

Guatemala, se convierte en el centro de convergencia de la oferta exportable de Centroamérica



En este 2022, AGRITRADE cumple 33 años de existir, y celebrará su vigésima edición, habiéndose convertido en la Plataforma de Comercialización de la exportación de productos agrícolas no tradicionales de Guatemala.

Deseamos reconocer a sus pioneros y a las 20 Juntas Directivas que lo han liderado hasta llevarlo a ser lo que es hoy, la herramienta de promoción más efectiva de las exportaciones agrícolas del país.

El Comité Organizador celebrará de 18 al 20 de mayo, esta nueva edición, en honor a los visionarios empresarios que aportaron su grano de arena.

Cómo surgió la plataforma agrícola más importante de Centroamérica

Cuentan los primeros exportadores de productos agrícolas no tradicionales que allá por 1988, cuando la Asociación Guatemalteca de Exportadores era una entidad muy pequeña e iniciaba con su ambiciosa misión de **iHacer de Guatemala un País Exportador!**, ellos ya se habían organizado en lo que se sigue llamando la Comisión Agrícola de AGEXPORT.

Se propusieron empezar a exportar a los Estados Unidos, pero no sabían cómo hacerlo. Con la asesoría de un proyecto que la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional

(USAID por sus siglas en inglés), había encomendado a AGEXPORT, decidieron que su primer paso sería participar en una Convención donde se codearían con los grandes exportadores de vegetales y frutas de EE.UU. y de otras partes del mundo.

Escogieron hacer su primera incursión en la convención del PMA (Produce Marketing Association), asociación a nivel global que reúne a los proveedores de la cadena de alimentos frescos y que ayuda a los miembros a crecer, proporcionando conexiones que amplían sus oportunidades de negocio y aumentan sus ventas y consumo.

Llenaron algunas cajas y valijas con lo que ya se tenía y creían que podían probar suerte, melones, arvejas chinas, moras, pinas, sandías, brócoli y mangos.

Lograron reunir un grupo de 10 a 12 personas y tomaron un avión hacia Anaheim, California. Parecíamos “pollos comprados” cuenta Estuardo Castro, que junto con Ricardo Santa Cruz atendían al grupo de empresarios y eran los encargados de montar el stand de Guatemala. Se había logrado conseguir un stand en el lugar menos atractivo, pues los buenos lugares ya están tomados por los expertos y veteranos de la Convención.

Como comenté antes, nuestros pioneros fueron cargando todo desde Guatemala, más tarde aprendieron que los productos no necesariamente se llevan, en ocasiones se adquieren en los supermercados donde se realiza la convención ya sea que fueron importados desde Guatemala o no. Al fin y al cabo, una bonita piña será siempre una bonita piña.

En esa Convención ocurrieron dos cosas impresionantes: la primera fue que el stand chiquito y alejado resultó ser un gran éxito y los mejores compradores llegaban a saludar y a contactar a los guatemaltecos. Lo que causó el milagro fue que ese año, el PMA daba una despedida a un líder del negocio de los productos

frescos en Estados Unidos que se estaba retirando después de una larga carrera en la industria de productos agrícolas, Mr. Bill Crum, un personaje muy conocido y apreciado por los importadores, supermercados, proveedores, entre otros.

Por recomendación de los asesores del proyecto PROEXAG, de AID, AGEXPORT lo había contratado para asesorar a la delegación de Guatemala que no contaba con experiencia en eventos de esa magnitud, lo cual él aceptó con mucho gusto y deseo de ayudar. Poco a poco empezaron a llegar sus conocidos a quienes él había invitado a pasar por el humilde stand. El caso fue que resultó una sensación, los mejores referentes en la industria estaban hablando con los guatemaltecos respaldados por la credibilidad del Sr Crum.

Posteriormente, ya más familiarizados con el lugar, empezaron a circular por los pasillos y por los stands de otros países y de grandes empresas y cuál fue su sorpresa cuando vieron que muchos de los vegetales y frutas que eran objeto de los negocios en la Feria, se producían o podían producirse en Guatemala sin mayores problemas. Eso los entusiasmó mucho y concluyeron que el país llegaría ser un gran exportador de productos agrícolas no tradicionales frescos .

Por la noche, en una reunión de convivencia y análisis de la experiencia que estaban viviendo, con la presencia de Tulio Garcia, Gloria Elena Polanco, Emilio Santano (QEPD), Carlos Jose Castillo (QEPD), Antonio Maldonado, David Leonowens, Rodolfo Quezada, Rafael Passarelli y Garret Dembleyker pensaban que había que llevar a más productores al próximo evento, pero al hacer los números de lo que había que gastar por inscribirse, el pago de hoteles y pasajes, concluían que no era posible.

Entonces, pensaron: y ¿Por qué no hacemos algo similar, pero en Guatemala? Volvemos a pedir la ayuda al Sr. Crum para que invite

a sus amigos a conocer Guatemala, país del mejor clima para producir vegetales, frutas y flores. Así nació la idea de AGRITRADE que se realizó por primera vez en noviembre de 1988, en el entonces llamado Hotel El Dorado.

Lo que vino después es una historia de éxitos de AGRITRADE cada año. Poco a poco se vio la conveniencia de hacerlo bianual para dar lugar a mostrar nueva oferta e incluso invitar a los colegas centroamericanos, los compradores ya estaban motivados.

Algunos años después se pasó a la Antigua Guatemala, estrategia que subió el nivel de encantamiento de los compradores, a tal grado que ya lo contemplan en sus planes anuales.

Con el tiempo, se desarrolló una relación más que comercial, los compradores, dando muestra de solidaridad sin descuidar el negocio, también mostraron deseos de apoyar a las comunidades de pequeños productores que cultivaban los productos. Otro punto clave fue que, se movió de noviembre a marzo, que es cuando ellos están planificando y prospectando para la temporada alta de noviembre y diciembre y así, la convención se fue adquiriendo más prestigio internacional, convirtiéndose, además, en el centro de convergencia de la oferta exportable de Centroamérica.

Para entonces el Ministerio de Agricultura, se convirtió en un buen apoyo para el evento especialmente en la incorporación y participación de grupos de pequeños agricultores, tarea que también fue apoyada por países cooperantes. El Programa de Agregados Comerciales conocido como PACIT, se encargaba de buscar nuevos compradores en el mundo y acompañarlos hasta Guatemala.