
1er. Encuentro Nacional aprendiendo a Exportar

Memoria

15 de octubre de 2009 –
Ciudad Guatemala, Guatemala

Organizado por:



Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe
Latin American and Caribbean Economic System
Sistema Económico Latino-Americano e do Caribe
Système Economique Latinoaméricain et Caribéen



Memoria 1er Encuentro Nacional Aprendiendo a Exportar - Ciudad Guatemala, Guatemala

El 1er Encuentro Nacional Aprendiendo a Exportar en Ciudad Guatemala se llevó a cabo el jueves 15 de octubre de 2009, contando con la afluencia de más de 450 personas entre PYMES, y funcionarios de instituciones públicas y privadas que promueven exportaciones en el país. El evento tuvo lugar en el Centro de Convenciones del hotel Grand Tikal Futura.

El Comité Organizador estuvo conformado por las siguientes entidades:

- Ministerio de Economía, a través del Viceministerio de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.
- El programa SELA IBERPYME, Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe.
- Instituto Español de Comercio Exterior.
- Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID).
- Cámara de Comercio Guatemalteco Americana – AmCham.

Objetivo general del evento:

Sensibilizar a las PYMES sobre la necesidad de salir al exterior para crecer, ofreciendo un espacio de asesoría para su internacionalización.

Objetivos específicos:

- Difundir estrategias, buenas prácticas, casos de éxito y lecciones aprendidas sobre los procesos de internacionalización y exportación a organizaciones públicas y privadas y a empresarios MIPYMES interesados en acceder mercados internacionales.
- Realizar un encuentro entre empresarios y expertos por áreas en temas críticos para mejorar la competitividad y promover la internacionalización de la MIPYME.
- Crear una plataforma de capacitación gratuita para pequeñas y medianas empresas que facilite y fomente su inicio y/o desarrollo como exportadores a través de la asesoría personalizada y la exposición de casos exitosos.
- Capacitar a promotores de exportaciones a través de conferencias impartidas por expertos internacionales que presentarán modelos exitosos de programas que fomentan las exportaciones de las PYMES.
- Reunir en un espacio a todos los elementos que necesita una PYME para poder exportar.

El Encuentro contempló las siguientes actividades:

- Piso de exhibición con 58 stands donde se brindó asesoría personalizada sin costo a PYMES que desean exportar.
- *Speaker's Corner:* Programa continuo de conferencias dirigidas a PYMES.
- Seminario de capacitación a funcionarios de instituciones públicas y privadas que promuevan las exportaciones.
- Cafés con expertos: reuniones de acercamiento entre funcionarios de instituciones que promueven exportaciones a nivel local con los expertos internacionales.

Programa general del evento

08:00 – 08:30	Apertura del evento y registro.
08:30 – 08:45	Apertura a cargo del Viceministro de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Lic. Rodolfo Cardona, del Presidente de AmCham, Lic. Juan Pablo Carrasco, y del Coordinador General del Coordinador General de la Unidad de Gestión del Programa SELA-IBERPyme.
08:45 – 12:30	Seminario exclusivo para asesores en promoción de exportaciones impartido por expertos internacionales.
09:00 a 18:00	Asesoría en piso de exhibición con consultores, instituciones y mercados internacionales.
09:00 – 17:00	Speaker's Corner: conferencias con expertos locales cada 30 minutos.
14:00 – 17:00	Cafés con expertos internacionales de España y Chile.
17:00 – 18:00	Encuentro empresarial. Exposición de casos exitosos de PYMES exportadoras guatemaltecas.



Plano del piso de exhibición

El área de asesoría contó con la participación de empresas consultoras, cámaras binacionales, cámaras empresariales nacionales, e instituciones públicas y privadas que promueven las exportaciones del sector PYME.

