



Resultados piloto 2016-2017

46
Gerentes capacitados en Centroamérica

7

Acuerdos regionales entre empresas participantes del PdG entre US\$20.000 a 150.000 USD.

36



Gerentes viajaron a Alemania

24

Sector TIC

22

Sector Tecnologías Verdes



Nuevas redes de negocios creadas por los gerentes. Ej: ASETIC en Honduras.

17

Empresas

con

25

Acuerdos logrados con empresas en Alemania

22

Empresas introducen innovaciones en productos y procesos gracias a la participación en el PdG.

23

Empresas con aumento en ventas y/o reducción en costos de hasta más del 20%.

32

Nuevos empleos creados por las empresas como resultado de su participación en el PdG.



Memorandum of Understanding, None Disclosure Agreements, Antecratos y Contratos



Venta de productos y servicios, representación comercial de empresas alemanas en Centroamérica e importación de equipo, desarrollo conjunto y alianzas estratégicas



Volumen total de más de **US\$2 Millones** (entre <20mil y 400mil por acuerdo).

Otros resultados

Empresas reciben nuevas certificaciones como ISCC o ISO 9001.

Las capacitaciones del PdG ya han sido replicadas por otros Programas de la GIZ (KOPLAN II y Nama Café) con resultados concretos. Ejemplo: en el caso de Nama Café resultó en venta de Café en Alemania.



Programa de Gerentes

Internacionalización de negocios con Alemania

Sobre el Programa de Gerentes



El Programa de Gerentes (PdG) es un componente innovador del Programa FACILIDAD.



Las PYMEs participantes ganan conocimientos y se preparan para acceder al potente mercado alemán.



Con ámbito de actuación en:

- Guatemala
- Honduras
- El Salvador
- Nicaragua
- Costa Rica



Se aspira a incrementar la competitividad de PYMEs centroamericanas.

Fase I

- Concurso de ideas
- Capacitación (40 horas)
- Coaching de gerentes en la región (5 horas)

Fase II

- Selección de gerentes para el viaje empresarial.
- Capacitación y coaching preparatorio (13 horas)
- Viaje empresarial a Alemania

Fase III

- Seguimiento posterior de acuerdos
- Evaluación final del programa

A través de nuevas cooperaciones de negocios entre Centroamérica y Alemania.

1. Fortalecimiento de proyectos de internacionalización (modelo CANVAS).
2. Estrategia de mercadeo e internacionalización con Alemania.
3. Cultura y comunicación.
4. Introducción a la economía alemana e identificación de aliados/socios.

1. Finalización de proyectos.
2. Técnicas de negociación.
3. Etiqueta de negocios.
4. Elaboración de materiales promocionales.



Durante el viaje empresarial los gerentes reciben acompañamiento para conocer el mercado alemán y establecer agendas comunes de negocios. Visitan ferias, cámaras de comercio e industrias, clusters de sus sectores y tienen reuniones individuales con empresas preseleccionadas en Alemania.