

Desde la idea hasta exportarla



¿Cómo inicio mi negocio?, ¿Qué necesito para ser sostenible financieramente? o ¿Por qué exportar? Son algunas de las preguntas que se realizan los emprendedores o pequeñas y medianas empresas cuando desean comercializar sus productos o servicios más allá de Guatemala.

Es así, que AGEXPORT con una trayectoria de más de 35 años en darle acompañamiento a guatemaltecos para que se conviertan en exportadores consolidados, creó la [Ruta para la Internacionalización.](#)

“Por más de dos años hemos impulsado un modelo que prepara emprendimientos y pymes para exportar y competir en los mercados internacionales a través del desarrollo de productos y servicios con valor agregado”, indicó Amador Carballido, Director General de AGEXPORT.

Esta iniciativa cuenta con el apoyo del Proyecto Mipymes y Cooperativas + Competitivas (MCC+) financiado por la Unión Europea, busca apoyar a los emprendedores para fortalecerlos en sus capacidades empresariales, así como apoyar a las Mipymes en la identificación de sus mercados de exportación.

“No se trata de beneficiar solo por un tiempo a los emprendedores, buscamos darle herramientas sobre todo en las áreas rurales para que puedan darle sostenibilidad a su emprendimiento y así conectarlos en los negocios alrededor del mundo”, destacó Moisés Mérida, Gerente de Cooperación para el Desarrollo de AGEXPORT.

La Ruta para la internacionalización está diseñada para los

sectores de exportación servicios, agrícola, vestuario y textiles, manufacturas, acuicultura y pesca, entre los productos que se han desarrollado se encuentran:

Sector Agrícola

- Café
- Aguacate
- Cúrcuma y especias
- Rosa de Jamaica
- Tomate
- Chile pimiento
- Más de 12 productos agrícolas.

Sector Manufacturas

- Alimentos y bebidas
 - Bebidas energéticas
 - Cebolla caramelizas
 - Harinas de plátano verde
 - Salsas
 - Snacks
 - Más de 23 productos
- Hecho a mano
 - Textiles de diseños exclusivos para decoración
 - Productos de cerámica
 - Lámparas con botellas recicladas
 - Pinturas al óleo
 - Juguetes educativos de madera.
 - Clutch con diseños creativos
 - Vestuario
- Manufacturas diversas
 - Piezas de resina, madera y metal
 - Sustrato para suelos
 - Productos biodegradables
 - Paneles solares

- Productos farmacéuticos
- Litográficos
- Más de 15 productos
- Cosméticos
 - Productos de aromaterapia
 - Desodorantes naturales
 - Cosmética artesanal
 - Productos de spa
 - Productos de limpieza

Sector Servicios

- Aplicaciones
- Desarrollos web
- Creación de contenido digital
- Asesoría legal
- Asesoría de investigación de mercados
- Turismo médico
- Turismo sostenible

Sector VESTEX

- Ropa de Maternidad
- Juegos de dormitorio (Edredones, sábanas, etc.)
- Vestuario de verano
- Serigrafías

En 2020 se lanza la plataforma de export-learning de la Ruta para la internacionalización con el propósito de ampliar la cobertura de capacitación y acompañamiento en exportaciones en el área departamental de Guatemala.

“En los últimos dos años ha sido clave el apoyo y acompañamiento del proyecto de MCC+ de la Unión Europea para el fortalecimiento de la competitividad empresarial, DHL en procesos logísticos de exportación y Banco Industrial en temas

financieros, en este proceso se ha mejorado la competitividad de más de 350 emprendedores y Mipymes, detalló la Jefa de la Ruta para la internacionalización, Rosy Dardón.

Los principales destinos de exportación que han surgido para los Pymes que integran la Ruta se encuentran:

- Centroamérica
- Estados Unidos
- Europa

El primer paso para convertirse en exportador es acercarse al equipo de la Ruta para la Internacionalización

enviando un correo electrónico a servicioalcliente@agexport.org.gt o al número de teléfono: 24223400

[Más información](#)

Estos son algunos de los resultados de la etapa I de emprendimiento con el apoyo del [Proyecto MCC+ financiado por la Unión Europea](#):

+
0

emprendedores han participado en la etapa I de la Ruta

0
%

de las Mipymes han mejorado su competitividad por

medio del fortalecimiento de conocimiento y capacidades productivas

0

%

de los emprendedores atendidos han formalizado sus negocios

0

%

de los emprendedores atendidos han recibido financiamiento hasta de \$3,000 en equipo y herramientas para impulsar su emprendimiento

Conozca las historias de éxito de Carlos Catán, Carmen Estrada y Gabriel López

Metodología productiva y online

Diagnóstico de la situación actual del emprendimiento:

Cada emprendedor y pyme será diagnosticado para conocer en qué etapa debe incorporarse, será orientado por el "coach" del programa y cursos utilizando plataformas en línea para su avance.

