



CARIBBEAN
EXPORT
DEVELOPMENT AGENCY

TRANSFORMANDO HACIA UN **CARIBE** MAS VERDE, INTELIGENTE Y **RESILIENTE**

INFORME ANUAL DE RESULTADOS - 2022



CARIBBEAN
EXPORT
DEVELOPMENT AGENCY

TRANSFORMANDO
HACIA UN **CARIBE**
MAS VERDE,
INTELIGENTE Y
RESILIENTE

INFORME ANUAL DE RESULTADOS - 2022

CONTENIDO



Acrónimos	3
Preámbulo	4
Mensaje de la Presidente del Consejo Directivo	5
Mensaje de la Unión Europea	6
Resumen ejecutivo	7
Construyendo Negocios, Transformando Vidas por un Caribe Resiliente	8
Tres pilares del Éxito	10
Año en Revisión - Puntos Estadísticos Destacados	11
Alianzas Globales para el Desarrollo Sostenible	12
Su Socio de Confianza	13
Negociar Juntos	15
Inversión en Nuestra Transformación	16
Construyendo un Caribe más VERDE más INTELIGENTE	17
Evento Destacado: Foro de Inversión del Caribe – Trinidad y Tobago	18
Historia de impacto: el futuro de la agricultura	21
Promoción y Desarrollo de Exportaciones Enfocadas	22
Apoyo Integral a Pymes	23
Exportando para el éxito	24
Actividad destacada: liberando el potencial de ganancias del Caribe	25
Historia de éxito – Old Duppy	31
Desarrollo del Sector de Servicios	33
Caso de Éxito – ListenMi Caribe	35
Cooperación que Cuenta	37
Construyendo cadenas de valor para aumentar las exportaciones	38
Caso de Éxito – Chocolate Binacional	39
Apoyo a las Empresas con Subvenciones	41
Impactando vidas	42
Lo que dicen nuestros beneficiarios	43

ACRÓNIMOS

AgTech	Tecnología Agrícola
API	Agencias de promoción de inversión
BOM	Negocio de la Música
BPO	Subcontratación de Procesos Empresariales
BSO	Organizaciones de Apoyo Empresarial
CAIPA	Asociación Caribeña de Agencias de Promoción de Inversiones
CARICOM	Comunidad del Caribe
CARIFORUM	Foro del Caribe de los países ACP
CCIH	Cámara de Comercio e Industria de Haití
CCREEE	Centro Caribeño de Energías Renovables y Eficiencia Energética
CDB	Banco de Desarrollo del Caribe
CDTI	Instituto Caribeño de Transformación Digital
CIF	Foro de Inversiones del Caribe
DIRECCT	Digital Response Conectando Ciudadanos
RD	República Dominicana
DRGS	Programa de Subvenciones para la República Dominicana
DSGP	Programa de Subvenciones de Apoyo Directo
FED	Fondo Europeo de Desarrollo
EPA	Acuerdo de Asociación Económica entre la Unión Europea y el
UE	Unión Europea
IED	Inversión Extranjera Directa
FEDOCAMARAS	Federación Dominicana de Cámaras de Comercio
PIB	Producto Interno Bruto
GIZ	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit
GTC	GreenToCompete
TIC	Tecnologías de la información y la comunicación
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
ITC	Centro de Comercio Internacional
LAC	América Latina y el Caribe
MIPYME	Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
ODA	Asistencia Oficial para el Desarrollo
OACPS	Organización de los Estados de África, el Caribe y el Pacífico
OECS	Organización de Estados del Caribe Oriental
RPSDP	Programa Regional para el Desarrollo del Sector Privado
ODS	Objetivos de Desarrollo Sostenible
SFFF	Feria gastronómica Specialty Fine Food
PYMES	Pequeñas y Medianas Empresas
TAP	Programa de Asistencia Técnica
TIC	Convención de Comercio e Inversión en Trinidad & Tobago
ONU	Naciones Unidas
VEAP	Programa acelerador de comercio electrónico virtual

PREAMBULO



Dra. Carla Barnett
Secretaria General
CARICOM

Hace un año, la Agencia del Caribe para el Desarrollo de la Exportación (Caribbean Export) lanzó su Informe Anual de Resultados inaugural destacando sus logros y Plan Estratégico. Esta iteración de la publicación muestra el tremendo potencial de la organización regional y cómo ha cimentado su lugar en el panorama de desarrollo del Caribe. La Agencia ha sido fundamental para facilitar la asociación entre el sector público y el privado. Ha abogado por el acceso equitativo y los recursos para las pequeñas empresas a la vez diseñando y brindando apoyo de vanguardia para mejorar la competitividad comercial del sector privado del Caribe.

Mejorar la competitividad y el valor de las empresas caribeñas sigue siendo imperativo para Caribbean Export, y en su último año de implementación del Programa Regional para el Desarrollo del Sector Privado y el Componente de Comercio y Sector Privado del Programa de Cooperación Binacional Haití-República Dominicana, estas prioridades fueron evidentes. La Agencia se fijó en destacar al Caribe como el lugar "número uno" para la inversión, lanzando su Foro de Inversiones del Caribe (CIF) inaugural en Trinidad y Tobago en noviembre del año pasado, habiendo marcado la pauta para el evento en marzo de 2022 con su contraparte, el Foro de Inversiones del Caribe en Dubai. Aquí, el liderazgo habló con franqueza sobre el uso de la inversión extranjera como catalizador para construir vidas y transformar comunidades dentro del Caribe. El evento inaugural se centró en sectores clave como la energía renovable, la tecnología agrícola y la logística, como áreas que atraerían interés e impulsarían la inversión extranjera directa en la región.

Caribbean Export entiende que el posicionamiento estratégico a lo largo de las cadenas de suministro y valor, a nivel global, para las empresas que tiene capacidad de producción y comercialización de manera competitiva es ventajoso para su éxito. Debemos seguir creando y participando en alianzas estratégicas como el Acuerdo de Asociación Económica (EPA) CARIFORUM-UE.

Durante 2022, Caribbean Export trabajó diligentemente para desarrollar la capacidad de las empresas del sector privado, brindando capacitación en desarrollo de exportaciones, estrategia comercial, inteligencia de mercado y comprensión de los acuerdos comerciales regionales. Sin duda, llenar los vacíos de conocimiento en nuestra sociedad será clave para apoyar a los exportadores actuales y nuevos en su objetivo de convertirse en jugadores globales.

Además de desarrollar la capacidad regional, la Agencia también buscó poner en práctica este conocimiento, apoyando la participación de 104 empresas del sector privado en reuniones B2B y otras oportunidades de trabajo en red con socios globales. Estos incluyeron la Feria Gastronómica de Especialidades y la Feria Comercial Moda de Otoño celebrada en el Reino Unido y la Exhibición del Ritmo del Caribe en Jamaica. Actividades como estas son fundamentales para dar visibilidad y conciencia a los bienes y servicios que son auténticamente caribeños.

Se debe enfatizar el compromiso de la Agencia de proporcionar acceso a la financiación al sector privado.

Se debe enfatizar el compromiso de la Agencia de proporcionar acceso a la financiación al sector privado. En un entorno de recuperación, es fundamental que las empresas del sector privado tengan un acceso equitativo a las herramientas de financiación, ya que estas ayudan a las empresas a desarrollar, redefinir, actualizar y optimizar sus operaciones y procesos a medida que trabajan hacia sus objetivos de desarrollo de exportaciones. En 2022, la Agencia apoyó a 138 empresas del sector privado de 15 países, logrando su tasa de implementación de subvenciones más alta hasta la fecha del 88%, un testimonio del impacto directo y el trabajo que la programación de la Agencia tiene en las pequeñas empresas de toda la Región.

El 2022 marcó un punto de inflexión para la Agencia, ya que comenzó a mostrar sus propias propuestas de venta únicas en el ámbito del desarrollo y en la consolidación de nuevas asociaciones a nivel internacional, con el entendimiento de que todos estamos juntos en esto. Solo juntos podemos continuar contribuyendo a la diversificación de las exportaciones de bienes y servicios del Caribe, aumentar los volúmenes y valores de las exportaciones y expandir los mercados nacionales a mercados regionales más grandes, que pueden servir como base para el desarrollo de nuestras economías.

Agradezco a la Unión Europea por su continuo apoyo y dedicación a Caribbean Export y, por extensión, a todo el sector privado del Caribe, mientras continuamos haciendo del comercio internacional el vehículo mediante el cual diversificamos y desarrollamos nuestras economías. Felicito a la Agencia de Desarrollo de las Exportaciones del Caribe por otro año exitoso.

MENSAJE DEL PRESIDENTE DEL CONSEJO



Dra. Lynette Holder
Presidenta del Consejo de Directores
Agencia del Caribe para el Desarrollo de la Exportación

Sobre la base de los éxitos del año anterior, 2022 ha resultado ser un año de visión, crecimiento y trabajo arduo para la Agencia del Caribe para el Desarrollo de la Exportación. En nombre de la Junta Directiva, tengo el gran placer de presentarles el Informe de Resultados de las Exportaciones del Caribe para 2022.

A medida que la región se recupera lentamente de los desafíos económicos presentados en los últimos dos años, es fundamental que no perdamos de vista la importancia del sector privado para transformar vidas y construir economías mejores y más resilientes. Implementación del Programa Regional para el Desarrollo del Sector Privado (RPSDP) del 11^{mo} Fondo Europeo de Desarrollo (FED), la Agencia se ha mantenido comprometida a ayudar a las Pequeñas y Medianas Empresas (PYME), tanto a superar las limitaciones de crecimiento como a proporcionar empleos de mayor calidad en toda la región.

En el 2022, la Agencia ejecutó el Foro de Inversiones del Caribe, un evento histórico que señaló que el Caribe está abierto para los negocios. El evento atrajo a más de 600 delegados que exploraron las oportunidades de inversión más atractivas en tecnología, agricultura, energía renovable e innovación.

En el 2022, la Agencia ejecutó el Foro de Inversiones del Caribe, un evento histórico que señaló que el Caribe está abierto para los negocios. El evento atrajo a más de 600 delegados que exploraron las oportunidades de inversión más atractivas en tecnología, agricultura, energía renovable e innovación.

En conjunto, Caribbean Export ha podido brindar una serie de intervenciones específicas y de alto impacto que afectan las vidas de 800 partes interesadas de la región CARIFORUM, brindándoles las herramientas necesarias para ser más competitivos e integrarse mejor en las cadenas de valor globales.

En su último año del RPSDP, la Agencia ha trabajado para desarrollar aún más las relaciones necesarias para brindar el apoyo continuo esencial para el sector privado de la región. Como resultado, Caribbean Export ha dado la bienvenida a tres nuevos socios, el Banco Interamericano de Desarrollo, Expertise France y Tecnalía, complementando su sólida relación con la Unión Europea.

En los últimos cinco años, Caribbean Export a través de su mandato ha demostrado que, si bien el proceso de exportación puede ser complejo y desafiante, un enfoque cuidadoso, deliberado y alineado con las necesidades del sector privado puede generar resultados positivos.

