




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 Promoción e Internacionalización de las PYMES Agrícolas

Relaciones Intrarregionales

Taller sobre Promoción e Internacionalización de las Pymes Agrícolas
Belmopán Belize
23 de octubre de 2013
SP/TPIPA/IF-13

Copyright © SELA, octubre 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	6
IV.	RECOMENDACIONES	6
ANEXOS		
I.	AGENDA	9
II.	PALABRAS DEL SR. ANTONIO LEONE, COORDINADOR DEL PROGRAMA SELA-PYMES, A NOMBRE DEL SECRETARIO PERMANENTE DEL SISTEMA ECONÓMICO LATINOAMERICANO Y DEL CARIBE (SELA), EXCELENTÍSIMO EMBAJADOR ROBERTO GUARNIERI	13
III.	PALABRAS PALABRAS DEL SR. MICHAEL SINGH, DIRECTOR GENERAL DEL MINISTERIO DE COMERCIO Y PROMOCIÓN DE INVERSIONES	17
IV.	LISTA DE PARTICIPANTES	23
V.	LISTA DE DOCUMENTOS	31

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: "Capacitación y Asistencia Técnica", se celebró en Belmopan, Belice, el "Taller sobre Promoción e Internacionalización de experiencias de las PYMES agrícolas" los días 22 y 23 de octubre de 2013. Esta actividad estuvo organizada por el Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA), en conjunto con el Servicio para el Desarrollo de Comercio e Inversión (BELTRAIDE) y el Ministerio de Relaciones Exteriores de Belice.

2. Participaron responsables gubernamentales de PYMES de Costa Rica, El Salvador y Guatemala. También se contó con la participación de un consultor de México experto en el tema y del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), así como también representantes de diversos sectores del aparato productivo y agrícola de Belice. La Lista de Participantes figura en el Anexo N° IV.

3. La reunión tuvo por objeto difundir y debatir con expertos internacionales, funcionarios públicos y representantes de MIPYMES agrícolas de Belice, algunas de las experiencias existentes en la región centroamericana, en el marco de los acuerdos comerciales firmados y en relación al desarrollo del comercio intrarregional en este importante sector. Durante las intervenciones se promovieron estrategias de exportación para las micro y pequeñas empresas del sector agrícola, especialmente al mercado centroamericano. 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: el señor Michael Singh, Director General del Ministerio de Comercio y Promoción de Inversiones; Diana Hernández, representante del BELTRAIDE y el Dr. Antonio Leone, Coordinador del Programa SELA-PYMES del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA).

5. **José Alpuche**, Director Ejecutivo para la Agricultura del Ministerio de Recursos Naturales y Agricultura, señaló que dos terceras partes de los productores agrícolas son PYMES. Existe una falta de discusión y atención al tema y al desarrollo del sector privado, a pesar que estas empresas deben enfrentar demandas de alta calidad, altos volúmenes y precios competitivos. Para que el proceso de internacionalización de las PYMES agrícolas tenga éxito, el mercado local debe estar estructurado y reflejar los estándares de calidad internacional. La inversión es necesaria en el procesamiento de alimentos, asistencia técnica y en especial, para mejorar calidad y competitividad.

6. **Michael Singh**, Ministro de Comercio y Promoción de Inversiones, señaló que Belice puede convertirse en la "*Cesta de Pan*" de la CARICOM, ya que cuenta con las posibilidades y el Gobierno está haciendo lo posible para posicionarse. Se debe realizar una atención importante a la innovación, ya que constituye un aporte al valor agregado de los productos y a la economía. Las PYMES están destinadas a innovar y desarrollarse y es por ello que consideró importante la inversión en educación. El Gobierno tiene el compromiso de mejorar el clima de negocios mediante la colaboración con el sector privado. A través de BELTRAIDE, el Gobierno aprobó recientemente una ley que facilita a los pequeños negocios iniciarse, crecer y entrar a la economía formal. Por otra parte, el Ministerio y BELTRAIDE han estado trabajando muy de cerca con el Ministerio de Agricultura en un plan de acción para los sectores de alimentos de cultivo y pesquero.

4

Por otra parte, se han adelantado iniciativas para la certificación de productos agrícolas beliceño en los mercados de El Salvador y México.

7. **Frank Lam**, Especialista de Negocios Agrícolas y Comercio del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), realizó una presentación sobre la visión de las agencias regionales y las estrategias de internacionalización de las PYMES agrícolas. Entre las principales estrategias señaladas, mencionó la importancia de contar con un sistema de información de alta calidad que permita identificar oportunidades de negocio en el exterior y socios potenciales, así como también conocer las prácticas de negocio internacional, los estándares de calidad y los requerimientos del mercado. Entre sus principales recomendaciones, resaltó el mejoramiento de la visibilidad y difusión de las PYMES, de los programas y las políticas de fomento, promover vínculos de producción entre las empresas e incentivar la capacidad de innovación para fortalecer la gestión y producción de las empresas. Señaló que su institución tiene la posibilidad de suministrar cooperación técnica, capacitación y conocimientos especializados para contribuir al desarrollo competitivo y sustentable de la agricultura en el continente y mejorar la vida de las comunidades en zonas rurales de los países miembros. La Internacionalización de las PYMES es una corriente de liberalización del comercio caracterizado por una reducción de las barreras comerciales y los costos de transporte y de comunicación e información, abriendo un amplio camino de oportunidades a las PYMES. Existe un vínculo directo entre internacionalización y su desempeño.

