

Papel higiénico, servilletas, pañales, entre otros productos, están posicionados en puntos de venta en Centroamérica y República Dominicana

República Dominicana y la región centroamericana están ocupados por productos guatemaltecos como papel higiénico, servilletas, pañales, toallas húmedas, y más, estimando que el Sector de Manufacturas Diversas registrara en 2017 un cierre por exportación de US\$ 1,772.5 millones.

Guatemala, 04 de enero de 2018. Los productos de manufacturas diversas guatemaltecas se destacan en el mercado centroamericano (57%), principalmente Honduras y El Salvador; le sigue Estados Unidos (12%), México (4%) y República Dominicana (3%) los cuales figuran como importantes países destino de este sector, el cual estimó un cierre en 2017 por US\$ 1,772.5 millones.

El Sector de Manufacturas Diversas, representa el 17% de las exportaciones totales de Guatemala, dentro de los productos con mayor crecimiento se encuentra papel y cartón, manufacturas de cuero, productos diversos de la industria química, entre otros. Indicó la Coordinadora de la Comisión de Manufacturas Diversas de AGEXPORT, Evelyn Gutiérrez.

En el 2017, las manufacturas de papel y cartón tuvieron un importante crecimiento del 10%, a este número se suma también el crecimiento de un 8% de los productos de la industria química.

Nos llena de orgullo que el Exportador del año 2017, fuera Grupo Cobán, socio del Sector de Manufacturas, ya que esta empresa genera un trabajo formal a más de 700 colaboradores que desde San Cristóbal Verapaz (Alta Verapaz) y del área rural del país, esta empresa produce calzado de calidad y durabilidad por más de 100 años. Reveló Gutiérrez.

La Comisión de Manufacturas Diversas en el 2017 brindó diferentes servicios a sus asociados bajo los ejes de trabajo: Generación de Negocios, Desarrollo Empresarial, y Representatividad. De esa cuenta, desarrollaron un Programa para "Definir Mejores Mercados de Exportación" en el que 40 empresas de manufacturas, seleccionaron los mercados más adecuados para sus productos.

Promovimos la innovación empresarial con enfoque en la generación de negocios innovadores a través del Foro de INNOVACION 2017, el cual impactó a más de 800 representantes de empresas, 200 estudiantes, vinculó a 44 instituciones, academia y gobierno y fortaleció a más de 20 emprendedores. Se contó un programa de 19 conferencias sobre tendencias, modelos de negocio, desarrollo de nuevos productos, empaque, tecnología, entre otras, y se compartió la experiencia de empresarios innovadores, estos resultados nos motivan a seguir trabajando para que el sector exportador se destaque en los mercados internacionales por medio de productos y servicios innovadores y con un alto valor agregado. Indicó Gutiérrez.

Para el 2018, los empresarios del sector prevén un crecimiento del 3% en las exportaciones y para ello se han definido ejes estratégicos con los que se busca aumentar el crecimiento de las exportaciones:

- Desarrollo empresarial: se fortalecerá en temas de productividad, innovación, acceso a mercados, y sostenibilidad empresarial.
- Facilitación de negocios e información comercial: con enfoque en los canales de comercialización: distribuidor, b2b, e-commerce y horeca.
- Networking empresarial: se vinculará a los empresarios para desarrollar redes que les permita acceder a mercados, crear alianzas de distribución y compartir buenas prácticas de exportación, entre otros.

En relación al Desarrollo Empresarial en 2018, realizaremos el “Programa En planta” el cual busca mejorar índices de productividad en las empresas, además del “Programa de Abastecimiento Sostenible” que busca preparar a las empresas para cumplir con requisitos de abastecimiento sostenible requerido por compradores en el mercado internacional y el “Programa de Gestores en Innovación” donde formaremos dentro de las empresas gestores que puedan identificar e implementar proyectos de innovación. Puntualizó Gutiérrez.

Además, este sector se prepara para la 9na. Edición de MANUFEXPORT 2018 donde se proyecta el impulso de las pequeñas y medianas empresas manufactureras para posicionarse en cadenas de tiendas regionales, generar contactos y negocios con distribuidores y cadenas de supermercados.