MENSAJE DE LA UNIÓN EUROPEA



Su Excelencia
Embajadora Malgorzata Wasilewska
Jefa de la Delegación de la Unión Europea en Barbados,
los Estados del Caribe Oriental, la OECS y CARICOM/CARIFORUM

La Unión Europea sigue siendo un socio dedicado de la Agencia del Caribe para el Desarrollo de la Exportación, trabajando juntos para facilitar el desarrollo liderado por el sector privado y contribuyendo a la prosperidad a largo plazo de la región.

Desde 2017, hemos invertido más de 27.5 millones de euros en subvenciones en el "Programa Regional para el Desarrollo del Sector Privado", que ha apoyado la implementación del CARIFORUM - Acuerdo de Asociación Económica con la UE, lo que representa alrededor del 90% del presupuesto total de esta importante institución caribeña. Esto es parte de los más de 50 millones de euros en subvenciones proporcionados por la Unión Europea en apoyo de Caribbean Export desde la creación de la Agencia.

A lo largo del programa, nuestro objetivo ha sido promover soluciones conjuntas a desafíos compartidos, con un enfoque en la integración económica sostenible, la recuperación verde, la transformación digital y el desarrollo inclusivo. Con una tasa de implementación del 85%, Caribbean Export ha demostrado su compromiso para alcanzar estos objetivos; mejorar la vida de los caribeños y hacia un mayor desarrollo económico de la región.

A medida que la Agencia mira hacia el futuro, felicitamos a la Agencia de Desarrollo de las Exportaciones del Caribe por sus logros para el año de implementación 2022 y seguimos siendo un socio dedicado a mejorar la competitividad y promover la innovación entre las pequeñas empresas en los países del CARIFORUM, y ayudarlas a acceder al mercado único de la Unión Europea de más de 440 millones de consumidores.

A medida que la Agencia mira hacia el futuro, felicitamos a la Agencia del Caribe para el Desarrollo de la Exportación por sus logros para el año de implementación 2022 y seguimos siendo un socio dedicado a mejorar la competitividad y promover la innovación entre las pequeñas empresas en los países del CARIFORUM

RESUMEN EJECUTIVO



Deodat Maharaj
Director Ejecutivo
Agencia del Caribe para el Desarrollo de la Exportación

En calidad de la Agencia encargada de promover el comercio del Caribe a nivel mundial y dirigir las inversiones a nuestra región, me complace presentar nuestro Informe Anual de Resultados 2022 que destaca el impacto y los frutos de nuestro trabajo. A pesar de los continuos desafíos de la pandemia del coronavirus, como la principal agencia de desarrollo del sector privado en el Caribe, estamos contentos con el apoyo concreto y directo brindado a las empresas mientras buscamos ayudar a construir un Caribe resiliente.

Reconociendo la importancia del enfoque sostenido para generar resultados de transformación, mantuvimos nuestro énfasis en los tres pilares de nuestro Plan Estratégico 2021-2024: desarrollo y promoción de exportaciones; fortalecer las capacidades de nuestras agencias de promoción de inversiones y perfilar a la Región como un destino de inversión; y apoyando al sector de servicios como la próxima frontera para los negocios del Caribe. El Informe de Resultados Anuales de 2022 analiza el impacto del trabajo en estas áreas. Caribbean Export ha podido llevar a cabo una serie de intervenciones específicas destinadas a impulsar la inversión en sectores estratégicos dentro de la región, ayudar a acelerar la transición verde de las empresas, apoyar a las mujeres empresarias y ayudar a posicionar nuestras empresas en la transición de sus operaciones a plataformas digitales y comercio electrónico. instalaciones.

En un año donde asumimos entregables en todos los reglones, el ahora emblemático Foro de Inversiones del Caribe (CIF) que organizamos en colaboración con el Gobierno de Trinidad y Tobago, la Unión Europea, la Asociación Caribeña de Agencias de Promoción de Inversiones (CAIPA), el Banco de Desarrollo del Caribe (CDB) y otros socios, fue la iniciativa trascendental del año. El enfoque de CIF fue no solo demostrar que el Caribe está abierto para los negocios y la inversión, si no ser una plataforma para el diálogo entre los sectores privados y el compromiso

con inversionistas regionales y extrarregionales. También reconocemos la importancia de generar resultados, donde importan, sobre el terreno y en la vida de las personas. En este sentido, estoy orgulloso de nuestra tasa de implementación de 89% en el programa regional en 2022, una de las tasas más altas de la Región.

Caribbean Export ha trabajado diligentemente para fomentar nuevas alianzas con organizaciones que comparten nuestra visión para la región.

La Agencia también se ha mantenido comprometida con sus estrategias de promoción de las exportaciones y ofrece varios programas de promoción del comercio y las exportaciones que benefician a más de 50 empresas del CARIFORUM de los sectores de fabricación, agro procesamiento, ron y licores, servicios. A través de este trabajo enfocado, las empresas pudieron exhibir y demostrar sus productos y servicios a algunos de los mayoristas, distribuidores y creadores de contenido más grandes del mundo, incluidos Sainsbury, Marks and Spencer, Netflix y Sony Music Entertainment. Estas actividades han actuado como un puente hacia los mercados internacionales, permitiendo a las empresas crear y fomentar relaciones con socios globales. También han brindado una gran visibilidad a los bienes y servicios de nuestra región y los han ayudado a asegurar acuerdos de distribución y contratos de producción.

Reconociendo la importancia de las alianzas para apoyar el desarrollo del sector privado, Caribbean Export ha trabajado diligentemente para fomentar nuevas alianzas con organizaciones que comparten nuestra visión para la región. Si bien la Agencia continúa beneficiándose de las sólidas relaciones con socios como la Unión Europea, el Banco de Desarrollo del Caribe (CDB), Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH y el Centro de Comercio Internacional (ITC), también hemos forjado nuevas asociaciones. Durante 2022, dimos la bienvenida a tres nuevos socios en nuestra misión de construir un Caribe más VERDE, MÁS INTELIGENTE y resiliente: Expertise France, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y Tecnalia de España, mientras profundizamos nuestra asociación con el CDB.

Caribbean Export está profundamente comprometida con una sólida gobernanza y transparencia continuas con informes de auditoría de la Agencia disponibles para el consumo público en: www.carib-export.com

El Informe Anual de Resultados de 2022 brinda un testimonio elocuente del trabajo que se está realizando para mejorar las vidas y los medios de subsistencia en toda la Región. Estos resultados se han logrado al tener un marco de gobierno sólido y por esto estoy agradecido con la Presidente y la Junta Directiva. Agradezco profundamente al equipo trabajador de Caribbean Export que hizo posible estos resultados.

CONSTRUYENDO NEGOCIOS, TRANSFORMANDO VIDAS PARA UN CARIBE RESILIENTE

Caribbean Export es la agencia regional de promoción del comercio y la inversión enfocada en construir un Caribe resiliente brindando apoyo de vanguardia y de alto impacto al sector privado. Trabajando en estrecha colaboración con las empresas para aumentar las exportaciones y atraer inversiones, contribuimos a la creación de puestos de trabajo, la transformación de nuestras economías y el logro de los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

Usamos nuestros recursos para implementar una gama de iniciativas innovadoras, enfocadas y prácticas, diseñadas para apoyar la expansión de las empresas del Caribe a nivel nacional, regional e internacional en mercados de alto valor mientras aprovechamos el acceso preferencial al mercado. Ayudamos a las empresas que tienen potencial de exportación o que ya están exportando para aumentar su capacidad y competitividad, impulsar las ganancias de exportación y generar empleos.

Mientras buscamos construir negocios y transformar vidas que creen un Caribe Resiliente, estamos comprometidos a brindar servicios en áreas que generarán la mayor transformación económica, aliviarán la pobreza y crearán prosperidad para nuestra gente a través de la provisión de trabajo decente y crecimiento económico. Estas áreas incluyen el comercio electrónico; digitalización; y transición a la economía verde. Además, reconociendo que el comercio de servicios es la próxima frontera de exportación para las empresas del Caribe, brindamos apoyo a los proveedores de servicios no relacionados con el turismo para desarrollar el espíritu empresarial que respalda la transición hacia un Caribe Más Inteligente y Verde.

El Plan Estratégico de Caribbean Export 2021-2024 establece una agenda transformadora para la Región y busca contribuir a la realización de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Basado en los tres pilares de exportación, inversión y servicios transversales, nuestro objetivo es fortalecer los medios de implementación trabajando con alianzas globales para el desarrollo sostenible.

Con oficinas en Barbados, República Dominicana y Haití, tenemos un historial comprobado de desempeño con una tasa de implementación anual de más del 89%, una de las más altas entre las instituciones de la región.





NUESTRA VISIÓN

Ser la agencia líder que impulsa la transformación económica del Caribe a través del desarrollo del sector privado.



NUESTRA MISIÓN

Proporcionar iniciativas innovadoras y específicas diseñadas para mejorar el crecimiento empresarial, la sostenibilidad y el empleo en el Caribe.



TRES PILARES PARA ÉXITO

Caribbean Export ha contribuido exitosamente al crecimiento del sector privado de la región a través de la implementación de una gama de intervenciones diseñadas para apoyar el desarrollo económico y la integración. Después de la pandemia mundial, reconocimos que la trayectoria de desarrollo de la Región se encontraba en un punto crucial, lo que requería una aceleración de la agenda de transformación de la Región.

Situando el negocio firmemente en el centro, un Caribbean Export, innovador y de alto rendimiento, está apoyando la internacionalización de las pymes regionales y contribuyendo al crecimiento económico y al desarrollo de nuestra región en consonancia con los ODS.

Entendiendo que las empresas necesitan innovación, adaptabilidad, competitividad y acceso a financiamiento para construir un sector privado competitivo resistente, que cree empleos de alto valor, hemos construido nuestro enfoque estratégico para el desarrollo del sector privado en tres pilares clave: Exportación, Inversión y Servicios.



El principal objetivo de nuestra programación de integración es apoyar al sector privado del Caribe en la transición de empresas nacionales a regionales y, en última instancia, internacionales. Nuestras intervenciones y actividades se han centrado en aquellas que, cuando se aprovechan, pueden generar el mayor impacto en la competitividad, el potencial de exportación, pueden atraer inversiones y crear empleos significativos para nuestra gente.

Un Vistazo al 2022

ASPECTOS ESTADÍSTICOS DESTACADOS

2022 fue un año de crecimiento para Caribbean Export. A medida que se reanudó la implementación del programa en persona, la Agencia se centró en brindar apoyo donde cuenta, directamente con las empresas, en el mercado y en asociación con organizaciones que comparten la misma visión y objetivos para el desarrollo del sector privado en el Caribe.



MÁS DE 1000

profesionales de negocios de todo el Caribe participaron en 30 intervenciones.



Tasa de implementación del 89%

Caribbean Export ha logrado una tasa de implementación del 89% con respecto al presupuesto total del Programa Regional de Desarrollo del Sector Privado del 11° FED.



MÁS DE US\$2.1M

US\$2.1 millones en subvenciones distribuidas en 2022 a 138 pequeñas empresas.