8. **Emily Stone**, Directora y Co-Fundadora de Maya Mountain Cacao en Belice, indicó que la función principal de su empresa es cultivar y promover la agricultura del cacao. Belice presenta varias oportunidades y ventajas para la cosecha de cacao; para el año 2020 contará con una tonelada métrica de cacao. Sin embargo, los retos que se presentan son: la falta de información en producción y cultivos, niveles bajos de eficiencia, poca inversión, infraestructura vial, precios de combustibles, entre otros.

9. **Gareth Murillo**, del Departamento de Cooperativas del Ministerios de Recursos Naturales y la Agricultura de Belice, realizó una breve reseña del estado del sector cooperativo en Belice. Las responsabilidades de este departamento están enmarcadas en el documento "Blueprint for a Cooperative Decade", y atiende a 5 temas críticos: elevar la participación de la membresía de las cooperativas y de gobernanza a un nuevo nivel, posicionar a las cooperativas para promover la sustentabilidad, construir el mensaje cooperativo y asegurar la identidad cooperativa, garantizar un marco legal para el crecimiento cooperativo y asegurar el capital de la membresía. Las cooperativas en Belice producen gran parte de las frutas y vegetales procesados, miel, frutas, vegetales y granos. Entre los retos que se presentan se debe identificar tierras disponibles, el acceso al capital y a los mercados. El potencial del sector está marcado por su renovado interés del modelo cooperativo, el desarrollo de clusters, la diversificación de productos y la equidad de género.

10. **Omar Castillo**, Asesor de Negocios del Servicio para el Desarrollo de Comercio e Inversión (BELTRAIDE), señaló que su institución tiene mandato del Gobierno de Belice para promover el desarrollo económico, a través de la promoción de inversiones, emprendimiento, mercadeo y políticas públicas. La Unidad de Desarrollo de Exportaciones tiene como funciones facilitar el acceso a la exportación, financiando y negociando con los compradores, identificar productos y servicios y promover, mediante ferias, alianzas y negocios entre empresas. Los sectores prioritarios son la Agricultura, enfocado en cultivos con demanda internacional, productos agrícolas procesados, energía y servicios profesionales.

11. **Carlos López Cerdán**, Consultor para la Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), resaltó algunos aspectos metodológicos importantes a considerar para la creación y promoción de los Consorcios de Exportación. La idea de formar consorcios de exportación ha ido incrementándose gracias al interés entre instituciones públicas, PYMES y productores, por estrategias asociativas específicamente focalizadas en la valorización de los productos típicos. La internacionalización la definió como un proceso cultural por el cual las empresas desarrollan capacidades para hacer negocios en diferentes países, utilizando recursos locales, ambos humanos y materiales.

12. La metodología presentada por el señor **López Cerdán** consiste en una serie de fases que debe seguir el programa de formación de consorcios. En primer lugar se debe hacer un estudio de viabilidad y conciencia de los actores locales, empezar un proyecto mediante una metodología establecida. En segundo lugar, es importante acompañar el proceso a través de talleres que realicen ensayos de exportación, identificando y validando la data de cada emprendedor en el campo, de estos se elige los mas factibles y se programa la asistencia requerida. En tercer lugar, se deben llevar a cabo misiones exploratorias y de evaluación de los consorcios de exportación "in-situ". Por último, la cuarta fase corresponde a la asistencia técnica para la formalización del consorcio y liberarlo del programa y acompañamiento técnico.

13. **José Ángel Cabrera**, representante del Ministerio de Economía de Guatemala, dio a conocer el Proyecto "Tejiendo Alimentos" en apoyo al pacto Hambre Cero cuyo objetivo fundamental es utilizar las habilidades ya existentes de los artesanos en los municipios priorizados y desarrollar líneas de productos utilitarios y decorativos con demanda en mercados locales e internacionales, que provean una fuente de trabajo, contribuyendo así a la erradicación de la desnutrición.

