

Necesidad: Estrategia integral de exportación y financiamiento

Solución: Asesoría de expertos y Export Express (exportación expresa) de la SBA

¿Qué impide que las pequeñas empresas vendan a nivel internacional, incluso cuando han recibido solicitudes de clientes potenciales? La falta de conocimiento, tiempo y financiamiento para poner en funcionamiento una estrategia integral de exportación.

Los expertos en exportación de la SBA pueden ayudar a los propietarios de empresas a conectarse con la asesoría y el capital circulante para:

Ayuda legal internacional: protección de la propiedad intelectual; orientación tributaria; cumplimiento de la exportación	Adecuación del producto para atender los requerimientos del mercado extranjero; modificaciones y/o actualizaciones de los equipos de producción
Conocimiento del mercado y conexiones con distribuidores extranjeros viables; costos de exposición en ferias comerciales en el extranjero	Un gerente de ventas internacionales
Plataforma internacional de mercadeo digital para comercio electrónico	Avales y fianzas de cumplimiento para compradores extranjeros
Servicios de traducción	Financiamiento para ventas internacionales

Los costos para implementar una estrategia de exportación pueden ser muy altos, lo que conlleva a que los propietarios de las pequeñas empresas decidan aplazar la oportunidad pues los prestamistas podrían estar renuentes a financiar tales costos.

Para conocer más sobre los programas de la SBA que apoyan a los exportadores de pequeñas empresas estadounidenses, comuníquese con una oficina de la SBA cercana a usted o visite [SBA.gov/InternationalTrade](https://www.sba.gov/InternationalTrade).



Financie estas actividades con un préstamo rápido “Export Express” de la SBA.

Monto máximo de préstamo: \$500,000

Tasa de interés: Generalmente, preferencial + 6,5 %

Plazos:

- Propiedad inmobiliaria: hasta 25 años
- Equipamiento: hasta 10 años
- Línea de crédito: hasta 7 años
- Garantía: hasta el 90 %

Ejemplo

Empresa: Empresa de alimentos/vitaminas naturales para mascotas

Obstáculos:

- Falta de experiencia para registrar una marca comercial en el extranjero para proteger la marca/propiedad intelectual
- Costos para optimizar la presencia web en el extranjero, permitir el comercio electrónico internacional y reetiquetar para cumplir con los requisitos extranjeros
- Flujo de caja para mantener el inventario para cumplir con la creciente demanda extranjera
- Brecha de financiamiento entre los contratos del proveedor con plazos de 30 días y las ventas de los distribuidores extranjeros con plazos de 60 días

Soluciones de financiamiento: Programa Export Express

Monto del préstamo: \$350,000

Uso: Gastos de marca comercial/propiedad intelectual (IP, por sus siglas en inglés), costos del sitio web y capital circulante para exportación

Plazo: Línea de crédito de 3 años renovables

Garantía: Activos de la empresa

Beneficios para la empresa:

La empresa se amplía estratégicamente a mercados internacionales con \$500,000 de ingresos adicionales en el primer año.