52% MUJERES

Las mujeres continúan representando el mayor porcentaje de beneficiarios con un 52%.



+59,000 Seguidores

Caribbean Export continúa llegando a nuevas audiencias y tiene una base de seguidores activos de más de 59,000 y contando.



7 nuevos programas

Caribbean Export ha fomentado nuevas asociaciones y está implementando nuevos programas para apoyar a las empresas en todo el Caribe.

ALIANZAS GLOBALES PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE

La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas (ONU) presenta un plan para la paz y la prosperidad de las personas y el planeta, ahora y en el futuro. En su núcleo se encuentran los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), que son un llamado urgente a la acción de todos los países, tanto desarrollados como en desarrollo, para cooperar en una asociación global.

El Plan Estratégico de Exportaciones del Caribe 2021-2024 establece una agenda de transformación para el Caribe, centrada en el desarrollo de un sector privado resiliente, que cree empleos de alto valor que conduzcan al crecimiento económico de la región en consonancia con los ODS, específicamente el ODS 1 - sin pobreza; ODS 5 – Igualdad de género; ODS 8 – Trabajo decente y crecimiento económico; ODS 10 – Reducción de las desigualdades; ODS 13 – Acción climática y ODS 17 – Alianzas para los Objetivos.

La Agencia ha estado implementando y gestionando con éxito fondos de desarrollo durante más de 25 años y se encuentra en el último año de la implementación del Programa Regional de Desarrollo del Sector Privado del 11^{mo} FED. Financiado por la Unión Europea por una suma de €27.5 millones, el programa tiene el objetivo general de aumentar la creación de empleo, la inclusión, particularmente para jóvenes, mujeres y grupos indígenas, y reducir la pobreza general en los estados del CARIFORUM.

Para complementar este programa y avanzar hacia el logro de los ODS en la Región, la Agencia continúa fomentando nuevas alianzas con organizaciones que comparten nuestra visión para la Región y tienen objetivos similares para el desarrollo del sector privado.



SU SOCIO DE CONFIANZA

Caribbean Export entiende que la buena gobernanza es imprescindible para la implementación exitosa de proyectos y programas de desarrollo. Con más de 25 años de experiencia implementando proyectos en nombre de las organizaciones donantes, incluida la Unión Europea, el Grupo del Banco Mundial, la Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit GmbH (GIZ), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), estamos comprometidos con la transparencia y garantizamos que los fondos de los donantes se administren de manera efectiva.

Caribbean Export también ha superado con éxito la Evaluación de Pilares de la Unión Europea, lo que demuestra el alto nivel de eficiencia que utiliza la Agencia en la adquisición y ejecución de proyectos. Los pilares incluyen Control Interno; Contabilidad; Auditoría externa; Subsidios; Obtención; Publicación de Información sobre Destinatarios; y Protección de Datos Personales.



EUROPEAN UNION



Implemented by
giz Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH



Pilar de la Unión Europea Evaluado

- Control Interno
- Contabilidad
- Auditoría Externa
- Subsidios
- Obtención
- Publicación de Información sobre Destinatarios
- Protección de Datos Personales

Las nuevas asociaciones y programas implementados desde 2022 incluyen:



Compete Caribbean: Caribe Proyecto Instituto de Transformación Digital (CDTI)

Un proyecto de 3 años financiado por el Banco Interamericano de Desarrollo en cooperación con Compete Caribbean Partnership Facility. El objetivo del proyecto es establecer el CDTI como un bien público regional que articula el ecosistema regional para transformar las MIPYMES con la adopción de tecnologías digitales.



Banco Interamericano de Desarrollo: Campaña de comunicación digital para atraer inversión extranjera directa al Caribe

Esta cooperación técnica de 3 años busca aumentar la conciencia digital y la presencia de las Agencias de Promoción de Inversiones del Caribe (API) para atraer IED de los sectores objetivo. Financiado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el programa fortalecerá la capacidad del personal de las API participantes en las áreas de diseño e implementación de estrategias de marketing digital e implementación de actividades de marketing digital.



Banco de Desarrollo del Caribe: Mejorando la Facilidad para Iniciar un Negocio en el Caribe

Financiado por el Banco de Desarrollo del Caribe (CDB), este programa de 1 año busca mejorar los procesos y procedimientos para iniciar un negocio centrándose en la reingeniería de los procesos de registro comercial, incluida su transformación digital y mejorar los servicios al cliente.



Tecnalia: Acelerador Digital UE-LAC

El Acelerador Digital EU-LAC financiado por Tecnalia es una iniciativa diseñada para contribuir a la innovación y la transformación digital de la región de América Latina y el Caribe (LAC) acelerando la colaboración de múltiples partes interesadas y el sector privado, la competitividad, las habilidades digitales, la innovación y las empresas conjuntas entre Empresas europeas y latinoamericanas/caribeñas en el ámbito digital.



Republic Bank Ltd: Creación de Capacidad Empresarial con ProNET

Caribbean Export y Republic Bank Ltd firmaron un Memorando de Entendimiento (MOU) en 2022, que describe un marco para cooperar en la provisión de capacitación y capacitación a empresas que buscan asistencia financiera del banco a través de un sistema de referencia para pequeñas empresas..

La Agencia también continúa implementando el programa GreenToCompete en cooperación con el ITC y ha firmado memorandos de entendimiento con varias organizaciones para fortalecer la cooperación.



89%
Tasa de
implementación



7
Programas



IMPULSANDO COMERCIO JUNTOS

En mayo de 2018, los gobiernos de la República Dominicana y Haití, y la Unión Europea, encomendaron a Caribbean Export la implementación del Componente de Comercio y Sector Privado del Programa de Cooperación Binacional Haití-República Dominicana, en el marco del 11^{mo} Fondo Europeo de Desarrollo (FED).

A pesar de los desafíos que enfrenta Haití, Caribbean Export continúa brindando un apoyo invaluable a las empresas haitianas a través del Programa Binacional y el Programa Regional del 11^{mo} FED más amplio. En el 2022, se logró la tasa de implementación más alta que se ha logrado desde que inicio el Programa.

El Programa Binacional Haití-RD tiene como objetivo fortalecer de manera sostenible la cooperación económica y comercial entre los dos países mediante el apoyo a iniciativas que contribuyan a la reducción de los desequilibrios comerciales y la reducción de los niveles de pobreza.



Programa
de Cooperación Binacional
República Dominicana
República de Haití

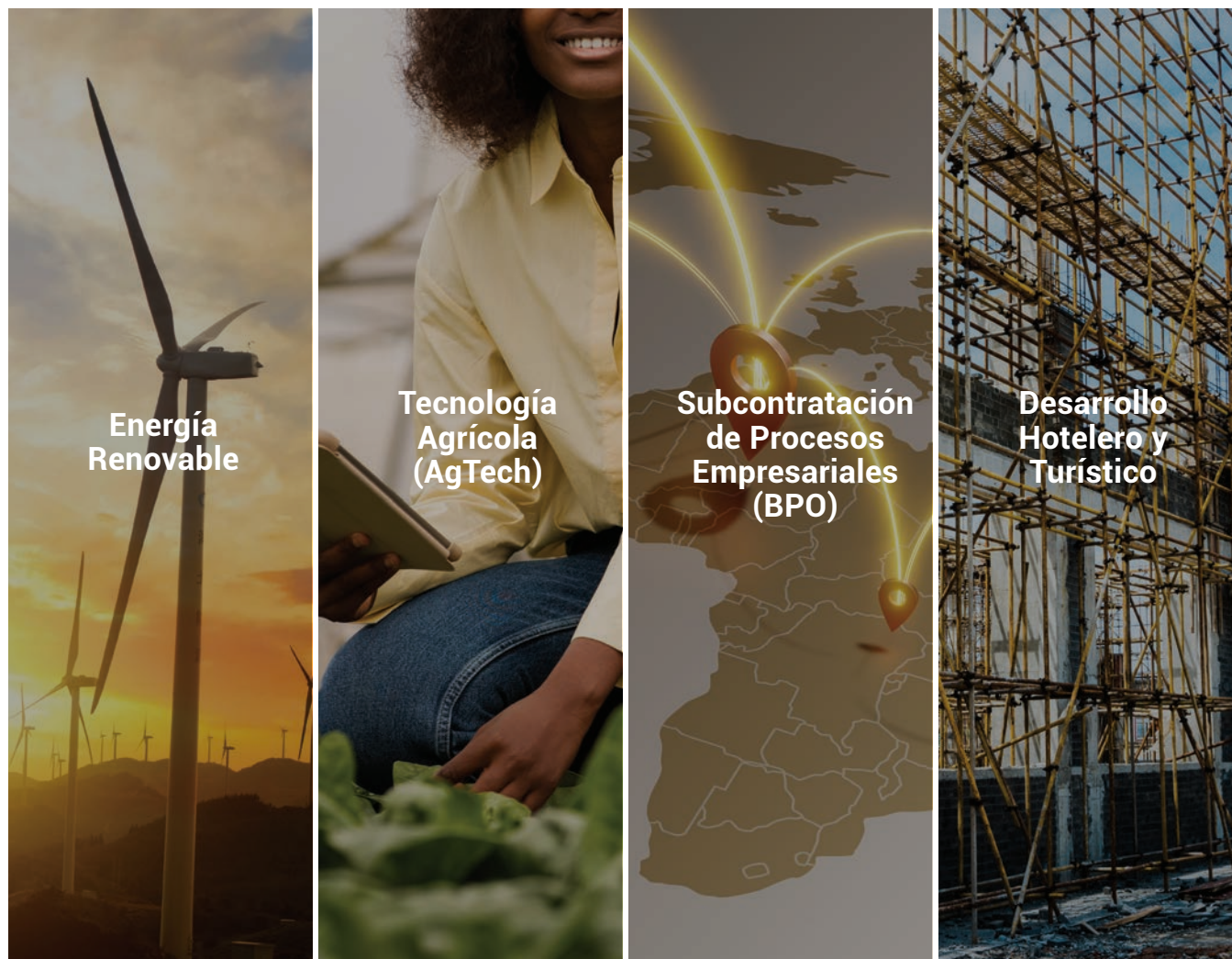


Programme
de Coopération Binationale
République d'Haiti
République Dominicaine



INVIRTIENDO EN NUESTRA TRANSFORMACIÓN

Los flujos globales de inversión extranjera directa (IED) se han recuperado a niveles previos a la pandemia alcanzando los US\$1.6 billones en 2022¹, y el Caribe atrajo unos US\$3,800 millones, un aumento del 39%². Caribbean Export reconoce que la inversión es fundamental para acelerar la transformación económica del Caribe. La inversión extranjera puede proporcionar el capital, la tecnología y la experiencia que tanto se necesitan para ayudar a nuestros países a desarrollar su infraestructura, industrias y capital humano. La Agencia se ha centrado en atraer inversiones en los siguientes sectores:



Para tener éxito, Caribbean Export ha adoptado un enfoque de inversión a largo plazo para traer beneficios significativos a la región en forma de creación de empleo, crecimiento económico y transferencia de tecnología. Este enfoque nos permite construir relaciones sólidas con inversores extranjeros y el cultivo de entornos estables y sostenibles para la inversión, tanto ahora como en el futuro. En última instancia, apoyar el desarrollo transformador y garantizar que los beneficios de la IED se distribuyan de manera más equitativa.