A continuación se detalla la participación por área:

1. Servicios de internacionalización para el exportador: 31 expositores.

CONSULTORES VARIOS
AARSA
Arévalo, Pérez, Iralda y Asociados
Custom English Design Services
Deloitte
Horwath
MMPR Global Inc.
REYSA
Russell Bedford Guatemala - García Sierra y Asociados
Registrar Corp.
FINANCIAMIENTO
Banco de Desarrollo Rural, S.A.
Banco de los Trabajadores - Bantrab.
Banco Internacional
Financiera Rural
SEGUROS
ARREND
La Seguridad de Centroamérica, Compañía de Seguros, S.A.
LEGAL
Arias & Muñoz
Díaz-Duran & Asociados
Asesores Asociados, S.A.
LOGÍSTICA
APL Logistics
Continental Airlines
Corporación AINSA
Expeditors Guatemala, S.A.
Grupo Cropa Panalpina
REMARSA de Guatemala
SOPRINSA
Trans-Express
UPS / Soluciones Logísticas
TECNOLOGÍA
CESA de Guatemala, S.A.
Das Global
Grupo Consultivo de Servicios
Microsoft

El área de expositores contó con más de 400 visitantes registrados durante todo el día.

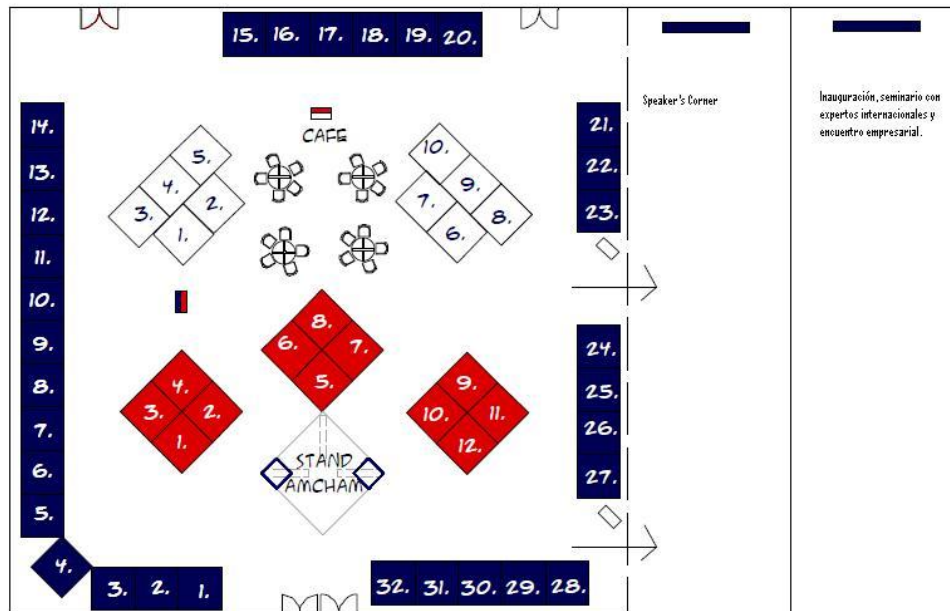
2. Mercados internacionales: 12 expositores.

MERCADOS INTERNACIONALES
Cámara de Comercio Guatemalteco Americana - AmCham
Ministerio de Economía
Embajada República Dominicana
Camara Brasileña-Guatemalteca Comercio, Industria y Finanzas
Embajada de El Salvador
Cámara de Comercio e Industria Guatemalteca Costarricense
Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Guatemala
Cámara Oficial Española de Comercio de Guatemala
Cámara de Comercio e Industria Guatemalteco-Alemana
Cámara de Comercio e Industria Guatemala-India
Cámara Colombiana de Negocios en Guatemala
Cámara de Comercio Mexicana - CAMEX

3. Institucional y programas de apoyo para PYMES: 10 expositores.

INSTITUCIONES Y PROGRAMAS DE APOYO PARA PYMES
Cámara de Comercio de Guatemala
Escuela de Comercio Exterior
Génesis Empresarial
Consejo Mipyme Centroamericano
Asociación de Exportadores de Guatemala - Agexport
Programa GTZ - DESCA (Desarrollo Económico Sostenible en CA)
FUNDES
ICEPYME
INTECAP
Cámara de Industria

Plano general del evento:

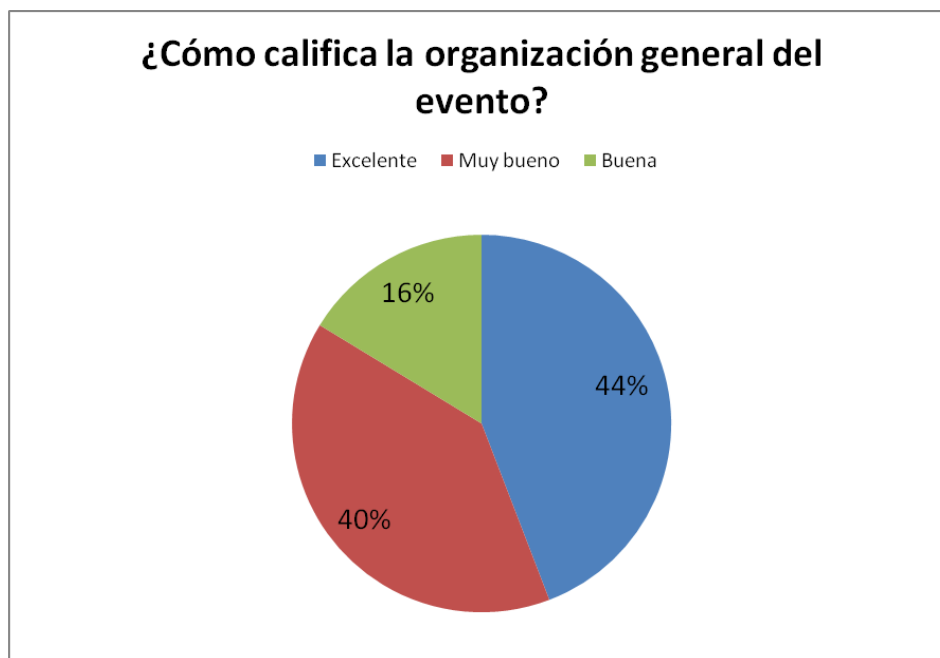
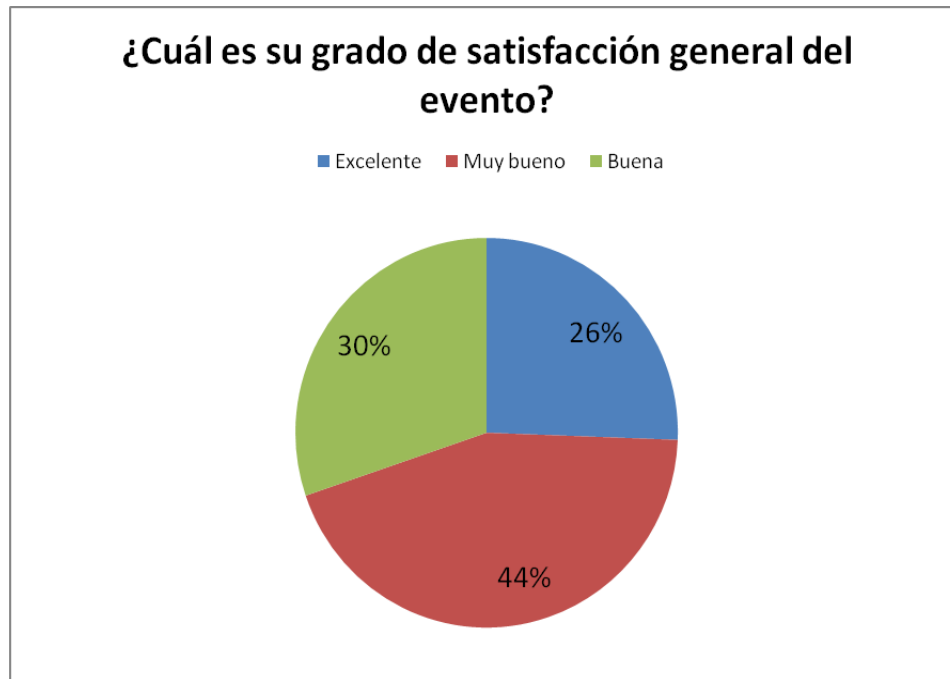


