



Best Markets Best Products, el estudio que identificó 400 productos y servicios no tradicionales guatemaltecos con alto potencial en 32 mercados internacionales

AGEXPORT como parte de su estrategia de promoción comercial y facilitación de negocios, realizó la presentación del estudio “Best Markets, Products and Services 2019” el cual a través de su metodología seleccionó 32 mercados de alto potencial para la exportación de productos y servicios guatemaltecos, identificando 21 países y 11 estados de Estados Unidos. Se destacaron las oportunidades para 400 productos y 6 sectores de servicios de exportación, esto con el fin que los empresarios exploren sus oportunidades de negocios en mercados internacionales, que han pasado el filtro de la metodología de AGEXPORT.

Guatemala, 06 de diciembre de 2018. Mediante la metodología desarrollada por la Unidad de Inteligencia de Mercados de AGEXPORT, la cual tiene como base la matriz de Ansoff, se presentó a los exportadores guatemaltecos las alternativas con mayor potencial para el aumento de las exportaciones, diversificación de mercados, diseño de nuevos productos de exportación y rutas al mercado del futuro.

En la ecuación de valor de AGEXPORT donde la facilitación de negocios incide directamente en la satisfacción de nuestros asociados exportadores y de la cadena exportadora, contar con un estudio que nos permite focalizar esfuerzos que permitan a los empresarios y emprendedores plantearse la exportación como un proyecto de crecimiento, reducción de riesgos diversificando mercados y productos, generando además nuevos empleos, nos acerca a nuestro propósito de “hacer de Guatemala un país exportador”. El estudio Best Markets, Products and Services señala al exportador las oportunidades con mayor potencial, con esto no queremos decir que sean las únicas, pero si las que por sus variables macroeconómicas, crecimientos sostenidos y tamaño de mercado, reúnen las características para considerarlos mejores mercados, mejores productos y mejores servicios para la exportación. Indicó el Director General de AGEXPORT, Amador Carballido.

En este estudio se evaluaron los 50 estados de Estados Unidos, siendo una de las variables relevantes para su análisis la concentración de población hispana en cada uno de ellos. De esa cuenta, fueron seleccionados 11 estados con mayor potencial para la oferta exportable guatemalteca, entre los que se encuentra: Florida, Texas, Virginia, Maryland, Georgia, New Jersey, New York. Entre estos estados el principal mercado para productos no tradicionales guatemaltecos es Illinois, importando suéteres de punto a una tasa de crecimiento constante de 340%.



El Departamento de Desarrollo de Mercados y Promoción Comercial, a través de sus cuatro ejes: inteligencia de mercados, inteligencia de negocios, promoción comercial y redes de actores clave, ha diseñado la metodología de AGEXPORT para establecer la estrategia de esfuerzos institucionales hacia el aumento de las exportaciones, impulsando las oportunidades en mercados clave, utilizando como herramientas el análisis comercial, la promoción para hacer visible la oferta exportable del país, la vinculación entre oferta nacional y demanda internacional, y alianzas estratégicas fuera del país para la captación de oportunidades. La metodología AGEXPORT para identificar los mejores mercados, productos y servicios con mayor potencial de exportación, es el resultado, a su vez, de la validación de varios actores que junto a nosotros han confirmado hipótesis, que van desde la toma de decisión del consumidor, tendencias, logística, admisibilidad y aspectos relevantes para los negocios internacionales, para ello se han realizado entrevistas con contactos especializados en la cadena de exportación y consultado sobre modelos de negocio a expertos internacionales. Todo ello englobado bajo la estrategia de promover a Guatemala como un país que supera expectativas "Beyond Expectations". Detalló la Gerente del Departamento de Desarrollo de Mercados y Promoción Comercial de AGEXPORT, Paola Álvarez.

Entre los "Best Products" se encuentran productos como panadería, salsas y alimentos balanceados, los cuales fueron los más exportados a la región centroamericana en el último año y presentan importantes tasas de crecimiento.

Las exportaciones de jugos y confitería protagonizan las exportaciones hacia el mercado de República Dominicana, puerta de entrada al Caribe. También, los alemanes consumen más legumbres, hortalizas y frutos preparados o conservados guatemaltecos, la categoría ha presentado un crecimiento sostenido del 25% en los últimos 5 años. Informó Álvarez.