1: <https://unctad.org/webflyer/world-investment-report-2022>

2: <https://unctad.org/news/foreign-direct-investment-latin-america-rebounded-56-2021>

CONSTRUYENDO UN CARIBE MÁS INTELIGENTE, MÁS VERDE



“Una región que tiene enormes oportunidades en resorts de lujo, hoteles, servicios ecológicos, servicios climáticos, minería, petróleo y gas, energía sostenible, energías renovables, salud, educación, infraestructura, transporte y logística. Son oportunidades que hay que capitalizar. El ingrediente que falta es el capital y la tecnología”.

— Su excelencia,
Dr. Mohamed Irfaan Ali,
Presidente de la República
Cooperativa de Guyana



A medida que el mundo emergía de las secuelas de la pandemia de COVID-19, el levantamiento de las restricciones de viaje y la necesidad de los países de estimular la actividad económica, la promoción continua del Caribe como el destino elegido para la inversión de capital fue un enfoque para Caribbean Export. Sobre la base de los foros virtuales organizados con éxito en 2021 y las campañas de comunicación digital, Caribbean Export se propuso dar a conocer que el Caribe estaba muy abierto para los negocios, organizando un Foro de Inversiones en Dubái al margen de Expo 2020 Dubái y la reunión más grande de negocios en la región desde la pandemia en el Foro de Inversiones del Caribe en Trinidad y Tobago.

**EVENTO
DESTACADO**



CARIBBEAN INVESTMENT FORUM

TRINIDAD Y TOBAGO

En noviembre de 2022, Caribbean Export convocó el Foro de Inversiones del Caribe (CIF), un evento de alto nivel diseñado para brindar a los inversores la oportunidad de explorar la gama de proyectos de inversión rentables que se encuentran el Caribe durante 3 días donde se celebraron rondas de negocios empresariales. Organizado en colaboración con la Unión Europea, el Gobierno de Trinidad y Tobago, la Asociación Caribeña de Agencias de Promoción de Inversiones (CAIPA), la Secretaría de CARICOM y el Banco de Desarrollo del Caribe (CDB), el evento tuvo como objetivo posicionar al Caribe como un destino principal para la inversión en sectores específicos que pueden impulsar la transición del Caribe hacia una región más VERDE, más INTELIGENTE y más resiliente. Esos sectores incluyeron AgTech, energía renovable, TIC y digitalización comercial, transporte y logística.



El desarrollo de las asociaciones adecuadas fue clave para el éxito de los CIF. La Agencia movilizó con éxito recursos monetarios y en especie de un conjunto de organizaciones, incluidas agencias de promoción de inversiones (IPA), empresas del sector privado e instituciones financieras internacionales.



Con el apoyo de una campaña internacional de comunicaciones multicanal, el CIF atrajo a una audiencia mundial con más de 535 participantes de unos 46 países que representaban siete continentes y regiones, superando el objetivo de 400 delegados en un 34%.

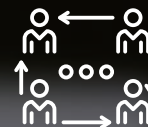
Si bien el evento alentó el intercambio de ideas y estrategias entre entidades del sector público y privado para avanzar en los sectores clave, se hizo hincapié en el elemento empresarial. El CIF fue un facilitador de negocios que facilitó más de 260 reuniones de empresa a empresa de alta calidad. Además, el CIF proporcionó una plataforma para que los países y las empresas presentaran sus proyectos financiables a la audiencia de inversionistas asistentes. Once países presentaron, unos 23 proyectos y el 85% de los encuestados posteriores al evento que asistieron a las presentaciones de los países indicaron que las sesiones fueron útiles para ayudarlos a descubrir nuevas oportunidades de inversión. Cuando se les preguntó sobre el potencial de inversión del Caribe, el 71% de los asistentes lo percibieron como 'muy alto' o 'alto' y el 25% indicó que el potencial de inversión del Caribe era 'moderado'.



CIF contó con una audiencia global



535 participantes sobrepasando el objetivo de asistencia por más de 34%



Más de 260 reuniones B2B

LA CAMPAÑA DE COMUNICACIÓN CIF



4.3 millones de impresiones en medios digitales

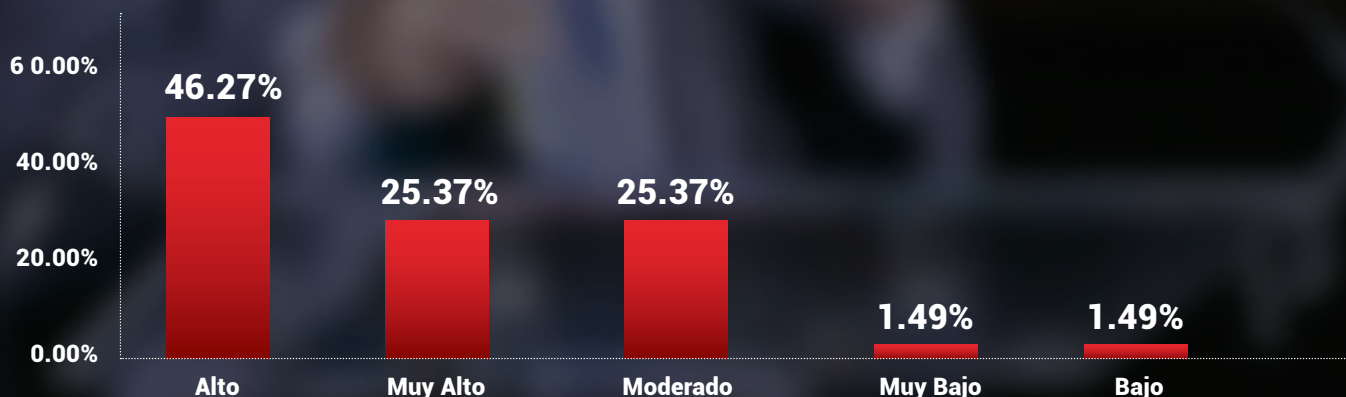


Alcance de **más de 800,000** personas a nivel mundial



31,000 visitantes únicos al sitio web del evento CIF

PERCEPCIÓN DE LOS PARTICIPANTES DEL CIF SOBRE EL POTENCIAL DE INVERSIÓN DEL CARIBE



El Futuro de la Agricultura: Conoce a Bevon Charles, Propietario de Granjas Akata



Bevon Chadel Charles, de 32 años, creció en la granja de su padre en Granada y rápidamente se enamoró de la agricultura.

En 2016, Bevon registró su empresa 'Akata Farms' con el objetivo de combinar la tecnología moderna con la agricultura para establecer las 'granjas del futuro' y brindar a los agricultores las herramientas y la capacitación necesarias para administrarlas. La empresa orgánica de Bevon comenzó en dos acres. Tenía alrededor de 100 pollos de engorde y cultivaba algunos cultivos básicos, pero, aunque la empresa fracasó inicialmente, luchó por mantenerse enfocada en transformar su granja en un negocio inteligente basado en la tecnología con un elemento de empresa social.

A través de métodos agrícolas impulsados por la tecnología, como el riego con energía solar, invernaderos operados a través de sistemas hidropónicos y temporizadores, alimentadores y sistemas de enfriamiento automatizados, Bevon ha aumentado gradualmente el tamaño de las "Granjas Akata" y su capacidad para cultivar suficientes productos para alimentar granadinos.

En noviembre de 2022, la puesta en marcha pionera de Bevon le ganó la oportunidad de asistir al Foro de Inversiones del Caribe (CIF) en Trinidad y Tobago organizado por la Agencia del Caribe para el Desarrollo de la Exportación junto con varios socios, donde obtuvo un acceso invaluable a inversores globales.

"El Foro me dio la oportunidad de establecer contactos y

participar, pero realmente me ayudó a comprender lo que debo hacer para atraer inversionistas para trasladar este proyecto a otras partes del Caribe, lo que requerirá una cantidad significativa de fondos", admite.

En 2023, Bevon se ha fijado varias metas personales y profesionales ambiciosas. Ella quiere que 'Akata Farms' se automatice por completo y tiene como objetivo iniciar conexiones con 400 agricultores locales y 1500 agricultores del Caribe a través de una asociación estratégica con un desarrollador de Inteligencia Artificial (IA) en Canadá.

Esta asociación ha desarrollado un proyecto llamado 'Caribbean Farms' para crear un sistema autónomo de "Invernadero como servicio (GAAS)" que "fusionará la agricultura y la tecnología para mejorar la producción, la identificación del mercado y la penetración en el mercado".

Ella agrega: "Bajo el modelo GAAS, 'Akata Farms' pondrá a prueba el primer invernadero impulsado por IA en el Caribe. También construiremos una red de agricultores en toda la región para asegurarnos de tener suficientes granjas equipadas para capturar los mercados globales disponibles".

Bevon cree que mejorar y desarrollar el sector agrícola es esencial para el futuro de los pequeños estados insulares en desarrollo, pero dice que los agricultores deben poner la tecnología en el centro para que los datos esenciales se recopilen, almacenen y compartan.



DESARROLLO Y PROMOCIÓN EXPORTADORA ENFOCADA



Caribbean Export ha estado apoyando la transición de empresas del sector privado de negocios nacionales a regionales y, en última instancia, internacionales con la exportación de bienes y servicios como un modo estratégico para lograrlo. La exportación puede conducir a un mayor crecimiento económico y desarrollo en todo el Caribe, ayudando a crear empleos, aumentar la productividad y mejorar la balanza comercial. El Trade Map del Centro de Comercio Internacional informa que en 2021 las exportaciones de la región CARIFORUM crecieron un 33.82% desde 2020 con un valor de \$30.7 mil millones de dólares, con el Reino Unido, Estados Unidos de América, Canadá y los Países Bajos entre los principales socios comerciales. Esta es una mejora significativa después de la pandemia de Covid-19 que tuvo un efecto paralizante en las MIPYME regionales, suprimiendo los flujos de efectivo como resultado de la pérdida de demanda y la caída de los ingresos, desconectando a las empresas de las cadenas de valor globales y, en última instancia, limitando su capacidad para generar puestos de trabajo.

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas (ONU CEPAL) agravó esta realidad al explicar que el valor de las exportaciones de bienes para los Estados miembros de CARICOM disminuyó aproximadamente un 35.2 % solo en el mes de mayo de 2020. Por lo tanto, los datos posteriores a la pandemia demuestran que la región tiene un sector privado dinámico y resistente, por lo que el desarrollo continuo de estas empresas es vital para la sostenibilidad de la región del Caribe.

APOYO INTEGRAL A PYMES

Caribbean Export reconoce que para que la región logre su mandato general de transformación del sector privado, creación de empleo y crecimiento económico, debe proporcionar servicios que impacten positivamente en la competitividad de las empresas caribeñas. Mejorar la capacidad técnica y financiera de las empresas es fundamental para lograr competitividad y maximizar el potencial exportador a nivel regional e internacional.

