



# Empresa limachina exporta masas en polvo a Estados Unidos

Hace casi un año que sus productos instantáneos para hacer empanadas, sopaipillas y pan amasado llegan al mercado norteamericano gracias a la ayuda del programa Pymes Globales Sercotec.

Erika Rojas Salazar  
erika.rojas@estrellavalpo.cl

**O**rgullosa y con ganas de seguir progresando está Alejandro Baeza Morales. Heredero de la tradición panadera de su padre, este limachino de 40 años quiso optimizar el flujo de trabajo elevando la calidad e innovando con nuevos productos. Es así como el año pasado, asesorado por el programa Pymes Globales de Sercotec dio el salto a Estados Unidos exportando sus ricos productos a través de la plataforma Amazon.

## ¿CÓMO LO HIZO?

De la mano de Sercotec, organismo de fomento productivo que lo acompaña hace más de 10 años, surge la iniciativa de hacer una franquicia para vender dentro de Chile y desarrolló la idea de masas en polvo, las que luego logró exportar con el apoyo del Programa Pymes Globales del mismo servicio.

“Descubrimos un proyecto con Pymes Globales, postulamos y afortunadamente y desde octubre del año pasado estamos exportando a Estados Unidos. Los productos se venden y gustan. Están enfocados en los chilenos que viven en Estados Unidos, tenemos masas de empanadas, de pan amasado y sopaipillas en polvo. Es solamente agregar agua y tienen la masa lista, tanto para el consumo como para hacer su

## 20%

ha crecido mes a mes la exportación de productos a Estados Unidos.



ALEJANDRO TIENE 40 AÑOS Y HACE MÁS DE UNA DÉCADA TOMÓ LAS RIENDAS DEL NEGOCIO INICIADO POR SU PADRE HACE MÁS DE 60.

emprendimiento”, cuenta el empresario.

A casi un año de su primera exportación, Alejandro relata que “las ventas son cada vez mayores (...) tenemos un crecimiento sostenido de un 20% mensual. Nos sentimos representantes de un producto chileno, de muy buena calidad y nos orgullece la aceptación que está teniendo en Estados Unidos”. En términos de unidades, el limachino explica que partió exportando 8 unidades y ahora 120 por mes. Por eso no solo agradece a Sercotec toda la ayuda prestada, sino también la colaboración directa de Labglobal.

Alejandro, agrónomo de profesión comentó que tras la enfermedad de su padre y posterior muerte comenzó a repensar la extenuante jornada



LA EMPRESA QUEDA UBICADA EN PRAT 385, FRENTE A CARABINEROS.

laboral de la fábrica y quiso meter nuevas ideas a la empresa para llegar a nuevos mercados y también entregar tiempo de calidad a su familia.

“Tuve que hacer el cambio porque me empecé a enfermar. No le pude seguir el ritmo a mi papá pues el trabajaba desde las

6 de la mañana a las 10 de la noche y claro que yo lo intenté y no pude. Ahí entendí que tenía que adaptarlo a mi ritmo y por eso empecé a abrir más tarde, a desarrollar el tema de las masas, a dejar de vender las cosas como panadería y ahora me dedico cien por ciento a que todo

lo que nosotros vendamos lo elaboramos nosotros. Mi papá me dio un consejo súper sabio y me dijo ‘no te tires al tiro con todo, sino que libéralo poco a poco confesó Alejandro.

## SOBRE PYMES GLOBALES

Pymes Globales es un programa de entrenamiento de Sercotec que busca apoyar a un grupo de empresas y cooperativas para que, mediante la colaboración, la transferencia de conocimientos y la integración de buenas prácticas, accedan a marketplaces internacionales.

“Las empresas beneficiadas podrán identificar su potencial para exportar o prepararse para la exportación a través de plataformas online, conocer la regulación de entrada para los nuevos mercados, aprender cómo im-



plementar campañas de marketing, planificación de inventario, gestión de servicio al cliente y preparación de envíos, entre otras actividades”, explicó la directora regional de Sercotec, María Elizabeth Stitchkin.

Las empresas o cooperativas beneficiadas podrán acceder a un diagnóstico del potencial para exportar o prepararse para la exportación; asistencia técnica en packaging específico para diversos mercados; análisis de regulaciones de entrada para mercados externos; análisis de productos; definición de mercados; análisis de competidores y preparación de la oferta, logística, asesoría comunicacional, entre otros temas. Además de talleres para la generación de conocimiento en técnicas de comercio electrónico, proceso logístico de exportación, coaching, marketing digital y material de difusión y promoción.

El programa se mantiene abierto hasta hoy viernes 25 de julio, a las 12.00 horas. Para más información ingresar a [www.sercotec.cl](http://www.sercotec.cl) o acudir a Punto Mipe, ubicado en Errázuriz 1178, piso 6. Horario de atención: lunes a jueves: 09.00 a 13.00 horas y 14.00 a 18.00 horas. Viernes: 09.00 a 13.00 horas y 14.00 a 16.00 horas.

Teléfonos de contacto: 232425218 / 232425219 +56 9 54378663. 📞