14. **Helen Chang**, representante de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) de El Salvador, señaló algunas de las acciones y programas que cuenta su institución para la promoción e incentivar el desarrollo de las PYMES. Según el Censo del año 2005, 91,6% de los establecimientos en El Salvador tienen menos de cuatro empleados y su principal actividad es el comercio, además, en otra encuesta se señala que el 70% de los exportadores consultados, pertenecen al sector de micro, pequeña y mediana empresa. Para poder exportar es necesario contar con un marco legal internacional y un marco regulatorio interno. Cuando se exporta se tienen los retos de costear los requerimientos mínimos y de envío. La CONAMYPE hace un acompañamiento a los exportadores en todo el proceso de investigación, penetración de mercado, promoción y capacitación en áreas específicas. El FONDEPRO es una iniciativa del Gobierno destinada a financiar la competitividad de aquellas PYMES salvadoreñas que generen un impacto en la economía. PROESA es una institución salvadoreña dedicada a asesorar a los exportadores.

15. **Francisco Gutiérrez**, Director de la Planta de Salud de la Oficina de Salud Agropecuaria de Belice (BAHA), señaló durante su intervención las medidas que se han tomado en Belice para prevenir enfermedades en el ganado y aves de corral. Asimismo, BAHA ha realizado campañas de concientización sobre la amenaza que implica una epidemia, como es el caso de la gripe aviar. Por otra parte, BAHA ha establecido enlaces con oficiales de Guatemala y México para desarrollar campañas conjuntas de prevención.

16. **Andy Sutherland**, Director de Comercio Internacional del Ministerio de Comercio y Promoción de Inversión de Belice, realizó una presentación sobre los retos que enfrentan

6

las PYMES, como por ejemplo, el limitado acceso al financiamiento, la falta de infraestructura, altos costos de producción e impuestos, entre otros. La política de PYMES y la estrategia en este sector que está desarrollando el Gobierno, se centra principalmente en mejorar el acceso al financiamiento y a los mercados.

III. CONCLUSIONES

1. El “Taller sobre Promoción e Internacionalización de experiencias de las PYMES Agrícolas” se realizó en la Ciudad de Belmopan, Belice, entre los días 22 y 23 de octubre de 2013, organizado por la Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA), en conjunto con el Gobierno de Belice, BELTRAIDE y el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA).
2. Este Taller contó con la participación de representantes gubernamentales de PYMES de Costa Rica, El Salvador y Guatemala. También participaron expertos de México y representante del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA).
3. Las PYMES de la región de América Latina y el Caribe, se desenvuelven en un contexto marcado por una restricción del flujo de capitales, con fluctuaciones de los precios y la calidad de los productos y con un limitado acceso a la información e inteligencia de mercados. En Belice, muchas de las PYMES son rurales y con alta inestabilidad laboral.
4. Los participantes beliceños manifestaron su agradecimiento al Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) y a BELTRAIDE, por la oportunidad que significó la organización del Taller y la participación de ponentes calificados de la Región.

IV. RECOMENDACIONES

- a. Las Agencias de promoción de PYMES agrícolas deben democratizar la información y junto con los Ministerios deben impulsar aquellas oportunidades donde se pueda diseminar información que permita a estas empresas internacionalizarse, a través de nichos de mercados previamente identificados.
- b. Se recomendó que las agencias y organizaciones de apoyo a las PYMES, junto con estas empresas, deben trabajar en conjunto con el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) y otras organizaciones internacionales para mejorar la capacidad institucional y los programas de apoyo en el sector agrícola.
- c. Entre otras actividades para promover el sector, se plantearon las de investigación y replica de otros modelos de internacionalización utilizados por exportadores agrícolas y que se pudieran utilizar para el sector en Belice. Además, esta actividad debe ir acompañada de actividades, programas y políticas de apoyo.
- d. Por otra parte, se debe incentivar a las PYMES a asociarse e identificar oportunidades de negocio con corporaciones transnacionales y cadenas globales de valor. Para ello, es necesario fortalecer los mecanismos de innovación, de productividad y de gestión empresarial.
- e. Las Agencias de promoción internacional y las PYMES deben cooperar para facilitar el acceso a los mercados de El Salvador y México, así como también establecer servicios de financiamiento con estos países.

f. Se recomendó ayudar y facilitar el camino a los empresarios PYMES para explorar todas las formas de transferencia de bienes y servicios en la frontera del País, a través de actividades de exportación, asociaciones empresariales con empresas fuera del país, alianzas estratégicas, establecimiento de subsidios, entre otros.

g. El Departamento de Cooperativas de Belice debe tener una atención más nacional y promover la formación de grupos y consorcios de exportación de granos y bebidas alcohólicas, especialmente destinados a los mercados cercanos como la CARICOM y Centroamérica.