Con el levantamiento de las restricciones, la Agencia pudo ofrecer soluciones de desarrollo de capacidades presenciales y virtuales con programas preempaquetados como ProNET, Business of Music (BOM) junto con asistencia técnica y servicios de inteligencia comercial y comercial. Estos, junto con las opciones de financiación y las actividades de promoción de exportaciones, permitieron a las empresas del Caribe mejorar su capacidad para exportar, crecer y obtener los beneficios del Acuerdo de Asociación Económica (EPA, por sus siglas en inglés) CARIFORUM-UE.

A lo largo de 2022, la Agencia brindó 24 intervenciones diferentes de desarrollo de capacidades a través del 11^{mo} EDF RPSDP y el Programa Binacional Haití-RD.



24
TALLERES
IMPARTIDOS



452
PARTICIPANTES



201
HOMBRES



251
MUJERES



Negocios de
la Música



Lanzamiento
a Mercados



Conocimiento
del EPA con el
Reino Unido



Programa Binacional
Haití-República
Dominicana



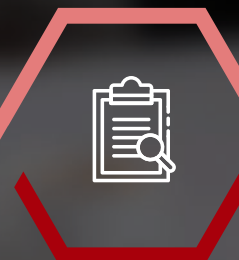
ProNet



Inteligencia
de Mercados



Aprovechando
los Acuerdos
Comerciales



ISO20700



Competitividad de
las Exportaciones



EXPORTANDO PARA EL ÉXITO

Caribbean Export considera que mejorar el acceso al mercado para productos y servicios listos para la exportación es esencial para expandir las exportaciones, aumentar los empleos y mejorar la vida de las personas en todo el Caribe. La Agencia se ha centrado con láser en la ejecución de nuevas estrategias destinadas a ayudar a las empresas preparadas para exportar, incluidas las empresas que se han graduado de los servicios de desarrollo de exportaciones, para consolidar sus posiciones de mercado en los mercados existentes y expandir las exportaciones a nuevos mercados objetivo tanto dentro como fuera de la región.

Dada la naturaleza hipercompetitiva del mercado de exportación global, es importante que las estrategias de penetración de mercado estén estratégicamente dirigidas, enfocadas y respaldadas por inteligencia comercial y comercial relevante y oportuna para tener un impacto real en los niveles de exportación. La estrategia de acceso al mercado de la Agencia se ha centrado en productos y servicios de nicho de alto valor y calidad premium que tienen una ventaja competitiva identificada, como alimentos y bebidas, animación y moda.

Caribbean Export identificó una gama de ferias comerciales especializadas para ayudar a las empresas a obtener acceso al mercado y aumentar su penetración en el mercado. Las ferias comerciales brindan una oportunidad para que las empresas muestren sus productos o servicios a un público amplio y específico. Además, son una excelente manera de conectarse con clientes y socios potenciales, así como de conocer las últimas tendencias y desarrollos de la industria. Caribbean Export apoyó a las empresas para que participaran en ferias comerciales internacionales, entre ellas: Specialty and Fine Food Fair (Reino Unido), SIAL París (Francia), Autumn Fair Moda (Reino Unido), Salon Du Chocolate (Francia), Annecy Animation Festival (Francia); y en la región el Convenio de Comercio e Inversión (TIC (Trinidad y Tobago)) y HUB Camara Santo Domingo (República Dominicana).

IMPULSANDO EL POTENCIAL LUCRATIVO DEL CARIBE

Ha habido una tendencia creciente de comidas y bebidas inspiradas en el Caribe en los últimos años y en el Reino Unido, la categoría que excluye el ron y el alcohol tiene un valor aproximado de 115 millones de libras esterlinas³. Ya sea chocolate orgánico, ron añejo o salsa picante, los productos caribeños tienen una demanda creciente a nivel internacional. Caribbean Export apoyó a un número selecto de empresas para participar en un programa de 10 meses para desarrollar su capacidad de exportación en preparación para lanzar productos en nuevos mercados. Esto, junto con la puesta en escena del pabellón 'Absolutamente caribeño' en las ferias comerciales internacionales, brindó a las empresas la continuidad y la oportunidad de tocar a los compradores en los mercados objetivo.

PROGRAMA DE LANZAMIENTO AL MERCADO

Caribbean Export ejecutó el programa de lanzamiento al mercado de agosto de 2021 a junio de 2022. El objetivo general del programa era mejorar la competitividad de las exportaciones de las PYMES del CARIFORUM en el sector de procesamiento agrícola, es decir, aquellas que producen salsas y condimentos para satisfacer la creciente demanda en el Mercados del Reino Unido y la UE.

3: Basado en datos de IRI y datos de marca de la empresa publicados, noviembre de 2021

El programa tiene cuatro modos clave de entrega: programa de acceso al mercado, programa de entrenamiento, estrategia de comercialización y un programa B2B.



Participantes del Programa de Lanzamiento al Mercado



1. **Naledo (Belice),**
2. **Old Duppy (Barbados),**
3. **Pringa's Natural Flavor (San Vicente y las Granadinas),**
4. **Sugartown Organics (San Cristóbal y Nieves),**
5. **Chief Brand Products Ltd (Trinidad y Tobago).**

Las empresas participantes pudieron beneficiarse del desarrollo de un Programa de lanzamiento al mercado de servicios y un Programa de marketing y comunicaciones. Con una comprensión más profunda del mejor enfoque de mercado y la producción de planes específicos que se adaptan a sus respectivas necesidades, las empresas de lanzamiento al mercado sentaron las bases para salir al mercado.



Con empresas mejor preparadas con estrategias de comercialización, Caribbean Export se propuso brindar la oportunidad a las empresas de aprovechar su nueva comprensión y confianza para exportar sus productos.

La Feria Specialty and Fine Food (SFFF) es una feria comercial líder en el Reino Unido comisariada por artesanos y expositores de alimentos y bebidas de alta calidad dirigida específicamente al personal comercial de la industria, como compradores de alimentos y bebidas premium, mayoristas, distribuidores y hotelería y venta minorista.

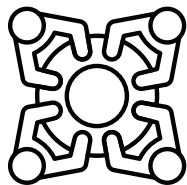
Caribbean Export tenía como objetivo apoyar a las empresas de CARIFORUM en el sector de alimentos y bebidas especiales para obtener acceso a compradores del Reino Unido y mercados europeos más amplios para iniciar o aumentar sus exportaciones a Europa y utilizar los beneficios del Acuerdo de Asociación Económica (EPA) CARIFORUM-UE. Además, su presencia en el mercado mejoró su capacidad de proporcionar orientación en el mercado que incluía investigación de mercado, revisión de la competencia y compromisos de empresa a empresa.



Diez (10) empresas, incluyendo cuatro (4) de los participantes de un programa de Lanzamiento al mercado, pudieron presentar sus productos bajo el pabellón de la marca 'Absolutamente Caribe' muy visible en SFFF entre el 5 y el 6 de septiembre de 2022. Los visitantes del pabellón pudieron para emprender un viaje a través de las islas del Caribe, donde descubrieron una variedad de productos, desde picantes salsas picantes, sabrosos condimentos naturales y orgánicos hasta bebidas alcohólicas que incluyen cerveza artesanal caribeña, ron y mamajuana. También se incluyeron productos artesanales de cúrcuma silvestre, té naturales y productos de cacao fino de aroma.



10
Expositores



310
Reuniones



12
Clientes potenciales



200K
en Ventas

“Era la primera vez que mostraba nuestra marca de alimentos ‘Flauriel’ en este tipo de escenario. Los comentarios, consultas y reseñas me abrieron los ojos a posibilidades que no había considerado antes en lo que respecta a mi marca de alimentos”.

Anastasha Elliott, propietaria de la empresa con sede en St Kitts Organicos de Sugar Town

Durante los dos días, se llevaron a cabo aproximadamente 310 reuniones con compradores, importadores y mayoristas visitantes, algunas de las cuales fueron con representantes de nombres notables como Sainsbury's, Wanis, Waitrose, Marks and Spencer, Chef Collin Brown, Fine Food Specialist, Wholefoods Wholesale, Benihana. Se generaron un total de 12 clientes potenciales y una empresa ya comenzó a realizar envíos a un distribuidor del Reino Unido desde el evento.

Las diez (10) empresas caribeñas que participaron en la Feria con el apoyo de Caribbean Export Development Agency y la Unión Europea fueron Superb Blend (Barbados), Old Duppy (Barbados), Naledo (Belice), Kalembu (República Dominicana), Shavuot (Jamaica), Flauriel (San Cristóbal y Nieves), Pringa's (San Vicente y las Granadinas), St Lucia Distillers (Santa Lucía), Antillia Brewing Company (Santa Lucía) y CariBelle Foods (Trinidad y Tobago).



SIAL

INSPIRE FOOD BUSINESS

Además, en el sector de alimentos y bebidas, SIAL PARIS Show es una de las ferias de alimentos y bebidas más grandes e importantes de Europa para que los expositores muestren sus productos a nuevos mercados y grupos objetivo. El evento acogió a más de 7,200 expositores y más de 155, 000 visitantes de 200 países, incluidos miles de compradores internacionales de todo el mundo.

Exhibiendo bajo el pabellón 'Absolutely Caribbean', 14 marcas caribeñas pudieron establecer contactos y conectarse con los miles de importadores, minoristas y compradores de Europa, Medio Oriente, África y Asia. Las marcas participantes incluyeron; Solo Cocos de Guyana, Cocoa Sainte Lucie y St Lucia Distillers de Santa Lucía, Choko Lakay de Haití, Coffee Roasters of Jamaica Ltd, Native Organics de las Bahamas, Truly Turmeric de Belice, Sishado de Surinam, VincyFresh Ltd de San Vicente y las Granadinas, Flauriel de St Kitts y Nevis, Superb Blend con sede en Barbados, Chicharon The World's Cinnamon Rum de República Dominicana y J&J Spirits, SRL y V'Toria Rhonda Vineyard & Winery de Trinidad y Tobago. Las empresas pudieron participar en aproximadamente 105 reuniones de empresa a empresa generando un total de 60 clientes potenciales y posibles oportunidades comerciales al final del evento.

UN TEMA ACTUAL: EL EMPRENDEDOR NICK BYNOE, CREADOR DE 'OLD DUPPY FOODS'

No hace falta decir que el condimento tradicional elegido en la mayoría de los hogares caribeños es la salsa picante. El empresario barbadense Nick Bynoe comenzó a hacer su propia versión de la salsa de pimienta cuando regresó a la isla en 2015 después de vivir un tiempo en Singapur, Hong Kong y Canadá."

Bajo la marca 'Old Duppy', utiliza pimientos ahumados con madera real como base y agrega frutas, hierbas y especias frescas cultivadas localmente para elevar el perfil de sabor. Desde muy suaves hasta muy picantes, cinco salsas de pimienta forman la línea permanente: Zesty Jalapeno, Fiery Pineapple, Pepper Punch, The Traditional y Fyahpooch, con el favorito de los fanáticos, Mango Fever, que se lanza por temporada cada verano. Ha ampliado gradualmente su línea para incluir salsa de tamarindo, salsa BBQ, vinagre Vex, dip de Bajan Ganoush y aceite de chile.