"Export Learning"

Es la plataforma en línea habilitada 24/7 la cual se ajusta a los horarios disponibles de cada participante.

Cursos especializados

Cursos y talleres especializados para fortalecer y desarrollar las capacidades empresariales orientadas al comercio exterior.

Sesiones de orientación

De forma personalizada de acuerdo al nivel del potencial exportador.

De emprendedor a

La Ruta para la Internacionalización de AGEXPORT cuenta con las siguientes etapas:

1. Emprendimiento

Esta es la primera etapa la cual busca la formalización y desarrollo de estrategias comerciales para la sostenibilidad de los emprendimientos.

La misma está dividida en tres fases:

Fase 1: Emprendedor Potencial (duración tres meses)

Tiene como fin acompañar al emprendedor y orientar en la viabilidad de su proyecto de emprendimiento, se abordan temas desde design thinking, activos digitales, calidad del producto o servicio en el mercado nacional e internacional, entre otros.

Fase 2: Emprendedor Naciente (duración tres meses)

Incrementa la competitividad de los emprendedores por medio de la formalización de su empresa y prepara a los emprendedores en su formación gerencial a través de contenidos como business model canvas donde se desarrolla el plan de negocios, finanzas, registro e inscripción de la empresa, entre otras

Fase 3: Emprendedor Establecido (duración tres meses)

Brinda Herramientas y estrategias comerciales para el fortalecimiento empresarial y la sostenibilidad, orientado a la exportación a través de herramientas relacionadas al análisis de los estados financieros, ecosistema digital, paradigmas en la

exportación, capacitación legal, estrategias comerciales entre otras.

Las ideas que han logrado obtener capital semilla

Al finalizar esta etapa de capacitación y asesoría, se hace una selección de los mejores emprendimientos para recibir capital semilla a través del proyecto de MCC+ financiado por la Unión Europea.

Como el caso de Carlos Catán de Medifit, S.A. quien fue uno de los primeros emprendedores que recibió capital semilla para el desarrollo de suplementos alimenticios y super foods, «Aún no había formalizado mi emprendimiento ni tecnificado el proceso, con el equipo que nos financió MCC+ logramos una mayor capacidad instalada, además de reducir costos y tener más estandarizados”.

2. Preparación para la internacionalización

Vincular al empresario con la actividad exportadora, fortaleciendo sus conocimientos en comercio internacional e identificar sus fortalezas y debilidades en su gestión empresarial.

En este sentido, entre los temas que se imparten para construir su plan de negocios se encuentran: tendencias del mercado Internacional por medio de e-commerce, fortalecimiento al model business canvas, trámites básicos para exportar, entre otros.

3. Selección de mercados internacionales

En este paso coordinadores de internacionalización y el área de inteligencia de mercados de AGEXPORT acompañan a las empresas en la identificación y selección de los mercados potenciales y en base al mercado seleccionado por el empresario, inicia con el diseño de su plan de internacionalización por medio tradicional o e-commerce.

En esta etapa el empresario también puede recibir otras

asesorías especializadas en temas legales, fiscales, ambientales y laborales, según su necesidad.

4. Adaptación del producto y Acceso a mercados

En esta etapa el empresario inicia la ejecución de su plan y es acompañado por coordinadores especializados en los productos y/o servicios a exportar, quienes orientan en la adaptación de sus productos y acceso a mercados de los subsectores de servicios.

5. Promoción Comercial y Gestión de negocios

Más que listo para exportar, ahora el empresario tendrá las herramientas necesarias para promover la oferta exportable en plataformas como la de Connecting Best Markets y eventos internacionales. Además, de contar con las bases para desarrollar las gestiones de promoción y facilitación de negocios en el exterior.

Quienes forman parte de la Ruta, cuentan con diferentes beneficios de aliados estratégicos:



Ofrece a emprendedores y pymes la formación en educación financiera hasta facilitar tasas preferenciales de financiamientos más competitivas que el mercado.



Cuenta con el beneficio exclusivo para que las pymes y emprendedores obtengan hasta un 60 % de descuento en sus servicios logísticos para exportar sus productos por e-commerce y hasta un 40% en canal tradicional.