A N E X O I

AGENDA

MARTES 22 de Octubre, 2013

8:30 **Registro de participantes**

9:00 **Ceremonia de apertura**

1. Antonio Leone Durante, SELA-PYMES
2. Representante de BELTRAIDE
3. Representante del Ministerio de Relaciones Exteriores

9:30 **El desafío de las PYMES agrícolas beliceñas. Políticas del gobierno para la promoción de las exportaciones de las PYMES**

- Nueva exportación de la empresa (John Carr – Banco de Plátano)
- Casi listas para exportar (Kahlil - Caribe Productos Premier de Belice)

10:30 **PAUSA-CAFÉ**

10:45 **Visión empresarial sobre las limitaciones y desafíos en el proceso de exportación de productos agrícolas**

- Representante del Sector privado

23:30 **Visión de los organismos regionales y estrategias de internacionalización de agrícolas PYMES – desafíos y oportunidades**

- Representante del IICA– Frank Lam

12:30 **Almuerzo**

13:30 **La asociatividad para la integración de la empresa. Mecanismos de apoyo para la promoción de las PYME redes y formar Clusters de exportación PYME**

- Carlos López Cerdán, Consultor ONUDI-México

14:30 **Preguntas y respuestas - participantes**

15:00 **Clausura**

- Representante de BELTRAIDE

MIÉRCOLES, 23 de octubre, 2013

8:30 **Registro de participantes**

9:00 **El papel de la exportación de clústeres en Desarrollo Rural, Marketing Territorial y promoción de las PYMES agrícolas internacionalmente.**

- Carlos López Cerdán, representante de la organización de Desarrollo Industrial de las Naciones Unidas (ONUDI-México)

10:30 **PAUSA-CAFÉ**

11:00 **Panel de discusión – experiencias de PYMES agrícolas Exportadoras en América Latina:**

- Jose Angel Cabrera, experto de Guatemala
- Helen Chang, experto del Salvador
- Autoridad sanitaria agrícola (BAHA) de Belice

12

12:30 **Almuerzo**

13:30 **Taller capacitación para funcionarios y personas de negocios para la conformación de consorcios de exportación en la agricultura**

Estudios de casos por grupo
- Carlos López Cerdán

15:00 **Presentación del caso. Discusión general**

15:30 **Camino hacia adelante – representante BELTRAIDE**

16:00 **Clausura**

Representante de BELTRAIDE

A N E X O

I I

PALABRAS DEL SR. ANTONIO LEONE, COORDINADOR DEL PROGRAMA SELA-IBERPyme, EN NOMBRE DEL SECRETARIO PERMANENTE DEL SISTEMA ECONÓMICO LATINOAMERICANO Y DEL CARIBE (SELA), SEÑOR EMBAJADOR ROBERTO GUARNIERI

Estimados participantes,

Tengo el honor de dar este discurso de apertura del Taller sobre experiencias de promoción e internacionalización de las PYMES agrícolas en Belice, en el cual SELA se complace en organizado en colaboración con el Gobierno de Belice y BELTRAIDE.

El Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) es una organización intergubernamental regional establecida en 1975. Con sede en Caracas, Venezuela, el SELA agrupa a 28 países de América Latina y el Caribe. El objetivo principal de la organización es promover la concertación y coordinación entre sus Estados miembros para la participación de América Latina y del Caribe como un bloque en los foros internacionales y ante las principales economías del mundo. También pretende fomentar la cooperación para la promoción de la integración y el bienestar económico y social de nuestros países.

En este sentido, cabe señalar que uno de los programas más importantes desarrollados por SELA desde finales de los años noventa se relaciona con el mejoramiento de las condiciones para la promoción de las pequeñas y medianas empresas, que son la piedra angular de la economía, el empleo y el bienestar de los países de la región. Además, según las estimaciones, el 95 por ciento de las industrias, comercio y servicios en la Región ALC son PYMES, las que representan el 45% aproximadamente de los empleos en cada país.

Basado en una perspectiva regional, el Consejo Latinoamericano, el órgano decisorio supremo del SELA, cuya Presidencia actual se lleva a cabo por el Ministro de Relaciones Exteriores de Belice, el Honorable Wilfred Peter Elrington, recientemente se aprobó el Programa SELA-PYMES para América Latina y el Caribe. Este programa tiene como objetivo fortalecer las capacidades institucionales de los gobiernos y las empresas, así como de otros organismos preocupados por impulsar e implementar programas para apoyar a las PYMES.

Me permito expresar nuestra satisfacción en compartir con ustedes esta sesión de apertura relativa a la promoción de las exportaciones agrícolas. El tema principal de la reunión representa desafíos que funcionarios del gobierno deben enfrentar, conjuntamente con el sector privado y otros sectores claves. El objetivo de este evento es promover y estimular las exportaciones de las micro, pequeñas y medianas empresas agrícolas de Belice, especialmente para el mercado centroamericano, así como evaluar el potencial y las oportunidades de las PYMES agrícolas en Belice, entre otros aspectos de interés.