Nick centró su atención en la exportación y dio un paso importante para lograr su objetivo de vender en el Reino Unido y Europa cuando fue aceptado en el programa de 10 meses "Lanzamiento al Mercado" facilitado por Caribbean Export en septiembre de 2021.

Nick dice: 'Lanzamiento al Mercado' realmente nos hizo dar un paso atrás y centrarnos en lo que los mercados más grandes esperarían de nuestro producto. Ese programa fue extremadamente útil porque, como pequeños productores, nunca habiéramos podido pagar ese tipo de asistencia".

El programa Lanzamiento al Mercado de Caribbean Export se componía de cuatro elementos clave que profundizaban en lo que las empresas debían hacer para acceder a los mercados objetivo; brindó un programa de coaching empresarial uno a uno; una estrategia de comercialización personalizada; y empresas apoyadas con reuniones B2B.

"Trabajar con expertos realmente le brinda una visión única de lo que necesita hacer para exportar y le abre los ojos. La ayuda fue asombrosa e incommensurable".





“Llevar ‘Old Duppy’ a Inglaterra siempre fue una aspiración. Entonces, ver a la gente probar y disfrutar el producto fue muy gratificante”. Nick

Nick Bynoe, Propietario - Viejo Duppy

En 2022 se incorporó ‘Old Duppy Foods’, adquirió un nuevo socio comercial y actualmente emplea a tres empleados a tiempo parcial. La marca también tuvo la oportunidad de poner a prueba sus conocimientos recién adquiridos y su estrategia de comercialización al participar en la Specialty & Fine Food Fair en Londres en septiembre de 2022 bajo el pabellón Absolutely Caribbean de Caribbean Export, financiado por la UE.

“Llevar ‘Old Duppy’ a Inglaterra siempre fue una aspiración”, afirma Nick. “Entonces, ver a la gente probar y disfrutar el producto fue muy gratificante. Aprendimos lo que le gusta y lo que no le gusta al mercado británico, y eso nos llevó a muchas conexiones con compradores y distribuidores.

“Sabíamos en qué teníamos que concentrarnos y en un mes estábamos trabajando con un importador y distribuidor que coincide con el tamaño de nuestra marca, por lo que creceremos juntos. Nuestro primer envío al Reino Unido salió en noviembre y nuestro segundo envío se está preparando ahora”.

Nick cree que el acuerdo de distribución en el Reino Unido dará lugar a más pedidos y para satisfacer la demanda se ha asociado con el recién inaugurado Centro Internacional de Ciencias de la Alimentación de Export Barbados en Bridgetown para ayudar con el embotellado y el etiquetado.

A corto plazo, se está concentrando en desarrollar una base en el Reino Unido y planea apuntar a otros dos importantes mercados en el extranjero. El objetivo a largo plazo, bromea, es la “dominación global”.

Nick agrega: “Cuando decidimos realmente intentarlo, sabíamos que Barbados era la base y una parte importante de la historia. Pero somos muy especializados, así que, si queremos crecer, no podemos quedarnos en Barbados o incluso en el Caribe.

“Uno de mis objetivos principales es que los turistas vengan aquí y pidan el ‘Old Duppy’ para llevárselo con ellos. No solo una salsa de pimienta, cualquier salsa de pimienta, sino una marca de Barbados”.

DESARROLLO DEL SECTOR DE SERVICIOS



El comercio internacional de servicios se promociona como uno de los sectores de más rápido crecimiento en la economía mundial, generando más de dos tercios de la producción económica mundial. El sector continúa desempeñando un papel fundamental en el desarrollo económico y social de las economías del Caribe, con estadísticas del Trade Map del ITC que indican que los países del CARIFORUM exportaron más de US\$18 mil millones en servicios para el año 2021.

La pandemia de COVID-19 sirvió para enfatizar la importancia del sector de servicios en la transformación de las economías del Caribe. Al aprovechar la digitalización de procesos y sistemas, los nuevos enfoques innovadores llevaron a la evolución y el desarrollo de muchas industrias, lo que tuvo un impacto positivo en el desarrollo socioeconómico de la región.

En el Caribe, la exportación de servicios brinda la oportunidad de expandir la producción, impulsar el empleo y aumentar los ingresos. Además, el comercio de servicios genera divisas para la región, mejora la competitividad de las empresas y agrega un valor significativo al desarrollo de nuevos productos a través de la innovación y las actividades de investigación y desarrollo.

A medida que la Agencia continúa apoyando el desarrollo del sector de servicios, se desarrollaron muchas intervenciones para mejorar la competitividad de las empresas regionales, creando así puestos de trabajo y oportunidades para nuestra gente. En 2022, la Agencia implementó una variedad de intervenciones que respaldan a los proveedores de servicios de industrias como los servicios comerciales y profesionales, la animación, las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) y la industria creativa, incluidas la moda y la música. Estas intervenciones incluyen actividades de fomento de la capacidad, asistencia técnica y promoción de las exportaciones, así como la provisión de fondos.

Los servicios son transversales con los proveedores de servicios que tocan todas las industrias y tienen la capacidad de apoyar la transformación de las regiones a través de la digitalización, la adopción de energía verde, la mejora de la eficiencia operativa y el cumplimiento de los estándares internacionales de certificación.



**Más de US
\$1.5 millones**
en subvenciones
otorgadas al sector
de servicios a través
de 75 subvenciones

#9 Intervenciones dedicadas al Sector Servicios

Creación de capacidad:

- Acelerador de Competitividad de las Exportaciones
- ISO 20700
- Principios y prácticas de la consultoría de gestión
- Negocio de la Música (BOM)

Desarrollo y Promoción de Exportaciones:

- Tech Beach Retreat: aceleración de las empresas regionales de tecnología
- Escaparate de ritmo caribeño
- Festival de Animación de Annecy
- Feria de Otoño de Moda
- Lookbook de la Semana de la Moda de Puerto España

En 2022, Caribbean Export vio retornos significativos de sus inversiones a través de sus intervenciones de desarrollo y promoción de exportaciones dirigidas al sector de servicios. La Agencia apoyó la participación de 204 proveedores de servicios en las áreas de TIC, Industrias Culturales y Creativas (moda, música y animación) y Servicios Empresariales y Profesionales para asistir y mostrar su oferta de servicios a audiencias internacionales. Las intervenciones también actuaron como mecanismo para facilitar una mayor interacción B2B, lo que les permitió compartir información, aprender las mejores prácticas de la industria y, en última instancia, construir relaciones y formar asociaciones beneficiosas para su viaje de desarrollo de exportaciones.



177
reuniones B2B
Aproximadamente
177 reuniones B2B
realizadas



12 contratos firmados
12 contratos de edición y distribución de música firmados



9 alianzas globales
9 firmas aseguraron alianzas globales con Mastercard, US Bank y KPMG



8 empresas aumentan su cuota de mercado
8 empresas aumentaron su cuota de mercado en la UE, Reino Unido, Unión Africana, Estados Unidos y el Caribe



USD150,000.00 subvención de financiamiento
1 empresa obtuvo USD 150,000.00 en subvenciones para la digitalización y las TIC.



Contrato de USD 800,000.00
1 contrato de servicio garantizado en firme valorado en USD 800,000.00

Anímate con ListenMi Caribbean

Construir un negocio desde cero es una tarea abrumadora para la mayoría de las personas, pero cuando operas en una industria que es casi inexistente en tu país, poner en marcha una empresa puede parecer aún más abrumador.

Cuando Kenia Mattis lanzó su marca de animación y producción de podcasts 'ListenMi Caribbean' en Jamaica en 2013, fue una de las primeras emprendedoras de la región en explorar este espacio creativo como una idea de negocio viable.

'ListenMi' funcionó inicialmente como "un laboratorio creativo", pero en 2018 había comenzado a consolidar su lugar en la esfera de la animación. Su cartera de trabajo ahora incluye varias asignaciones comerciales para marcas reconocidas, como Sesame Street y GIPHY, junto con varios proyectos apasionantes.

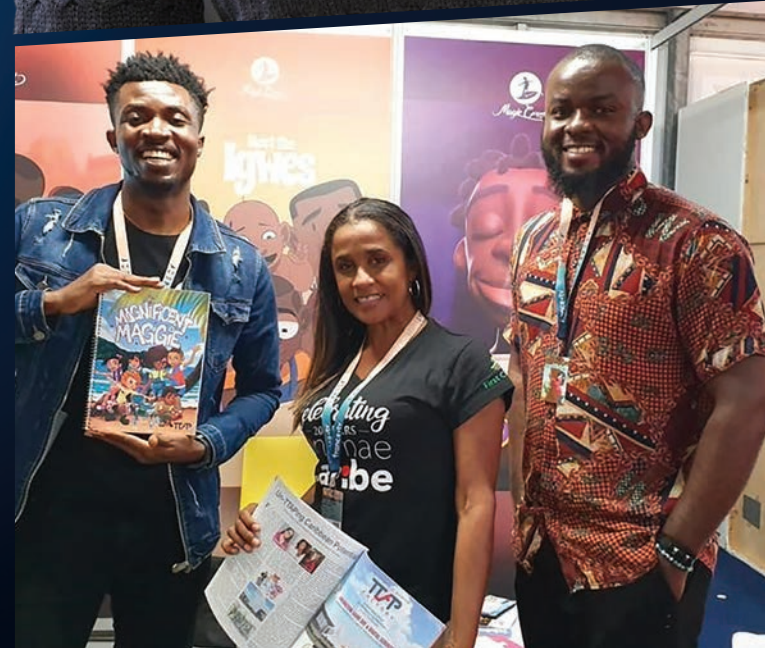
El equipo central de 'ListenMi' de Kenia consta de otros cinco creativos, pero para algunos proyectos ha empleado hasta 15 personas. También se asocia con otros estudios cuando es necesario.

El primer cortometraje de la compañía, "Las aventuras de Kam Kam", ganó el premio KingstOOon al mejor concepto en 2019, lo que los impulsó a continuar produciendo historias con infusión cultural caribeña.

En junio de 2022, Caribbean Export apoyó a ListenMi junto con varios animadores/estudios de animación para asistir al Festival Internacional de Animación de Annecy en Francia, como parte de las actividades de promoción de exportaciones del Programa Regional de Desarrollo del Sector Privado del 11^{mo} EDF.

Kenia cree que Annecy llegó en "un momento crítico" para la empresa mientras continúa recuperándose del impacto de la pandemia de COVID-19. Ella dice que fue una gran oportunidad para conocer gente cara a cara para consolidar relaciones y expandir su red de contactos en la industria.

Ella explica: "Annecy nos dio la oportunidad de conectarnos con personas con las que habíamos estado conversando, y poner caras a los nombres realmente marcó la diferencia. Habíamos estado hablando con una compañía sobre un acuerdo de coproducción y nos dimos un apretón de manos en Annecy que lo hizo sentir más definitivo.



