

Un emprendimiento con marca: "made in Guatemala"



En 2016, Jasson Castro Madrid como todo emprendedor tenía muchas ideas como diseñador junior.

“Durante ese año, mis ideas no eran tomadas en cuenta donde laboraba, sin embargo, comencé a implementarlas en diseños de prendas de vestir, y luego en redes sociales las promovía, fue así como inicié a vender playeras, gabachas y mandiles para negocios de comida, la verdad tenía bonitas ventas, el problema era que estaba perdiendo dinero con cada venta que hacía, porque no tenía claro el tema de costos, utilidades ni otros temas relacionados a finanzas y contabilidad” recuerda Castro.

“Viéndolo de otro punto de vista solo era como un hobby” así lo describe Jasson, quien durante esta etapa continuaba enfocado en llevar el sustento diario a su familia.

Con esfuerzo, este emprendedor logró ahorrar y junto “con la promesa de obtener una liquidación el siguiente mes” decidió comprar con la ayuda de su suegra, decidió comprar una maquina pequeña para sublimar 8 en 1 y con su tarjeta de crédito adquirió una impresora, con sus conocidos prestó una computadora y así fue como se dedicó a trabajar desde su casa y promover su marca [“Jupiter Fashion”](#)

“Me da un poco de pena el expresarlo, pero la realidad es que fracasé en este primer intento, recuerdo tener una -pasolita roja- en la cual iba a hacer las entregas, yo diseñaba, contestaba mensajes, planchaba, empacaba e iba a entregar. En este momento me causa un poco de nostalgia el recordar por todo lo que hemos pasado. A los 3 meses de haber iniciado mis ahorros y la liquidación con la que contaba ya se había acabado y tenía muchas cuentas y gastos pendientes”

Ante esta adversidad, Jasson solicitó nuevamente trabajar en la empresa donde laboraba con anterioridad, pero aquella semilla de esfuerzo que cultivó cuando decidió emprender comenzó a dar frutos...

“En todo ese proceso la pequeña empresa en la que trabajaba fue creciendo gracias a los esfuerzos que hice con tal de mantener o hacer mi sueldo, donde seguí aprendiendo muchas cosas me pulí en el uso de las redes sociales y el tema comercial de Facebook, así como la creación de paginas web, con ello ya tenía todas las armas listas solo esperaba que detonará la guerra”, destacó Castro.

Una guerra que venció durante la pandemia

En 2020, año donde las empresas y emprendedores fueron resilientes ante la adversidad e incertidumbre.

Este joven guatemalteco y padre de familia en la empresa donde laboraba tuvieron un gran reto, ya que al tener medidas de locomoción limitadas y reuniones sociales o corporativas no podían ofrecer sus servicios de “promocionales”

“Fue en esa época en la que se me ocurrió una idea de negocio, vi que en otros países estaban vendiendo mascarillas impresas y empezamos a sacar pruebas y muestras, en esos días visualizaba

en internet contenido para emprendedores y decían algo que me impactó, –era el salir de la zona de confort– ”.

En ese momento, Jasson vio la oportunidad de elaborar mascarillas, las cuales las comenzó a vender en un mercado cantonal, *“me fui a vender de ambulante y el producto se vendió muy bien y en poco tiempo ya teníamos bastantes pedidos, todo lo tercerizaba desde la impresión hasta la costura y con las primeras ganancias que quedaron compre una maquina de coser y contraté a una persona para que hiciera este producto que tenía alta demanda derivado de la pandemia”.*

[Jupiter Fashion](#), con la emergencia sanitaria tuvo ese “upgrade” como un emprendimiento que estaba tomando más fuerza.

Gracias al apoyo de su familia lograron transformar la sala y comedor del apartamento en el que vivían, se convirtió en una “mini fábrica” de la cual poco a poco se fueron agregando más personas, *“hasta que ya no cabíamos y nos toco que buscar otro sitio más grande que es donde hoy nos encontramos.*



“Me di cuenta que hay muchas cosas por las cuales uno no se atreve, ya sea por el latente miedo al fracaso o al que dirán, pero si nunca damos el primer paso jamás lograremos nada, el cerebro expuesto a la tensión de pagar cada quincena a los empleados lo lleva a uno de desarrollar el mejor potencial que uno tiene”.

Jasson Castro Madrid

–

Leap13



Una propuesta textil con valor agregado

En Jupiter Fashion, trabajan en ofrecer diseños originales con sello “made in Guatemala” no solo como fabricante sino como marca y propiedad intelectual, y para lograr esta meta, se sumaron a la [Ruta para la Internacionalización](#) en la etapa 1.

“Cuando empecé en la Ruta para la Internacionalización no tenía ninguna idea de lo que era un modelo de negocios o un control financiero de mis costos, gastos y utilidades, las herramientas que nos dan me hicieron darme cuenta de muchos errores que cometía, donde aprendí a incorporar un sistema digital en emprendimiento y conocer más sobre el modelo de negocios”.

Además, fortalecieron su contabilidad interna lo cual les ha permitido tomar una decisión correcta a través de datos para analizar.

Hacia la comercialización de productos en plataformas web

A corto plazo, esperan que Jupiter Fashion se convierta en una mi empresa constituida como una sociedad anónima, para ello ya cuentan con la asesoría de AGEXPORT a través de profesionales en la materia.

“El próximo año queremos empezar a implementar nuestro plan de internacional, abarcaremos Centroamérica y la parte sur de México y para ello utilizaremos nuestra plataforma de e-commerce para llegar a los clientes internacionalmente”, indicó Jasson Castro Madrid, Gerente general de Jupiter Fashion.



Teléfono/WhatsApp +502 58369823

Correo electrónico:

jupiterfashion502@gmail.com

Visite su página oficial en Facebook

[Jupiter Fashion](#)

Formalice su empresa con visión exportadora a través de la Ruta hacia la Internacionalización

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