

¿Cómo llevar productos fuera de Guatemala?



M U C H A
s w i m w e a r

[Male Ceballos](#)

[Empresa Muchá Swimwear](#)

“La internalización es un paso importante para cualquier empresa y necesaria en el tiempo”

Soy Male Ceballos fundadora de [“Muchá Swimwear”](#), una marca de

trajes de baño para hombres con diseños que representan la cultura popular de Guatemala. Tenemos 4 años en el mercado guatemalteco y aunque con el tiempo hemos logrado algunas exportaciones **“nos dimos cuenta de que necesitábamos una preparación previa para lograr exportar de manera eficiente”**.

El proceso que lleva exportar comienza por armar una marca fuerte con una propuesta de valor diferente a los miles de millones de empresas que existen en el mundo. Hay que saber cuáles son las fortalezas, debilidades y entender cómo volverlas oportunidades y partir de ahí.

[AGEXPORT](#) ofrece la [Ruta hacia la Internalización](#) como una herramienta para prepararse para la exportación. No importa en qué etapa esté la empresa interesada en exportar, luego de un diagnóstico puede formar parte de este proyecto.

“Muchá Swimwear” empezó en la etapa 2. Esto nos ayudó a estructurarnos mejor y armar muy bien la identidad de la marca. Actualmente estamos por comenzar la etapa 4 y ya contamos un plan de exportación.

En él identificamos los mercados a donde estamos interesados exportar, los precios de exportación, tiempos de producción, costos, inversiones, entre otra información necesaria para vender al exterior.

Cualquier empresa que esté interesada en crecer y quiera hacerlo por medio de la exportación debería de participar en este proyecto **¡Ayuda a ahorrarse mucho tiempo y dinero!**

“Muchá Swimwear” hace algunos años, con la ayuda de una empresa estadounidense, vendió en Amazon. Sí, logramos estar en el gigantesco mercado en esta plataforma y aprendimos mucho.

No solo se trata de que el producto aparezca en la página de

Amazon sino entender cómo funciona y tener una estructura muy bien organizada para que los productos puedan ser competitivos y atractivos para el consumidor.

Actualmente estamos puliendo la estrategia de exportación pues los mercados cambiaron durante la pandemia. Necesitamos entender cómo se comportan los clientes para tener una estrategia eficiente que nos dé los resultados deseados.

No importa cual sea el producto ni la experiencia para exportar, esta Ruta es una herramienta valiosísima que AGEXPORT ofrece a todos sus asociados. Durante el tiempo que llevo en este proceso he conocido a empresarios y emprendedores que fabrican diferentes productos como chocolate, café, artículos de madera, ropa, textiles, servicios tecnológicos, publicidad entre otros. **¡El programa está hecho para todos los tipos de productos exportables!**

Con todas las lecciones y retos que nos trajo la pandemia creo más que nunca, que la exportación es fuente de empleo y de riqueza para Guatemala.

Finalizar la ruta, es un proceso que toma tiempo, pero es valiosísimo para lograr exportaciones eficientes. Si usted está pensando en ¿Cómo puedo vender mis productos afuera de Guatemala?

Lo invito a asociarse e inscribirse en [Ruta para la Internalización](#)

[Más información](#)