Hoy en día, existe un consenso general en nuestra región en el sentido de que la promoción del desarrollo con inclusión social en América Latina y el Caribe, implica necesariamente priorizar la satisfacción de las necesidades nutricionales básicas de nuestra población. Como es sabido, el hambre y la desnutrición contribuyen a la generación de un ciclo infinito de la pobreza, caracterizado por altas tasas de mortalidad materna, niños de bajo peso y retraso general en el desarrollo cognitivo. La seguridad alimentaria, implica necesariamente la garantía de la disponibilidad, acceso y utilización de los alimentos. Como ustedes saben, América Latina y el Caribe produce 40 % más alimentos de los que consume. Actualmente, existe evidencia que en cuanto a la inseguridad alimentaria, de unos 52 millones de personas en América Latina y el Caribe, que sufren desnutrición, la cual no está determinada fundamentalmente por la escasez de alimentos, sino debido a la dificultad de acceso a ellos. Resolver el acceso a los alimentos para la gran mayoría, también está relacionado con el desarrollo de los

16

mercados locales, en que las PYMES, organizaciones agrícolas y pequeñas y medianas empresas agroalimentarias tienen que ser actores económicos y productivos centrales

En este sentido, SELA considera de suma importancia elevar las iniciativas encaminadas a la formación de proyectos locales y regionales y a las redes de coordinación y consorcios, en que los esfuerzos de cooperación internacional y asistencia deben estar enfocadas. El objetivo es mejorar la competitividad de las PYMES y su capacidad para exportar.

Los Consorcios de Exportación son asociaciones empresariales que permiten mejorar la eficiencia y la competitividad de muchos pequeños agricultores y ganaderos en una economía cada vez más compleja y globalizada. Por otro lado, estos consorcios proporcionan servicios asociados, como apoyo a la capacitación técnica, la introducción de nuevas tecnologías y la difusión del conocimiento. Además, este tipo de organización productiva mejora el poder de negociación de los pequeños productores agrícolas a otros estratos sociales y económicos y también a las instituciones públicas y cooperación internacional

Finalmente, quisiera reiterar nuestro agradecimiento al gobierno de Belice por su colaboración en la conducción de esta actividad, así como a los ponentes y a todos ustedes, compañeros participantes, quienes han respondido con entusiasmo a esta invitación, que asegura que tanto las presentaciones y propuestas que surjan durante estos días ayudará al diseño de nuevas actividades, que permitan la inserción de empresas agrícolas pequeñas y medianas empresas, en los mercados regionales.

Muchas gracias.

A N E X O

I I I

**PALABRAS DEL SR. MICHAEL SINGH, DIRECTOR GENERAL
DEL MINISTERIO DE COMERCIO Y PROMOCIÓN DE INVERSIONES**

Estoy encantado de estar aquí esta mañana en el evento del SELA para discutir métodos de promoción internacional de las PYMES en el sector agrícola. Me gustaría felicitar a los organizadores, BELTRAIDE, SELA, el IICA y el Ministerio de Relaciones Exteriores, por los esfuerzos en realizar hoy en este Evento.

Creo que en este Evento se pretende colocar un enfoque importante en la innovación y formas de hacer las cosas mejor en el negocio de agricultura, como un esfuerzo por catapultar a las pequeñas y medianas empresas en este sector a buscar un mercado de exportación. Este enfoque es muy importante, a nivel nacional nos esforzamos por el crecimiento económico y para recuperar la competitividad y aumentar las exportaciones.

A menudo se dice que la innovación surge de la necesidad y de hecho, nuestras necesidades económicas son grandes en este momento. Sin embargo también exige de mentes creativas y gente de gran deseo y aplicación, algunos de los cuales están presentes hoy aquí.

Pero, ¿qué es innovación? Entre las definiciones, implica inversiones destinadas a la producción de nuevos conocimientos y su aplicación en diversas aplicaciones. También resulta de la interacción de una variedad de activos complementarios que incluyen la investigación y desarrollo, pero también software, capital humano, diseño, marketing y nuevas estructuras organizativas. Todos los pequeños negocios, ya sea la base rural o no, constantemente están comprometidos en el proceso de innovación.

La innovación constituye componentes de ideas de la economía a través de la utilización del capital humano, es decir, el conocimiento, habilidades y creatividad de las personas y la capacidad y eficacia de ese capital humano para convertir las ideas en productos valiosos, procesos y servicios será vitales en el mantenimiento de un crecimiento económico positivo.

Estoy muy seguro de que la innovación de la economía, que incluye todo, será fortalecer y crecer en los próximos años debido a factores tales como nuestros estándares educativos fuertes en la agricultura, un foco de exportación, una fiscalidad favorable y un entorno regulatorio y un clima de negocios de mejora. Nuestro gobierno pretende colaborar con el sector productivo y en particular con nuestras PYMES.

Con esto en mente, este año el gabinete ha aprobado la política de la PYME y una estrategia para ayudar a las pequeñas empresas en la puesta en marcha, crecer y a formar parte de la economía formal. La política y estrategia está siendo totalmente implementado por BELTRAIDE.