Además, en esta nueva edición se estudia el mercado asiático con 6 países, dentro de la clasificación mercado nuevo/producto nuevo. Es una región con alto potencial a mediano plazo debido a su crecimiento sostenido en los últimos 5 años, en el cual Guatemala ha participado con un crecimiento promedio del 245%.

Asia es el mercado más sofisticado, su demanda están creciendo, el consumidor tiene un alto poder adquisitivo y en algunos países como Japón importan la mayoría de sus alimentos, lo cual representa una gran oportunidad para el sector exportador innovador guatemalteco, así como los esquejes guatemaltecos que están incursionando en el mercado asiático, es uno de los productos más exportados, con un crecimiento sostenido del 133% en los últimos 5 años. Reveló la Gerente del Departamento de Desarrollo de Mercados y Promoción Comercial de AGEXPORT.



Por otro lado, se confirmaron ocho megatendencias de consumo en el mercado internacional, aplicables a los Best Markets, por mencionar algunas: vida ética, consumidores conectados, creciente demanda por productos premium.

Por primera vez, bajo esta metodología de análisis de AGEXPORT se da a conocer las oportunidades para el Sector de Servicios de exportación, debido a que hay un buen espacio para la oferta de este sector, la demanda de servicios a nivel mundial tienen crecimientos muy acelerados como el caso de los servicios de turismo sostenible, turismo médico, software de exportación, laboratorios y demás, es por ello que Guatemala debe subirse a esta tendencia y poder aprovechar las oportunidades comerciales. Añadió el Director General de AGEXPORT.

Estrategia de AGEXPORT 2019 para la promoción de productos y servicios guatemaltecos en mercados claves

Con este estudio se destacan los mejores mercados y oportunidades para Guatemala y su oferta exportable de productos no tradicional y servicios el Departamento de Desarrollo de Mercados y Promoción Comercial de AGEXPORTsustentará sus actividades del 2019.

La Unidad de Business Intelligence, tomando como base los Best Markets 2019, realizará 8 misiones comerciales con el fin de aperturar, fortalecer y afianzar las oportunidades de negocios para la oferta exportable guatemalteca. Las misiones comerciales se llevarán a cabo hacia los siguientes mercados: Canadá, México, España, Panamá, República Dominicana y a los Estados de Estados Unidos: Dallas, Pennsylvania, New Jersey y New York. Además, se realizarán vinculaciones virtuales de negocios a lo largo del año, para acercar a la oferta exportable con la demanda internacional de productos. Todo a través del market place de AGEXPORT, Connecting Best Markets.

La Unidad de Market Promotion ha alineado su estrategia para el 2019 a los Best Markets, para brindar oportunidades de promoción comercial más efectivas para nuestros asociados. Por ello el plan 2019 se enfoca en realizar 9 pabellones internacionales "Beyond Expectations" y 7 ferias y lanzamientos nacionales de ferias locales con componente de compradores internacionales, para los sectores exportadores: madera y muebles, agrícola, manufacturas, acuicultura y servicios. Puntualizó la Gerente del Departamento de Desarrollo de Mercados y Promoción Comercial de AGEXPORT.

En el caso de la Unidad de Market Intelligence además de haber desarrollado el estudio, brindará en 2019 conferencias sobre los mercados identificados y sus productos potenciales, profundizando más en los temas de interés para los exportadores a lo largo del año; además de asesorarlos de acuerdo con sus necesidades específicas.



Datos adicionales:

- El documento estará disponible en plataforma Connecting Best Markets, para facilitar información de mercados a las empresas que busquen vinculaciones de negocios, todo en un mismo lugar. <http://connecting.export.com.gt/>
- En el estudio se destaca el potencial de los puertos y aeropuertos más importantes de estos mercados internacionales con el fin que los empresarios y exportadores conozcan de mejor forma la infraestructura logística y como se puede adecuar a sus productos. Adicional, se incluyó información de normativa, regulaciones y admisibilidad para los Best Products.

Acerca de AGEXPORT: es una organización gremial sin fines de lucro, fundada en 1982, la cual representa al sector exportador no tradicional y agrupa a empresas pequeñas, medianas y grandes, apoyándolas en mejorar su competitividad así como impulsando iniciativas con el sector público y privado y la cooperación internacional para llevar la cadena exportadora a todo el país.