HOTEL TIKAL FUTURA
SALON TIKAL 4 NIVEL
GUATEMALA

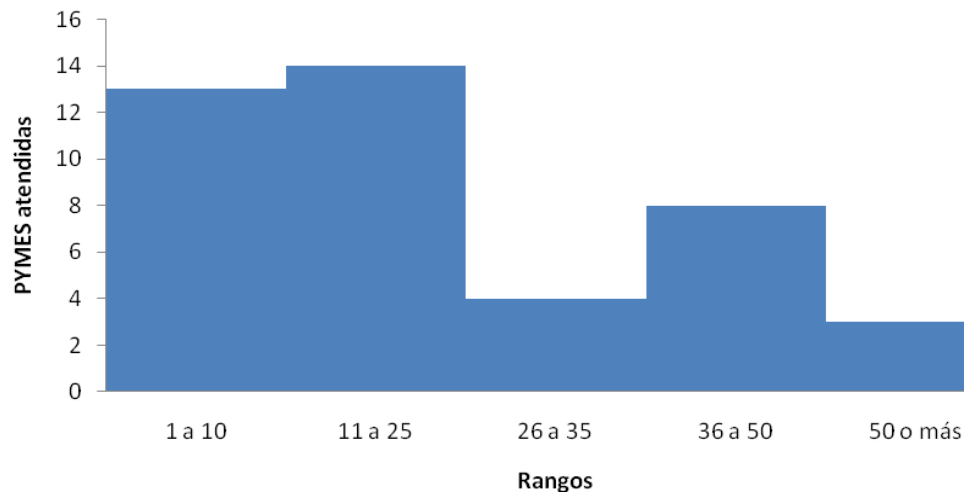
54 STANDS DE 2X2MT
212/MT2
STAND AMCHAM DE 4X4MT
16/MT2



A continuación se presentan los resultados de la encuesta de satisfacción de los expositores:

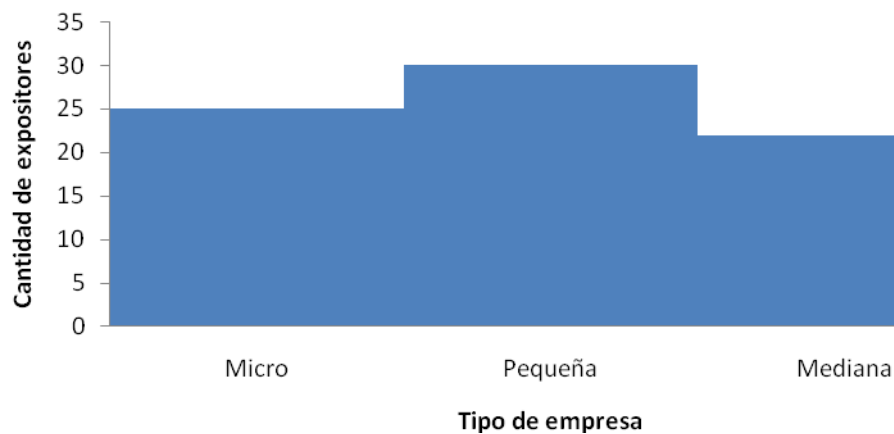


¿Cuántas reuniones de asesoría sostuvo?

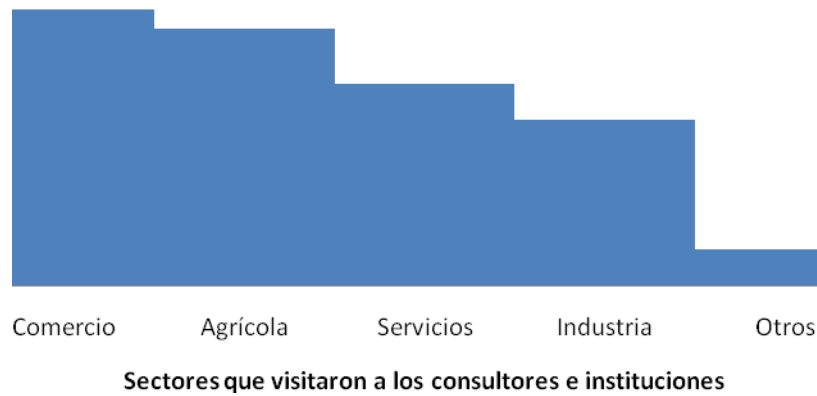


En promedio, cada expositor atendió entre 11 a 25 PYMES durante el evento. Cabe mencionar que las instituciones y programas de apoyo, así como el área de internacionalización son quienes afirmaron haber atendido de 36 a 50 PYMES en promedio.