Mientras que la innovación no está confinada a ningún sector en particular, me gustaría centrarme en la Agroalimentación y el sector marítimo, como es un componente vital de la vida rural y negocios rurales. En este sentido, nuestro Ministerio y BELTRAIDE han tenido la intención de trabajar en estrecha colaboración con el Ministerio de Agricultura para desarrollar un plan del sector agroalimentario y pesquero de Belice. Como establecimos políticas y estrategias, debemos enfocarnos en ser innovadores; pensando de forma sostenible; y lograr el crecimiento y la capacidad de exportación. El primero de estas innovaciones ha alentado la inversión en ideas, conocimientos y habilidades, en la cadena de suministro en la innovación y la creatividad y en el reconocimiento de nuevas oportunidades de colaboración a través de la comida. Este enfoque es sólido y debe ser replicado en otros sectores, no sólo la cadena agroalimentaria. La agricultura y el sector alimentario o cualquier otro sector que funciona con un modelo donde la

20

innovación es aprovechar para ofrecer alta calidad, resultados producidos eficientemente, lo que es fundamental para impulsar nuestra prosperidad económica.

Nuestra estrategia y política de la PYME exige una mayor atención por las PYMES y productores artesanales en nichos de mercado. Me gustaría reconocer el sector agro productivo de alimentos por sus grandes esfuerzos en la innovación y me alegró notar que hace unas semanas cuando lanzamos nuestra micro convocatoria bajo el programa de pequeños negocios, subvención financiada por el Gobierno Taiwanés, la mayoría de los solicitantes era pequeñas agroindustrias productoras. Las pequeñas empresas que participaron fueron autogestionadas y el nivel de innovación en muchos de ellas pudo proporcionar las semillas para la próxima generación de comida y bebida de Belice. El sector alimentario es un nicho que también ofrece el potencial para enriquecer nuestra industria del turismo, especialmente el turismo rural y zonas que están experimentando las perspectivas de crecimiento fenomenal.

Nuestro Ministerio, bajo la dirección de comercio exterior, está trabajando diligentemente para desarrollar nuevos mercados cercanos a nivel regional para los productos de beliceños. Nuestras PYMES agrícolas productivas tienen mucho que ganar de este alcance. No existen las barreras relacionadas con la distancia, que impiden que las PYMES participen en el comercio de nuestros tradicionales mercados preferenciales. Este año, esperamos completar nuestro acuerdo de alcance parcial con El Salvador y a principios del próximo año, lo haremos con México.

Más cerca de casa, a través de la acción gubernamental proactiva, estamos viendo nuevas inversiones en los sectores tradicionales, que abrirán nuevas oportunidades para la participación de las PYME. Se prevé que la producción de azúcar crecerá en un 300% durante los próximos cuatro años. Además de azúcar, estamos viendo nuevas inversiones en muchas otras áreas, incluyendo coco, granos, soja, acuicultura y producción de fruta fresca. Estas nuevas inversiones abrirán oportunidades para el contrato de cultivo, así como a los proveedores de tecnología, la agricultura para acompañar a cualquier desarrollo nuevo de la industria.

Un área donde pretendemos hacer mejoras es la simplificación del proceso para la certificación de alimentos y productos exportables, aquí felicito a nuestros colegas en el Departamento de Agricultura y Baha por sus esfuerzos que condujeron a la certificación del ganado de Belice para la exportación en México y en el ganado en curso barrido que solidificará ese estatus de sectores, permitiendo así ganado beliceño y eventualmente valor agregado de productos cárnicos para el acceso en todo el mundo. El Ministerio de Agricultura ha sido una parte integral de nuestro equipo de negociación de comercio y creemos que con esta colaboración, hay una mayor comprensión sobre lo que debe hacerse en Belice para incrementar nuestra capacidad de exportación regional.

El acceso al financiamiento es uno de los elementos claves para innovar en un pequeño negocio y estoy muy consciente de que esto ha demostrado ser un poco difícil para muchos, en los últimos tiempos, debido a las dificultades económicas y bancarias. Fuertemente animaría a cualquier negocio que considera que tiene un negocio viable y necesita financiación, para llevar su caso a nuestro centro de desarrollo de pequeños negocios para su revisión. A menudo, las solicitudes de financiación pueden exigir un poco más en detalle, o el solicitante que mira de forma distinta en su negocio, y los SBDC está ahí para ayudar. Ya nos han ayudado a más de 150 PYMES y han tenido un éxito fenomenal en el acceso a finanzas tras nuestra intervención.