“Queremos contar historias bellas, significativas y auténticas que atraigan a las personas y no solo por lo que ven en la pantalla, sino también por las licencias, la comercialización y otras oportunidades para nuestra gente.”



“También fue genial ver lo que hay ahí fuera, inspirarnos a crear de formas nuevas e interesantes basadas en lo que sabemos que queremos decir”.

Desde que asistió al festival, ListenMi también participó en el programa Acelerador de Competitividad de las Exportaciones de la Agencia, que ayudó a generar unos 50 clientes potenciales para que la empresa capitalizara.

Durante los próximos 12 meses, ‘ListenMi’ estará ocupado trabajando en su primer largometraje de animación que

ha recibido el encargo de producir para el mercado de preadolescentes. Kenia dice que este será el primer proyecto de este tipo creado en el Caribe y demostró cuán lejos ha llegado la industria en la región.

Ella agrega: “Queremos contar historias bellas, significativas y auténticas que atraigan a las personas y no solo por lo que ven en la pantalla, sino también por las licencias, la comercialización y otras oportunidades para nuestra gente.

“Uno de nuestros grandes objetivos es ser uno de los principales centros de narración de historias para el Caribe y la diáspora. Estoy muy entusiasmado con lo que depara el futuro”.

COOPERACIÓN QUE IMPORTA



El fortalecimiento de la cooperación económica y comercial entre Haití y la República Dominicana se encuentra en el corazón del Programa Binacional Haití-República Dominicana que está implementando actualmente la Agencia. Es solo a través de una mayor cooperación entre los dos países que generará una reducción en los actuales desequilibrios comerciales históricos y una mayor inclusión en las cadenas de valor regionales y globales, contribuyendo al alivio de la pobreza.

El programa pretende alcanzar este fin último mediante la satisfacción de objetivos específicos:

- Fomentar el desarrollo de la cooperación económica y comercial entre las naciones mediante el uso de acuerdos que beneficien a ambas partes.
- Apoyar iniciativas que se centren en el desarrollo local y los recursos sostenibles de ambos países.
- Fortalecer las capacidades de las instituciones públicas involucradas y las entidades del sector privado en sus esfuerzos por crear un entorno favorable para el comercio y el comercio entre las dos naciones.

El comercio entre los dos países se estimó en aproximadamente US\$820 millones en 2019 y ha aumentado un 25% a aproximadamente US\$1,028 millones en 2022 según ProDominicana, la agencia de promoción del comercio y las inversiones de la República Dominicana.

MÁS FUERTES JUNTOS

La colaboración entre el sector público y privado está en el centro de lo que el Programa Binacional busca lograr en Haití y República Dominicana. Tal ha sido la experiencia del trabajo de armonización de normas de calidad de productos entre ambos países, concretamente en los sectores cacaoero, cosmético y artesanal. Estas organizaciones gubernamentales han podido trabajar juntas e incluso han desarrollado una plataforma tecnológica conjunta que fomenta la comunicación y el intercambio de información.

A lo largo de 2022, posibilitar el diálogo del sector privado estuvo en el centro de las actividades del Programa Binacional. Con el apoyo estratégico de las organizaciones de apoyo empresarial haitianas y dominicanas, la Agencia ha podido implementar iniciativas que continúan dando resultados. En junio de 2022, se convocó el primer Diálogo del Sector Privado en Port-au-Prince con la participación de más de 80 representantes empresariales líderes de Haití, donde discutieron cómo las empresas pueden estar en el centro de la recuperación económica. Este fue el primer evento presencial de Caribbean Export en Haití desde 2019. Además, la Agencia pudo reunir un grupo de trabajo compuesto por cámaras de comercio haitianas y dominicanas que representan a las provincias a lo largo de la frontera binacional para crear lazos de colaboración que

promuevan el comercio y faciliten operaciones comerciales en ambos países. Este esfuerzo ha sido en estrecha colaboración con FEDOCAMARAS y CCIH que han servido al timón para habilitar estos espacios de diálogo.

Durante el período se llevaron a cabo una serie de intervenciones que reunieron a 132 actores clave del sector privado dominicano y haitiano. Estas actividades permitieron a los participantes diseñar estrategias para abordar los problemas que afectan el comercio, explorar las oportunidades de entrada al mercado para las empresas haitianas en el mercado de la República Dominicana; avanzando así para crear un comercio más equitativo. En un esfuerzo continuo por mejorar la capacidad de las empresas haitianas y dominicanas, también se llevaron a cabo varias intervenciones de desarrollo de capacidades centradas en áreas de arbitraje internacional, producción, ventas y perspicacia comercial, con 184 participantes de los dos países participando en la capacitación.

Por el lado de la promoción de inversiones, se desarrolló un esfuerzo conjunto de promoción de inversiones entre la IPA haitiana (CFI) y dominicana (ProDominican). La propuesta de oportunidades de inversión en parques industriales de la zona fronteriza de Haití-RD se desarrolló y exhibió en Expo Dubai en marzo de 2022; la Conferencia Mundial de Inversiones en Ginebra, Suiza en septiembre de 2022 y el Foro de Inversiones del Caribe en Trinidad y Tobago en noviembre de 2022. La creación de un parque industrial en la zona fronteriza en la frontera entre Haití y República Dominicana apoya el aumento sostenible de la actividad económica e impacto para ambos países, incluida la creación de empleo.

CONSTRUYENDO CADENAS DE VALOR PARA EL AUMENTO DE LAS EXPORTACIONES

El Proyecto Cadena de Valor Haití-República Dominicana es un componente del Programa Binacional que se enfoca en mejorar la calidad y la competitividad de los bienes producidos en ambos países. El proyecto se centra en tres sectores clave: cacao/chocolate, aceites esenciales/cosméticos y Artesanías, joyería y accesorios de moda, y apoya a las empresas participantes para desarrollar capacidades; proporcionar asistencia financiera y técnica; y ofrece promoción de exportaciones y misiones comerciales.

Para cada uno de los sectores, se han desarrollado y se están implementando estrategias de cadena de valor para mejorar la calidad de los bienes producidos en los dos países, así como su competitividad para maximizar las exportaciones. En 2022, la Agencia logró avances significativos en el fortalecimiento de la cadena de valor del cacao/chocolate, a través de una serie de intervenciones específicas destinadas a promover el diálogo, la cooperación y brindar apoyo técnico a las empresas de las dos naciones. A través de estas intervenciones, dos (2) empresas de la cadena de valor; Makaya y Definite Chocolate han colaborado para producir el primer chocolate binacional.

Inmediatamente después de este éxito, la Agencia mantiene su compromiso de profundizar los esfuerzos para una mayor facilitación del comercio entre Haití y la República Dominicana, utilizando la estrategia implementada para crear esta nueva asociación como hoja de ruta para otras empresas en el programa binacional.



MAKAYA Chocolat y Definit Chocolate crean Colección Binacional de chocolates



El año pasado irrumpió en escena una nueva gama de chocolates creada conjuntamente por Makaya Chocolat de Haití y Definite Chocolate de República Dominicana (RD).

Las dos empresas han estado participando en el Proyecto de Cadena de Valor Binacional Cacao/Chocolate que se enfoca en mejorar la competitividad de las empresas en Haití y la República Dominicana que operan en el sector del cacao.

Los maestros chocolateros Ralph Leroy (MAKAYA) y Jens Kamin (Definite Chocolate) se conocieron a través de una misión de mejores prácticas organizada por Caribbean Export que buscaba facilitar el intercambio de ideas y mejores prácticas entre profesionales de la industria. Luego de varias reuniones virtuales de elaboración en febrero y marzo de 2022, los maestros chocolateros se reunieron presencialmente en mayo de 2022 en el laboratorio de Definite Chocolate para concretar su receta conjunta y compartir sus conocimientos; desde la selección de las mazorcas de cacao hasta el templado de los granos, pasando por el tostado y mezclado de la ganache.

Juntos crearon una colección de chocolate que combina la historia del cacao de ambos países, al tiempo que utilizan recetas que destacan los ingredientes indígenas orgánicos, como el café, los anacardos y los cacahuetes, y las tradiciones comunes.

Esta iniciativa fue financiada por la Unión Europea e implementada en colaboración con Haiti Jazz Foundation y Caracoli a través de su componente Gastronómico del Diálogo Cultural Binacional.

La colección fue presentada el 9 de julio de 2022 por los dos chocolateros durante el 'El Festival Dominicano del Chocolate'



La creación conjunta de una colección binacional de chocolate entre una empresa haitiana y dominicana es la primera de su tipo. Los dos países comparten el mismo espacio terrestre de la isla Hispaniola que tiene el nombre indígena también conocido como 'Quisqueya' y que se cree que significa "madre de todas las tierras" en lengua taína.



realizado en Santo Domingo en el centro comercial Ágora Mall. El lanzamiento fue un éxito rotundo atrayendo a miles y mostrando el potencial de la colaboración y coproducción binacional.

Esta colección especial también se presentó en el Salon du Chocolat Show en París, Francia, en octubre de 2022, como parte de los esfuerzos de promoción de exportaciones de esta Cadena de Valor Binacional Cacao/Chocolate. La exposición internacional y la aceptación de la audiencia fueron bastante altas, lo que provocó que la colección se agotara.

La creación conjunta de una colección binacional de chocolate entre una empresa haitiana y dominicana es la primera de su tipo. Los dos países comparten el mismo espacio terrestre de la isla Hispaniola, que tiene el nombre indígena también conocido como 'Quisqueya' y que se cree que significa

"madre de todas las tierras" en lengua taína. Las tres barras de chocolate de esta colección están inspiradas en los nombres de los caciques de las islas que gobernaron los cinco cacicazgos que ahora son provincias productoras de cacao:

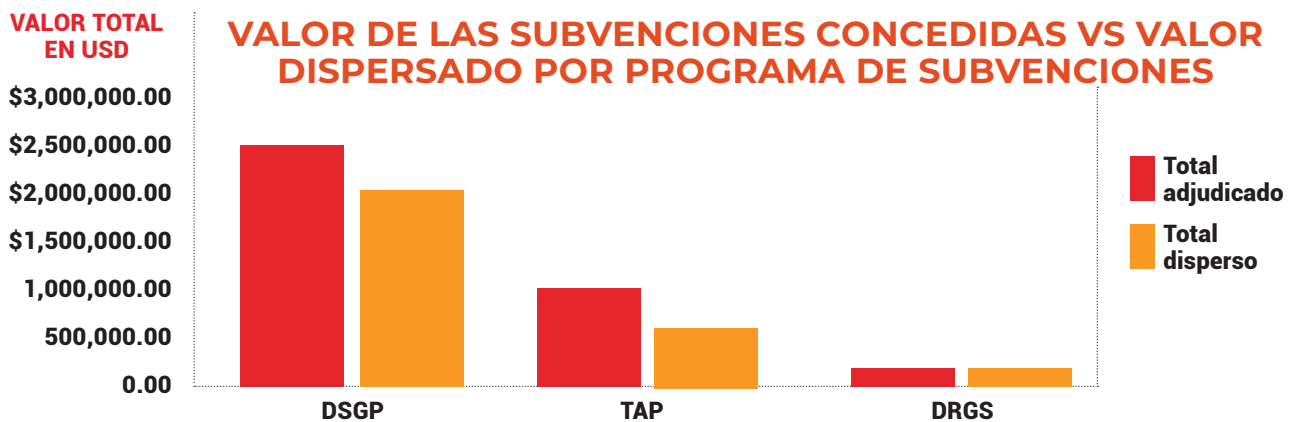
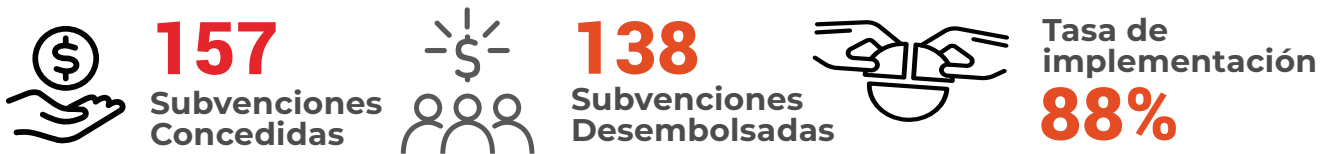
- **Guacana**, inspirado en Guacanagarix, cacique de Marien (Norte de Haití y Noroeste RD): un chocolate enriquecido con una pizca de café de nuestras montañas.
- **Guarío**, inspirado en Guarionex, cacique de Magua (región central de la isla): un chocolate relleno de ganache de maní.
- **Caya**, llamado así por el cacique Cayacao, del cacicazgo de Higüey (otra parte de la isla productora de cacao, en el extremo oriental): un chocolate deliciosamente perfumado con anacardos y enriquecido con trocitos de nuez.

APOYO A NEGOCIOS CON SUBVENCIONES



El acceso a la financiación sigue siendo una limitación importante para las pequeñas empresas, lo que dificulta su capacidad para desarrollarse y crecer. Dado que las pequeñas empresas representan hasta el 95% del sector privado de la región, su capacidad para acceder a financiamiento se vuelve imperativa si el sector privado es la columna vertebral del crecimiento económico y la transformación de los países del Caribe. Caribbean Export se ha asegurado de que las pequeñas empresas de toda la región tengan un acceso equitativo a la financiación a través de subvenciones. Desde el inicio del Programa Regional del 11^{mo} FED en 2017, Caribbean Export, en cooperación con la Unión Europea, ha implementado seis (6) programas de subvenciones y ha otorgado 328 empresas con un valor total de US\$8,377,924.64 a empresas de los quince países del CARIFORUM.

Durante 2022, la Agencia supervisó y concluyó tres otorgamientos de subvenciones: el Programa de Asistencia Técnica (TAP) financiado en parte por el CDB, el Esquema de Subvenciones de Apoyo Directo (DSGP) y el Programa de Subvenciones MIPYME de República Dominicana (DRGS). Se distribuyó un total de US\$2,704.361.19 a 138 pequeñas empresas en los 15 estados del CARIFORUM.



IMPACTANDO VIDAS

El Programa de Subvenciones para Apoyo Directo (DSGP) se desarrolló en 2020 en respuesta a la necesidad inmediata de las empresas de reestructurar y mitigar el impacto de COVID-19 a medida que las empresas trabajan para su recuperación. La Agencia anunció su convocatoria de propuestas en septiembre de 2020 utilizando €915,000.00 proporcionados por la Unión Europea en el marco del Programa Regional para el Desarrollo del Sector Privado (RPSDP) del 11^{mo} FED. A diferencia de los programas de subvenciones anteriores, el DSGP es un mecanismo de subvenciones no reembolsable que proporciona subvenciones valoradas entre €5,000 y €15,000 directamente a los beneficiarios con un 100% por adelantado para implementar los proyectos aprobados.

La Agencia realizó una evaluación de impacto de los beneficiarios de DSGP 2020 para comprender el impacto del mecanismo de subvención en los beneficiarios de pequeñas empresas. Cuarenta y cuatro (44) de los 63 beneficiarios de subvenciones (70%) fueron evaluados sobre el impacto de sus proyectos financiados que se habían implementado durante un período de seis (6) meses.

El setenta y siete por ciento (77%) de las empresas evaluadas registraron la finalización exitosa de los objetivos de sus proyectos, así como la realización de los productos esperados. Otro 16% señaló que completaron parcialmente sus proyectos, adquiriendo el equipo o las herramientas necesarias; sin embargo, los desafíos relacionados con el COVID-19 retrasaron su integración completa en la operación o las líneas de producción y, por lo tanto, no han informado resultados significativos hasta la fecha.

Un total de veinticuatro (24) encuestados indicaron que podían penetrar en nuevos mercados de exportación o aumentar su base de clientes en los mercados existentes, el 75% de los cuales "penetraron en nuevos mercados" y el 25% "expandieron las operaciones en los mercados existentes".

Los participantes identificaron un total de 23 mercados de exportación, tanto a nivel regional como internacional, donde pudieron aumentar su participación de mercado, que incluyeron a Estados Unidos (54%), Reino Unido (23%) y Canadá (18%) como los mercados en los que las empresas pudieron acceder y donde experimentaron un mayor crecimiento.

Los beneficiarios han comenzado a registrar tendencias al alza en sus exportaciones y ventas, en comparación con dos o tres años antes, con el 45% de las empresas evaluadas registrando un crecimiento en sus ventas/ingresos de exportación con un ingreso de exportación acumulado registrado de US\$1,116,369.59. Esto representa un aumento del 65% en comparación con los ingresos de exportación de los beneficiarios antes de la implementación del proyecto.



LO QUE DICEN NUESTROS BENEFICIARIOS



Tan Bun Skrati | Surinam

"La subvención de DSGP fue la única razón por la que pudimos mejorar nuestra fabricación de chocolate, aumentar nuestra producción y, posteriormente, satisfacer la mayor demanda de nuestro chocolate artesanal".



Jaydees Naturals | Dominica

"Los programas de subvenciones como los que ofrece Caribbean Export son necesarios para las pequeñas empresas que no pueden acceder fácilmente al financiamiento de fuentes tradicionales".



Dawson Trading Company Ltd. | Jamaica

"Las pequeñas empresas tienen dificultades para acceder a la financiación. El DSGP y otros programas de subvenciones similares son esenciales para el desarrollo de las pequeñas empresas, ya que les inyectan el capital que tanto necesitan para crecer".



Wyndams CTL Inc. | Barbados

"El programa de subvenciones fue increíblemente importante para una pequeña empresa como la mía. Nos proporcionó los medios para cambiar la marca, dando a los productos un aspecto y una sensación más caros. Como resultado, hemos visto un crecimiento en nuestras ventas e ingresos en los mercados internacionales".



Innovative Systems Incorporated | Guayana

"El acceso a herramientas financieras como los programas de subvenciones Caribbean Export ayuda a las pequeñas empresas a maximizar su capacidad. La subvención nos ayudó a convertirnos en un proveedor de servicios más eficiente, lo que a su vez nos permitió acceder a un mercado de exportación más amplio".



De La Grenade Industries Ltd | Granada

"Nuestra empresa ha obtenido importantes resultados positivos como beneficiaria del programa de subvenciones de 2020. Nuestro sitio web y etiquetas rediseñados, junto con nuestros esfuerzos de marketing y promoción, han aumentado nuestra visibilidad, lo que ha tenido un gran impacto en nuestras ventas".



Caribbean Holiday Apartments | Antigua y Barbuda

"Sin el apoyo de Caribbean Export y su programa de subvenciones, mi empresa no habría podido lograr ninguno de sus objetivos para 2020".



Marca SkinOk | República Dominicana

“Caribbean Export y DAGS han sido un aliado clave en el desarrollo y crecimiento de nuestra marca SkinOk. Los recursos proporcionados nos permitieron ejecutar una estrategia de investigación y desarrollo alineada con un análisis de marketing que nos permitió crear los productos para el cuidado de la piel con la calidad necesaria en todos los aspectos, incluido el empaque y el producto en sí. Estos aspectos de calidad nos ayudan a competir con marcas internacionales al diferenciar nuestra marca con el coco y sus múltiples virtudes”.



J&J Spirits | República Dominicana

“Ser de un estado miembro y beneficiario de Caribbean Export nos ha permitido volvernos más legítimos y tener más credibilidad en todo el mundo”.



bahamaSpa | Las Bahamas

“Estoy muy agradecida con Caribbean Export y que tuve la oportunidad de participar en WE-Xport, abrió las puertas para bahamaSpa”.



Blue Water Productions | Barbados

“Caribbean Export has provided us with the financial support needed to help push our production across the region.”



Belize Chocolate Company | Belice

“Trabajar con la Agencia de Desarrollo de las Exportaciones del Caribe significa trabajar con una organización que se preocupa por la calidad, la producción y el desarrollo exportador de las empresas”.



Helados Fernández | Surinam

“Con la subvención DAGS en 2019, fue posible comprar un nuevo congelador de llenado en línea. Esto ha ayudado a Fernandez Ice Cream no solo a mantener la cuota de mercado actual, sino también a aumentar los volúmenes de producción. Con el aumento de los volúmenes de producción, se realizaron exportaciones a clientes potenciales pendientes, como Fernandez Guyana Enterprise en Guyana, Kremi en Jamaica y Bico en Barbados”.



Grenada Distillers Limited | Granada

“Con la ayuda de Caribbean Export pudimos mejorar la calidad y el estándar de los productos ofrecidos. La empresa ahora también es capaz de cumplir y satisfacer los requisitos de importación y seguridad alimentaria de los países a los que deseamos exportar gracias a la asistencia brindada por la Agencia”.



Jamaica Fibreglass Products Ltd | Jamaica

“Hemos comprado maquinaria y equipo, adquirido sistemas energéticamente eficientes, creando así una instalación ecológica y productiva y hemos podido expandir nuestro alcance en todo el Caribe al volvernos más competitivos en comparación con las importaciones de naturaleza similar”.



CARIBBEAN
EXPORT
DEVELOPMENT AGENCY

Contáctenos

www.carib-export.com | info@carib-export

Oficina central

1er Piso Torre Baobab
Warrens, San Miguel
Barbados
Teléfono: +1 (246) 436-0578

Oficina Sub Regional

AV. Pedro Henríquez Ureña No. 150
Torre Diandy XIX, Piso 7
Santo Domingo, República Dominicana
Teléfono: +1 (809) 531-2259

Oficina de Programa Binacional en Haití

4to Piso, 151 Angle Ave.
Juan Pablo II y Impasse Duverger,
Puerto Príncipe, HAITÍ
Teléfono: +1 (509) 48 92 53 55



Esta publicación ha sido realizada con el apoyo financiero de la Unión Europea. Su contenido es responsabilidad exclusiva de la Agencia de Desarrollo de las Exportaciones del Caribe y no refleja necesariamente los puntos de vista de la Unión Europea.