

El paso que necesita para adaptar su producto o servicio en el mercado destino



En las últimas ediciones de [Revista DataExport](#) le hemos informado sobre las primeras tres etapas de la Ruta para la Internacionalización de AGEXPORT.

Estos pasos permiten que se forme un nuevo exportador, y la Etapa 4 permite que se defina el mejor mercado destino para su producto o servicio.

Paso a paso el equipo de profesionales que integran la Ruta para la Internacionalización, llevan al exportador a la adaptación de productos y acceso a mercado destino para el cumplimiento de normas, requisitos y estándares requeridos.

Elección del mercado internacional

Como parte de esta etapa recibirán los siguientes temas estratégicos que le ayudarán a ser un empresario competitivo:

- En esta etapa los participantes reciben una capacitación asincrónica a través de la plataforma export.learning.edu.gt
- Adaptación de productos al mercado destino
-

[Calidad para la exportación de productos y servicios](#)

- ¿Cómo optimizar las ventas en línea?

-

[Propiedad intelectual y marcas](#)

-

[Sostenibilidad como herramienta de competitividad](#)

-

[Compliance y el gobierno corporativo](#)

Mentoring: para la ejecución del plan de internacionalización

- Asesoría legal, fiscal, laboral, ambiental o financiera según la necesidad de la empresa
- Requisito es una empresa formalizada con patente de comercio y más de tres años en el mercado guatemalteco
- Diagnóstico del potencial exportador
- Al finalizar esta etapa tendrán una reunión con partes involucradas para la revisión y avance del plan de internacional

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.□