En cuanto a la economía rural, creo que el mantenimiento de una vibrante economía rural es de gran importancia para el tejido de la sociedad Beliceña. La agricultura, la alimentación y sectores marinos son componentes críticos de esto y es en ese contexto que mantener viables zonas rurales ha sido identificada como una de las principales prioridades en el Programa de Desarrollo Rural

Para concluir, se reconoce que estamos en tiempos muy difíciles en cuanto al tema financiero y la economía global. Sin embargo, es mi firme creencia de que si todos enfocamos nuestras energías en hacer las cosas de manera eficiente, identificar nuevas oportunidades de trabajo coherente y disponer de los apoyos proporcionados por el gobierno, existe un potencial significativo para que el sector de pequeñas empresas, particularmente en áreas rurales porque tenemos una abundancia de recursos naturales, una bien ganada reputación, un enfoque de exportación y una cultura emprendedora. El futuro de hecho, puede ser brillante si reunimos todos estos filamentos y aceptamos plenamente la innovación. La seguridad alimentaria es una prioridad para la mayoría de los países en el mundo hoy, y Belice está en la posición de envidia de ser un granero potencial para nuestros socios comerciales regionales.

Ayer pasé el día con el Secretario General de la CARICOM y se destacó claramente que el CARICOM está mirando a Belice como su Salvador. Estamos en el lugar correcto en el momento de la historia, y nos corresponde a nosotros tomar esa oportunidad y correr con él.

Muchas gracias.

A N E X O I V

LISTA DE PARTICIPANTES

BELIZE

Nicholas Bye
International Cooperation Officer
Ministry of Foreign Affairs
Belmopan, Belize
E-mail: nicholas.bye@mfa.gov.bz

William Can
Extension Officer
Centro Forum, Cayo District
Belize
Telephone: (501) 602-2068
E-mail: jonathancan_bu@yahoo.com

John J. Carr
Barona Bank – Fanme/Cattle Radisson
Manager
Banana Bank . Box 48
Belmopan, Belize
E-mail: bbl@bananabank.com

Omar Castillo
Business Adviser
Small Business Development Center,
Belize, Beltraide
Belmopan, Belize
University of Belize, Faculty of
Management, Social Sciences,
West Landivar, Belize
Telephone: (501)-223-3195
E-mail: omar@belizeinvest.org.bz

Luis Armando Choco
Executive Director
Toledo Cacao Growers Association
George Prince Street,
Punta Gorda Town, Toledo District
Belize
Telephone: (501) 722.2992
Fax: (501) 722-0109
E-mail: armando@tegabelize.com

Dottie Feucht
Special Editor
Belize Ag Report
General Delivery, San Ignacio
Belize
Telephone: (501) 663-0482
E-mail: afeuchia@yahoo.com
Página Web: www.belizeagreport.com

Shavoney Flowers
Student Intern . UB
Ministry of Foreign Affairs
Belmopan . Nemo Building
Belmopan, Belize
Telephone: >(501) 625-8426
E-mail: shavoneyflowers@yahoo.com

Colette Gross Vergriete
Mopan Goat Cheese
MOPAN GOAT CHEESE
Calle Crek Village, Cayo District
Calla Creck, Belize
Telephone: (501)633-1041
E-mail: labelizeana@hotmail.com

Diana Hernández
Export Development Officer
Beltraide
14 Orchid Garden St, City of BMP
Belize
Telephone: (501) 822-0175
E.mail: diana@belizeinvest.org.bz

Percy Lewis
Foreign Service Officer
GOB Ministry of Foreign Affairs
Nemo Bldg
Belmopan, Belize
E-mail: percy.lewis@mfac.gov.bz
Página Web: www.mfa.gov.bz

Clifford Martínez
Agriculture Officer for Bellize District
Ministry of Natural Resources &
Agriculture
Corner North front Street Pickstock
Belmopan, Belize
Telephone: (501) 651-2597
E-mail:
clifford.martinez@agriculture.gov.bz

Danilo Marcilio
Intern
Ministry of Trade – DFT
Belmopan, Belize
Telephone: (501) 602-6095
E-mail: daniломarcilio@gmail.com

26

Hugo R. Miranda
 Oficial Encargado de Capacitación
 Departamento de Cooperativas
 Ministerio de Recursos naturales y
 Agricultura
 Belmopan, Belize
 Teléfono: (501) 623-2195
 Fax: (501) 82-0536
 E-mail: hmiranda112@yahoo.com

Gareth Murillo
 Registrar
 Dept. of Cooperatives
 Ministry of Natural Resources &
 Agriculture
 c/o MNRA, Belmopan
 Belize
 Telephone: (501) 822.0643
 Fax: (501) 822-0536
 E-mail: gmurillo@btl.net

Ana Ramirez
 Director for Foreign Trade
 INTERN
 E-mail: afranciscaramirez@gmail.com

John Rivero
 Trade Researches
 Ministro of Trade
 Mt View blvd, Belmopan
 Belize
 Telephone: (501) 822-2833
 Fax: (501) 822-2837
 E-mail: john.rivero@mft.gov.bz

Beth Roberson
 Editor / Publisher
 Belize Ag. Report
 P.O. Box 150
 San Ignacio, Belize
 Telephone: (501) 663-6777
 E-mail: belizeagreport@gmail.com

