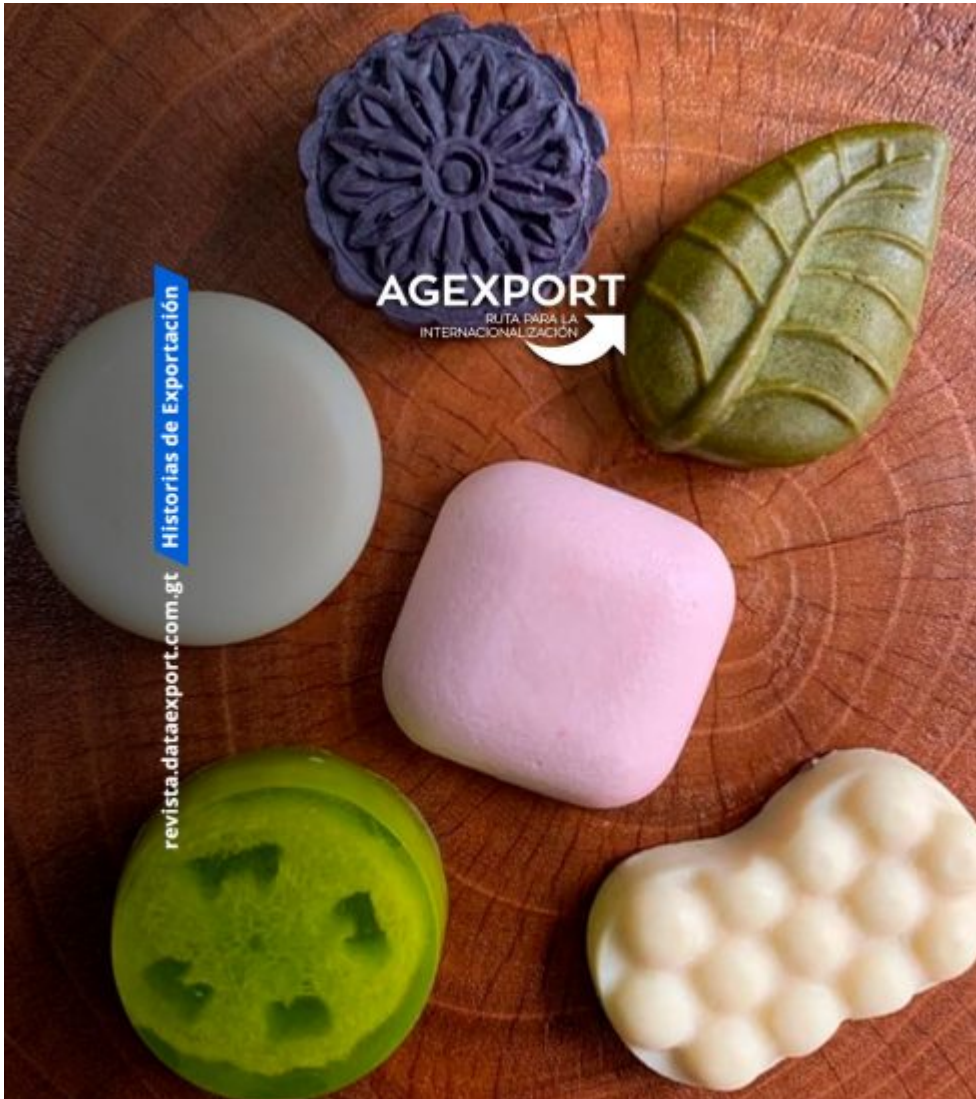


# El comercio que abre puertas para los emprendedores



UNIÓN EUROPEA



Proyecto Mipymes y Cooperativas  
+ Competitivas



## **El tipo de comercio que abre puertas al mundo para los emprendedores**

Gracias al Internet, cada vez más emprendedores y pymes dan el salto y comienzan su propia tienda en línea o como algunos le dicen incursionan en su propio negocio de comercio electrónico. Ahora, el contar con una página web, tener páginas oficiales y actualizadas en redes sociales, responder de forma inmediata a través de WhatsApp empresarial, entre otras herramientas permiten que sus productos estén al alcance de potenciales clientes en el mercado local e internacional.

A continuación le presentamos el caso de éxito de Alejandra, una emprendedora guatemalteca que integra la Ruta para la Internacionalización de AGEXPORT y que al implementar en su estrategia de negocios plataformas digitales ha logrado posicionar sus productos



## **Gaia Ecosmetics Cosmética artesanal**

“Desde mis estudios como Ingeniera Química, me llamó mucho la atención el tema ambiental, este trayecto en mi vida personal y profesional fue lo que colocó la semilla para comenzar este emprendimiento, para poder transmitir a los guatemaltecos más información y alternativas para promover el cuidado del medio ambiente y llevar un estilo de vida más verde. El desarrollo de este emprendimiento me ha permitido combinar mi pasión”, detalló María Molina Solís, fundadora de Amet Guatemala.

[Facebook](#)

[Instagram](#)

Bajo la marca Gaia Ecosmetics, Solís ha logrado desarrollar productos de cuidado personal elaborados de forma artesanal con ingredientes naturales con una presentación en estado sólido lo cual brinda mayor durabilidad.

La Ruta hacia la Internacionalización le facilitó organizar de

mejor manera los siguientes pasos del desarrollo del emprendimiento mejorado la planificación de la estrategia comercial, de marketing y en llevar un mejor seguimiento a los estados financieros.

*“El formar parte de esta iniciativa logré identificar oportunidades para desarrollar la expansión de ventas por medio de otros canales, el acercamiento a los clientes, el seguimiento a resultados financieros y proyecciones, la necesidad de especialización de puestos, y el llevar a cabo alianzas con empresas con los mismos valores, entre otros” puntualizó.*

**[Formalice su empresa con visión exportadora a través de la Ruta para la Internacionalización](#)**

Envíe un correo electrónico a: [servicioalcliente@agexport.org.gt](mailto:servicioalcliente@agexport.org.gt) o puede comunicarse al número de teléfono: 2422-3400

[Más información](#)