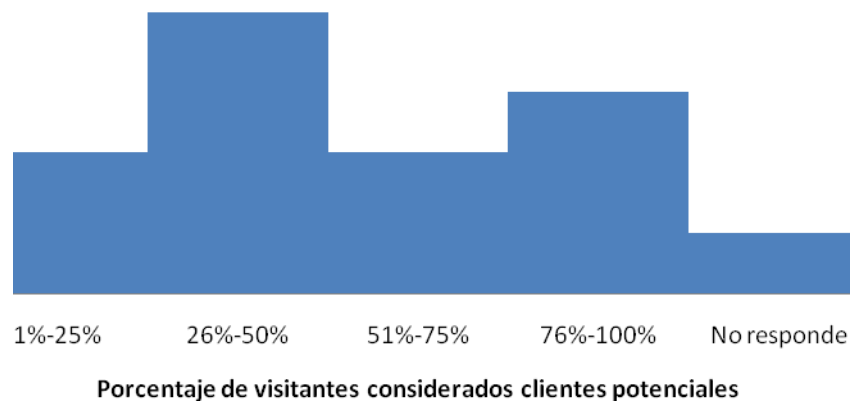
¿Cuál es el perfil de empresario que le visitó?



¿De qué sectores?



¿Cuántos son clientes potenciales?



La base de datos de los visitantes inscritos será entregada a todos los expositores del evento para que puedan darle el seguimiento oportuno. La base de datos cuenta con 413 contactos.

SPEAKER'S CORNER

Desde las 09:00 hasta las 17:00 horas, se llevaron a cabo 10 conferencias sobre distintos temas de interés para las PYMES que desean exportar sin ningún costo. Ello originó una asistencia permanente de más de 100 personas en promedio durante todo el día llegando hasta un máximo de 200 personas en algunas conferencias.

Programa de conferencias impartidas:

No.	EMPRESA	CONFERENCISTA	ÁREA	TÍTULO	HORARIO
1	Deloitte	Licda. María Eugenia de Collier	Estrategia	Los 10 pasos de la internacionalización.	09:00 - 09:30
2	Russell Bedford Guatemala - García Sierra y Asociados	Lic. Oscar E. García Sierra	Administración	Aspectos fiscales y contables en la constitución de una PYME.	09:45 - 10:15
3	REYSA	Lic. Julio Reyes	Mercadeo	¿Cómo seleccionar un mercado para exportar?	10:30 - 11:00
4	Programa GTZ - DESCA	Licda. Ligia Orantes	Competitividad	La importancia de innovar productos para ser competitivos en los mercados internacionales.	11:15 - 11:45
5	Grupo Consultivo de Servicios	Lic. Ricardo Antonio Chinchilla Reyes	Web y tecnología	La importancia de la imagen corporativa en la web.	12:00 - 12:30
6	MMPR Global Inc.	Lic. Juan Luis Martínez	Mercadeo	Creación de marca en USA: branding.	12:45 - 13:15
7	ARREND	Licda. Mirella Juárez	Finanzas	Comprando y renovando para exportar con leasing.	14:00 - 14:30
8	Arias & Muñoz	Lic. José Augusto Toledo	Legal	Consiguiendo crédito más barato para exportar.	15:00 - 15:30
9	Trans-Express	Lic. Luis Eduardo González	Logística	Procedimiento y requisitos de exportación para el transporte de mercancías.	15:45 - 16:15
10	La Seguridad de Centroamérica, Compañía de Seguros, S.A.	Ing. Byron Penados	Seguros	Asegurando sus exportaciones.	16:30 - 17:00



SEMINARIO CON EXPERTOS DEL ICEX Y PROCHILE

El Encuentro contó con la importante participación de:

- Adela Giménez, Subdirectora del Programa de Iniciación a la Exportación y Nuevos Proyectos del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) de España;
- Eva Pulido, Jefa del Departamento de Programas de Promoción Exterior del Instituto Español de Comercio Exterior- ICEX, y
- Mario Lavin, Asesor Departamento de Desarrollo Estratégico de PROCHILE.

