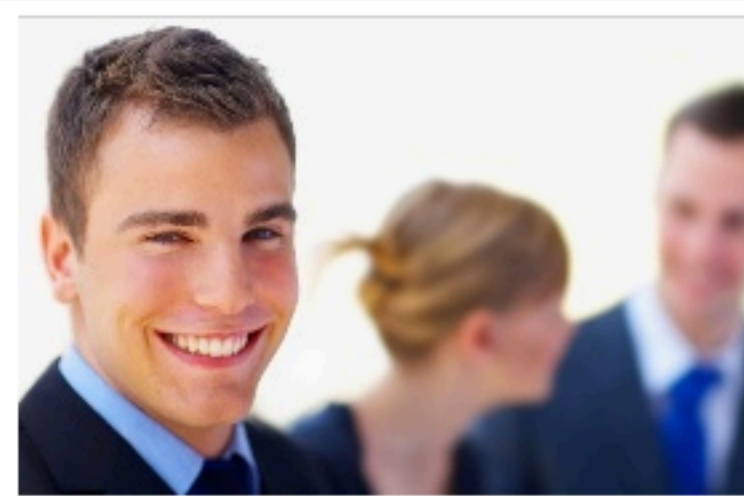




SA | 10 DATOS ECONÓMICOS DESTACADOS
 LA CIUDAD TUVO UN CRECIMIENTO LABORAL DE 3.5 POR CIENTO EN 2011



EMPRESAS | LOS MEJORES SALARIOS DE SA
 CUATRO COMPAÑÍAS DE LA CIUDAD ESTÁN ENTRE LAS 50 CON MEJOR PAGA EN EU



EMPLEO | LOS MEJORES PARA MUJERES EN EU
 JEFAS EJECUTIVAS Y ABOGADAS PERCIEN SALARIOS SUPERIORES A LOS MIL.400 DOLARES POR SEMANA

Negocios mexicanos en Texas reciben apoyo

La organización cuenta TIBA con dos iniciativas para quienes buscan desarrollar una empresa en el estado más grande de la Unión Americana

Por: Eder Corona Ortiz | 16 de diciembre de 2011 | 11:28



La organización forma parte del Institute for Economic Development de la UTSA



Texas International Business Accelerator (TIBA), es un organismo auspiciado por el International Trade Center y que tiene como finalidad apoyar el desarrollo de negocios extranjeros en Texas mediante dos programas específicos: Programa Exporta y Programa Invierte.



De acuerdo a Jaime Martínez representante del Programa Invierte, los servicios que ofrecen están dirigidos a cualquier empresa mexicana que tenga deseos de incursionar en el mercado estadounidense, bajo la condición de que opere como una Mediana Empresa.

El entrevistado explicó que una mediana empresa en Estados Unidos no debe trabajar con más de 500 empleados ni tener ganancias anuales que superen los 7 millones de dólares, de acuerdo a lo estipulado por el Small Business Administration.

"Además nuestros servicios suelen ser más accesibles que los de las consultoras privadas pues nosotros recibimos fondos del gobierno", apuntó Martínez.



Dos incentivos

De acuerdo a la página oficial de TIBA el Programa Exporta ofrece a compañías extranjeras asesoramiento comercial individual así como herramientas de análisis mediante dos productos:

Plan de Exportación: mediante el apoyo de consultores se ofrece asesoría para elaborar un plan de exportación que incluye identificación del potencial de éxito que tendrán las mercancías a comercializar, definición de fuerzas y debilidades de la empresa respecto a sus recursos humanos, físicos y financieros así como el establecimiento de metas.

Plan de Comercialización. Se desarrolla cuando el Plan de Exportación ha sido completado y mediante el se establecen los siguientes elementos:

- Identificación del método de exportación óptimo.
- Cómo comercializar su producto o servicio.
- Sugerencias prácticas para la exportación del producto.
- Análisis de costos para determinar los precios de venta.
- Identificación de clientes potenciales.

Jaime Martínez indicó que el responsable de este programa es Javier Smith y su costo es de 2 mil 500 dólares.

Por su parte el **Programa Invierte**, se aboca a tres servicios específicos que se ofrecen para introducirse en el mercado tejano.

- Estudio de Factibilidad y Análisis del Mercado de EE.UU.
- Estudio Demográfico del Mercado Potencial en los EE.UU.
- Desarrollo del Plan de Inversión



El entrevistado aseguró que el costo de estos servicios es de 3 mil 500 dólares, un costo muy accesible si se considera que las consultoras privadas cobran en promedio 8 mil dólares.

Para más información acerca de estos programas se puede marcar al siguiente teléfono: 210.458.2020 o bien enviar un mail a la siguiente dirección tiba@texastrade.org.

También apoyan

Otros organismos que apoyan el desarrollo de empresas extranjeras en San Antonio son [Casa San Antonio](#) y la [San Antonio Hispanic Chamber of Commerce](#).

Envía tus precisiones al editor sobre esta información. Clic aquí

Síguenos:
[twitter](#) [facebook](#)



La nota es de **10** 1 voto

subir

TODAS LAS SECCIONES	MAS LEIDAS		MAS RECIENTES	
	Hoy	Semana	Mes	
NOTICIAS				
MÉXICO EN SA				
ECONOMÍA Y NEG.		SALUD EN SA Balanced Hormones and Health, alternativa para bajar de peso		ECONOMÍA Y NEGOCIOS Franquicias en EU: una opción para la inversión
PARA DISFRUTAR				
DE COMPRAS				
VIVIR EN SA		NOTICIAS San Antonio, la mejor ciudad en 2011		PARA DISFRUTAR Coldplay no olvida a Texas
SALUD				
ESTUDIAR EN SA				
TU PRIMERA VEZ				