Anil K. Sinha
 Caribbean Agricultural Research and
 Development Institute
 Central Farm, Western Highway
 Cayo District, Belize
 Belmopan, Belize
 Telephone: (501) 824 - 2934
 Telefax: (501) 824 - 2936
 E-mail: ab012175@gmail.com
cardi@btl.net

Emily Store
 Managing Director
 Maya Mountain Cacao
 P.O. Box 36
 Punta Gorda, Belize
 Telephone) (501) 662-3336
 E-mail:
emily@mayamountaincacao.com

Cyril Sabal
 Sabal Food Products
 3+2 miles Stann Creek
 Bellize
 Telephone: (501) 627-6136
 E-mail: sabalharry@yahoo.com

Silverio Marin
 Administrador
 Bellize Marketing & Development
 Sorporation
 117 North front Street
 Belize
 Telephone: (501) 227-2585
 Fax: (501) 227-7656
 E-mail: maria_silveiro@yahoo.com

Andy Sutherland
 Trade Economist
 Ministry of Trade, Investment Promotion
 Belmopan, Belize
 Telephone) 501) 822-3263
 Fax: (501) 822-2837
 E-mail: andisutherland@mft.gov.bz

Denise Swan
 Trade Economist
 Ministry of Trade
 3rd. Floor, Garden City Building
 Belmopan, Belize
 Telephone: (501) 822-2833
 Fax: (501) 822-2837
 E-mail: denise.swan@mft.gov.bz

Philip Tate
 Agriculture Statzstician II
 Ministry of Natural Resources &
 Agriculture (MNRA)
 Cohune Walk, Queen Elizabeth
 Boulevard
 Belmopan, Belize
 Telephone: (501) 802-2249
 E-mail: phillip.tate@agriculture.gov.bz

Margaret V. Ventura
Private Sector Development y Consumer
Protection
Ministry of Trade, Investment Promotion
Mountainview Boulevard
Belmopen, Bellize
Telephone((501) 822-2833
Fax: (502 822-2837
E-mail: magaret.veutra@mft.gov.ba

José Angel Cabrera
Jefe Financiero Programas y Proyectos
Ministeiro de Economía
8av. 1043 Zona 1, Guatemala
Guatemala
Telephone: (501) 212-0200 (5403)
E-mail: acabrera@mineco.gob.gt

Helen Chang
Negociadora de Acceso a Mercados
para Productos Agrícolas
Ministerio de Economía
San Salvador, El Salvador
Teléfono: (503) 0590-5770
E-mail: hchang@minec.gov.sv

SECRETARÍA PERMANENTE

Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA)

Antonio Leone
Secretaría Permanente
Tel: (58-212) 9557108
Fax: (58-212) 9515292
E-mail: aleone@sela.org

A N E X O

V

LISTA DE DOCUMENTOS

<i>SP/TPIPA/DT N° 1-12</i>	Agenda
<i>SP/TPIPA/Di 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), en nombre del Secretario Permanente, Excelentísimo Señor Embajador José Rivera Banuet
<i>SP/II-SRST:PYME-DTRC/ Di N° 2-13</i>	Palabras del Sr. Michael Singh, Director General del Ministerio de Comercio y Promoción de Inversiones
<i>SP/WIPASME´s/Di N° 3-13</i>	Vision of Regional Agencies and Internationalization Strategies of Agricultural SME's Challenges and Opportunities
<i>SP/WIPASME´s/Di N°4-13</i>	Belize Trade and Investment Development Service
<i>SP/WIPASME´s/Di N°5-13</i>	Growing prosperous cacao farming communities through meaningful mark access
<i>SP/WIPASME´s/Di N°6-13</i>	International Promotion of Agricultural SME's in Belize - Cooperative Enterprises
<i>SP/WIPASME´s/Di N°7-13</i>	Brief of methodological elements for development of Export Consortia
<i>SP/WIPASME´s/Di N° 8-13</i>	The internationalization of Firms and Export Consortia
<i>SP/WIPASME´s/Di N° 9-13</i>	Promoción e Internacionalización de Mipymes y producción exportable
<i>SP/WIPASME´s/Di N° 10-13</i>	Apoyando a erradicar la desnutrición en Guatemala
<i>SP/WIPASME´s/Di N° 11-13</i>	The Way Forward
<i>SP/WIPASME´s/Di N° 12-13</i>	Export Consortia in Agricultural and Livestock Sector at a Glance
<i>SP/WIPASME´s/Di N° 13-13</i>	Experiences and Market demands from Agricultura SME's exporters in Latin America
<i>SP/WIPASME´s/Di N° 14-13</i>	El Salvador's experience with exporting SME's
<i>SP/WIPASME´s/Di N° 15-13</i>	Conclusiones y Recomendaciones