El seminario transmitió la experiencia española y chilena sobre estrategias de internacionalización para PYMES. Los temas que se impartieron fueron:

- Papel de la asociación empresarial como modelo para impulsar alianzas. Caso de España.
- Como ser una PYME competitiva para poder exportar.
- Necesidad de innovar.
- Necesidad de una estrategia de marca.
- Buenas Prácticas de los modelos: Aprendiendo a Exportar, PIPE (Programa de Iniciación a la Promoción Exterior) y PIPENET (uso de Internet para la Internacionalización). Experiencia del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)
- Estrategias de internacionalización y exportación. PROCHILE.

El seminario se llevó a cabo de 09:00 a 12:30 horas contando con la inscripción de 72 personas, y un promedio de asistencia durante la mañana de 60 personas.

En síntesis, asistieron funcionarios de las siguientes instituciones:

- Asociación Guatemalteca de Exportadores.
- Cámara de Comercio de Guatemala.
- Cámara de Industria.
- Ministerio de Economía.
- Dirección de Administración del Comercio Exterior – DACE.
- Intecap.
- Secretaría General de Planificación Estratégica – SEGEPLAN.
- Programa GTZ/DESCA.
- Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación.
- Consultores de Programa AGRO-CAFTA.
- AECID.
- FUNDES.



CAFÉS CON EXPERTOS

Durante la tarde, los expertos del ICEX y de PROCHILE tuvieron la oportunidad de reunirse con funcionarios de distintas instituciones que deseaban conversar sobre sus experiencias en la promoción de exportaciones del sector PYME y conocer de cerca los proyectos que estas instituciones han implementado en sus respectivos países.

En este caso, las expertas del ICEX sostuvieron reuniones con:

Adela Giménez:

- Irma Calvillo, Gerente de la Escuela de Comercio Exterior de Agexport.
- Dayana Aceituno y Shirley Aguilar, ejecutivas del departamento de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio de Guatemala.
- Jorge García, Funcionario de la Dirección de Administración del Comercio Exterior – DACE- del Ministerio de Economía.

Eva Pulido:

- Regina España, Gerente de Promoción e Inversión Internacional de Agexport, y Marcia Méndez, Coordinadora de Logística Promoción Comercial de Agexport.
- Haroldo Zaldívar, Gerente del programa AI-Invest Guatemala.
- Zsolt Gerendas, Gerente Comisión de Laboratorios de Agexport.
- Irma Calvillo, Gerente de la Escuela de Comercio Exterior de Agexport, y Ana Diéguez, Coordinadora General.
- Ligia Orantes, Asesora en Innovación y Tecnología del programa GTZ/DESCA.

Por su parte, Mario Lavin de PROCHILE se reunió con:

- Ligia Orantes, Asesora en Innovación y Tecnología del programa GTZ/DESCA.
- Regina España, Gerente de Promoción e Inversión Internacional de Agexport, y Marcia Méndez, Coordinadora de Logística Promoción Comercial de Agexport.
- Irma Calvillo, Gerente de la Escuela de Comercio Exterior de Agexport, y Ana Diéguez, Coordinadora General.

En estas reuniones se acordó intercambiar información entre las instituciones, e inclusive suscribir convenios de cooperación en un futuro.

ENCUENTRO EMPRESARIAL: EXPOSICIÓN DE CASOS DE ÉXITO DE PYMES EXPORTADORAS.

La jornada concluyó con el “Encuentro Empresarial”, donde se presentaron los casos de éxito de PYMES que han logrado internacionalizarse.

