

# Café de especialidad con aroma emprendedor



Derivado de la situación por la emergencia sanitaria en 2020, los ingresos económicos de Guillermo Brincker Socorro y Nicté Xoyón de Brincker se vieron afectados.

Guillermo trabajaba en una empresa transnacional y Nicté se dedicaba a su negocio de proveer servicios de alojamiento temporal para quienes visitaban la Ciudad de Guatemala por medio de plataformas electrónicas.

*Nuestra vida tuvo un giro 180 grados, derivado a que mi trabajo como Ingeniero de Ventas llegó a su fin en abril de 2020 y los huéspedes que recibiríamos a partir de marzo empezaron a cancelar sus reservaciones por el cierre del país, prácticamente nos quedamos con cero ingresos. Al ver que la situación no mejoraría si no hacíamos algo diferente, tarde o temprano tendríamos problemas financieros, “recuerda Guillermo Brincker Socorro.*

A partir de este tiempo, la pareja inicio a evaluar varios modelos de negocios que iban desde: invertir en una franquicia de tiendas de conveniencia, apertura de una delicatessen y exploración de productos para exportar.

Fue en este último modelo, al cual le apostaron y comenzaron con la comercialización de café, con el fin de comercializar este

producto más allá de nuestras fronteras, fue así donde nació la marca **“Brincker Markt”**.

*“Diseñamos, el logo, etiquetas, además de hacer los trámites para obtener el registro sanitario, además de investigar sobre el mejor empaque, como son las bolsas trilaminadas con válvula desgacificadora, la inversión es mayor que con otro tipo de empaque, pero da una mejor imagen y el producto se conserva de mejor forma y por más tiempo”, informó Guillermo Brincker, Gerente General de Brincker Markt.*

A la vez, iniciaron en agosto de 2020 con el proceso de inscripción de una empresa individual para facturar y tramitar los permisos para exportar, crearon los perfiles de la empresa en redes sociales y otros canales digitales, incluso generaron su Código de Exportador ante la **Ventanilla Única para las Exportaciones** (VUPE).

*“Vimos que a nivel local hay un segmento que aprecia el café guatemalteco, además, habíamos tenido conversaciones con personas en el extranjero, interesadas en comprarnos café, fue ahí donde encontramos información de la **Ruta para la Internacionalización** de AGEXPORT y así fortalecer esas debilidades que teníamos a través de la capacitación y alcanzar nuestra visión de ser exportadores de café de especialidad, con un tueste largo, medio oscuro, recién tostado y con acidez balanceada, aplicando estándares de calidad, respetando y cuidando el medio ambiente”, recordó Brincker.*

Fortaleciendo el emprendimiento

del café especializado

Formalizar su emprendimiento, acceso a precios preferenciales

para el envío de sus productos por medio de DHL, Conocer más de los negocios, finanzas, implementar el modelo Canvas, comercio electrónico, identificar riesgos, fueron algunos de los beneficios que han obtenido ha fortalecido al ser parte de la [Ruta para la Internacionalización](#).

*“El Impacto de este programa de AGEXPORT nos ha permitido tener una base sólida para potenciar nuestras operaciones y de esa forma estar preparados para cuando los pedidos del extranjero crezcan, además ahora tenemos nuevos contactos que en algún momento serán socios estratégicos para poder suplir la demanda del extranjero”.*

*Al incorporarnos a la Ruta para la Internacionalización nos dimos cuenta que exportar sí es posible y es rentable en la medida que fuéramos obteniendo conocimientos y avanzando con los requisitos necesarios para que nuestros productos tengan la posibilidad de estar presentes en mercados fuera de nuestras fronteras, fue así que el trabajo continuo y preparación tuvo sus frutos y realizamos nuestra primera exportación hacia Alemania en junio de 2021 y al mes siguiente exportamos café tostado a Australia”, detalló Nicté Xoyón de Brincker, Gerente de Operaciones.*

Para los próximos tres años, proyectan tener su propia planta procesadora postcosecha de café, en la que puedan despulpar y secar café de don Genaro Xoyón y el de productores cercanos a Chimaltenango, *“enfocándonos en un procesamiento con bajo impacto ambiental y aprovechando al máximo no sólo el grano de café, sino además los subproductos que se pueden elaborar con la pulpa y el mucilago, que en un principio será el abono orgánico a partir de esta materia prima que hoy es tratada como desecho”.*

Su visión, va más allá de exportar, la cual es generar valor a la región de Occidente.

*“Es importante tener en cuenta que marcas de café tostado de pequeños productores puede abrir la oportunidad de que familiares y amigos de ellos comercialicen más café guatemalteco en Estados Unidos y otros países, porque pasarían de ser productores de materia prima a ser productores de producto de consumo final, dando la facilidad de poder procesar su café cerca de sus plantaciones”.*



Teléfono/WhatsApp: 48558155

Correo electrónico: [info@brkmarkt.com](mailto:info@brkmarkt.com)

Visite su sitio web:

[Brinket Markt](#)

Esta iniciativa cuenta con el apoyo del Proyecto Mipymes y Cooperativas + Competitivas (MCC+) financiado por la Unión Europea, [DHL](#) aliado en todo el proceso logístico hacia mercados internacionales y [Banco Industrial](#) aliado financiero para mejorar la competitividad de las Mipymes.□

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

