

Las fuentes de consulta digitales que todo exportador debe conocer



Todo empresario que desea exportar sus productos y servicios, necesita analizar diferentes fuentes de consulta para la toma de decisiones estratégicas con el fin de posicionar sus productos y servicios de forma exitosa y con rentabilidad.

“En AGEXPORT, contamos con algunas herramientas que le facilitan al exportador asociado y no asociado conocer las estadísticas de exportación y otras plataformas digitales que favorecen tener un análisis adecuado y así puedan identificar oportunidades comerciales de forma estratégica”, indicó Jorge García Analista de la Unidad de Inteligencia de Mercados de AGEXPORT.



[Jorge García](#)

[Analista de la Unidad de Inteligencia de Mercados de AGEXPORT](#)
[Plataformas que lo acercan al comercio exterior](#)

Herramienta digital elaborada para el análisis de las estadísticas de exportación de Guatemala. Es una forma fácil de consultar las cifras de exportación, con vistas por sector, región y producto.

En este sentido AGEXPORT ha desarrollado una versión completa para sus socios, al ingresar al [sitio Connecting Best Markets](#) .

Las empresas guatemaltecas asociadas, tienen acceso al detalle tanto en valor como en volumen de estadísticas por sector de producción, región, país, partida y comisión.

Para quienes aún no son socios de AGEXPORT pueden consultar el

[portal institucional](#), donde tendrán acceso a estadísticas actualizadas de exportación, principales países y variaciones interanuales.

[Sitio para conocer los mejores mercados de exportación](#)

Best Markets & Products 2021, es una herramienta digital, donde [AGEXPORT](#) recomienda los mejores mercados para los productos guatemaltecos y oportunidades de exportación.

Esta edición identifica oportunidades dentro de 9 estados norteamericanos para 49 productos, cuya combinación se traduce en 211 oportunidades distintas de exportación.

- La versión completa para asociados, puede consultarse en el [portal CBM](#) cada exportador tiene a la mano información detallada sobre qué productos y mercados presentan oportunidades, así como información logística, normativas y admisibilidades que debe cumplir la oferta exportable para posicionarse a nivel internacional.
- Para los no asociados, puede ingresar al siguiente enlace: <https://forms.office.com/r/Yt9B7HjTRe> para tener acceso e información puntual de los mejores mercados y productos que están demandando a nivel mundial.

[Defina el país para exportar servicios de alta calidad](#)

A través del sitio **Best Markets & Services 2021**, profesionales especializados han publicado datos relevantes dando a conocer los mejores mercados que brindan oportunidades para los exportadores de servicios, a la vez, se desarrolló un “dashboard” enfocado en las necesidades de las seis [Comisiones de Servicios](#) de AGEXPORT.

Por ejemplo: uno de los hallazgos de esta plataforma ubica que Estados Unidos es el primer mercado al cual se aspiran ingresar en tema de servicios los guatemaltecos, sin embargo, para la

diversificación de mercados existe para algunas de las Comisiones de exportación, nuevas oportunidades en República Dominicana, Panamá, Perú y Ecuador,

- La versión completa para socios de AGEXPORT, está en el siguiente enlace: [Plataforma CBM](#) comisión, mercados con oportunidades, sectores y tendencias.
- Para los no asociados puede consultar en el CBM con las credenciales de este enlace <https://forms.office.com/r/Yt9B7HjTRe>

Otras fuentes oportunas y lo mejor gratuitas

[TradeMap:](#)

Al ingresar al portal <https://www.trademap.org/> encontrará estadísticas de importación y exportación a nivel mundial, con información de todos los países y partidas arancelarias.

“Es una excelente herramienta para realizar análisis de mercados en búsqueda de oportunidades de exportación”, destacó Jorge García.