Participaron las siguientes empresas:

EMPRESA	SECTOR / EXPORTACIÓN	EXPOSITOR	CARGO	WEBSITE
	Macadamia orgánica	Javier Amado Recinos	Representante	www.comunidadnuevaalianza.org
	Alimentos: Plátanos	Elmer Juárez	Director General	www.ainsa.com.gt
	Confitería: dulces típicos de Guatemala.	Marisol Horton	Gerente General	www.lasdeliciasdeguatemala.com
	Artesanías	Lucrecia de González	Gerente General	www.lacasaguatemala.com

El moderador fue el Licenciado Carlos Roberto Pérez, ex Viceministro de Inversión y Competitividad, y consultor privado.



COBERTURA MEDIOS DE COMUNICACIÓN

El día martes 13 se convocó a una conferencia de prensa en el Ministerio de Economía donde se contó con la participación del Viceministro de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, y de ejecutivos de AmCham.

Martes 13/10/09

- Prensa Libre: <http://www.prensalibre.com/pl/2009/octubre/13/347133.html>

Miércoles 14/10/09:

- Prensa Libre: <http://www.prensalibre.com/pl/2009/octubre/14/348653.html>
- Siglo XXI: <http://www.sigloxxi.com/noticias/31608>

Durante el evento, asistieron varios medios escritos y televisivos.

Viernes 16/10/09:

- Prensa Libre: <http://www.prensalibre.com/pl/2009/octubre/16/349239.html>

Cobertura en tv:

- Noticiero Guatevisión (canal de cable)
- Tele-Diario (canal 3)
- Telecentro 13 (canal 13)



COMENTARIOS FINALES

El comercio internacional nos permite intercambiar productos y servicios con mercados más exigentes, donde la competencia es mayor y probablemente más fuerte que la competencia local. El proceso de internacionalización es un proceso estratégico que requiere de tenacidad, esfuerzo y compromiso de todos los elementos que conforman una organización. La empresa que se inicia en las exportaciones debe estar preparada para adaptarse al cambio y ser competitiva a nivel internacional.

Por ello, es indispensable contar con la asesoría adecuada para emprender este nuevo reto y sobre todo para minimizar los riesgos que el proceso exportador conlleva.

El 1er Encuentro Nacional Aprendiendo a Exportar permitió poner al alcance de las PYMES guatemaltecas asesoría con expertos en distintas áreas como:

- Administración.
- Mercadeo.
- Financiamiento.
- Legal.
- Logística.
- Seguros.
- Tecnología.
- Tributario y fiscal.

Asimismo, las PYMES participaron a lo largo de la jornada en una serie de conferencias en torno a estos temas con el fin de facilitar su inicio como exportador y/o incrementar sus conocimientos sobre las distintas opciones con las que cuenta para llevar a cabo su exportación. El Speaker's Corner estuvo permanentemente a su máxima capacidad llegando a contar con más de 200 personas en algunas conferencias.

Como conclusión, podemos afirmar que el evento superó las expectativas tanto de organizadores como de participantes en esta primera edición. La iniciativa fue recibida de manera muy positiva por todas las instituciones que participaron logrando reunir a los principales actores involucrados en la promoción de las exportaciones de Guatemala en un evento.

Los resultados generados por el evento demuestran el gran interés que hay en el sector MIPYME por crecer y expandirse a nuevos mercados. Para ello, es indispensable contar con el apoyo del sector público y privado para generar una estrategia que permita su inserción en los mercados internacionales.

Es importante continuar con la labor iniciada, y fomentar eventos de este tipo que trasladen buenas prácticas a los funcionarios a cargo de generar proyectos que fomenten la internacionalización de las PYMES, así como capacitación técnica a los pequeños y medianos empresarios.

Esperamos poder realizar la segunda edición el próximo año, y continuar apoyando el proceso de internacionalización del sector MIPYME guatemalteco.

APOYOS RECIBIDOS

Para la organización del 1er Encuentro Nacional Aprendiendo a Exportar en Ciudad Guatemala, se contó con el importante apoyo de las instituciones empresariales y de apoyo al sector PYME lo cual contribuyó enormemente a lograr el éxito alcanzado.

Instituciones de apoyo para la difusión y convocatoria del evento:



Patrocinadores del evento:



Cabe destacar que el programa GTZ/DESCA aportó el 50% del costo del directorio de expositores del evento.