

# La plataforma que conecta la oferta exportable guatemalteca con la demanda internacional



El conocer las oportunidades comerciales que hay para sus productos y generar contactos con cientos de compradores en el mundo con un clic es una realidad.

Esto gracias al [Connecting Best Markets](#) (CBM) la primera plataforma centroamericana que une la oferta guatemalteca y la demanda internacional.



*Desde 2018, que lanzamos esta plataforma, convertimos a Guatemala en pionera de tener una herramienta que genera oportunidades de negocio con tan solo un clic de distancia. Ahora, en 2021 presentamos el [Connecting Best Markets 2.0](#) donde brindamos una nueva experiencia al usuario, además que gracias a nuestro equipo de profesionales hemos filtrado y verificado el prestigio de compradores internacionales de forma estratégica*

**Rodrigo Ruiz**

—

**Jefe de Negocios Internacionales de AGEXPORT**

Los compradores internacionales que ingresan al CBM <http://connecting.export.com.gt/> visualizan el perfil del cliente ([empresas guatemaltecas](#)), además, tienen la oportunidad de encontrar nuevos negocios para diversificar su portafolio y ampliar su línea de productos de las industrias agrícolas,

textil y manufacturas.

*En 2021 hemos logrado un crecimiento exponencial de visitas al CBM de compradores de todo el mundo, ya que están interesados en la oferta de productos guatemaltecos como las frutas, vegetales, cardamomo, manufacturas, alimentos procesados, bebidas, artículos de cuidado personal, entre otros, destacó Ruiz.*

Las empresas guatemaltecas, al crear su perfil dan a conocer otras herramientas que le permitirán fortalecer su oferta de productos a través de estudios de inteligencia de mercados, normativas y certificaciones internacionales así como aliados comerciales a través de Cámaras empresariales y consulado

Derivado de la emergencia sanitaria en 2020 y la transformación de hacer negocios, el [Departamento de Desarrollo de Mercados y Promoción Comercial](#) a través de la Unidad de Negocios Internacionales de AGEXPORT, apoyaron en la gestión del evento **Manufexport** virtual con ello lograron generar **más de 600 citas online entre exportadores y pymes** de manufacturas con clientes a nivel mundial.

A la vez, lograron la **incorporación de 500 nuevos compradores** a la plataforma del CBM.

**¿Por qué debe tener su perfil en el Connecting Best Markets?**

- **Acceso a miles de compradores internacionales**

Para finales de 2021, se proyecta un estimado de 100 mil compradores de Estados Unidos, Centroamérica, Canadá, el Caribe y Europa, que se incorporarán al CBM.

- **Conexiones exitosas**

Conexión con distribuidores especializados, cadenas de supermercados, clientes industriales, entre otros.

- **Consultas en todo momento**

Acceso a la plataforma desde cualquier lugar y momento los 365 días del año las 24 horas

- **Asesoría personalizada**

Asesoría especializada y profesional, además, encontrará información de inteligencia de mercados y negocios para su empresa

«El valor agregado y diferenciador que tiene el Connecting Best Markets radica en que no es una sencilla base de datos o un directorio, se ha diseñado y construido una plataforma robusta que permite la promoción y el posicionamiento de las empresas y que apunta hacia alcanzar sus objetivos comerciales».



[Rodrigo Ruiz](#)

[resaltó el Jefe de Negocios Internacionales.](#)

## **Una plataforma con visión regional**

El CBM ha generado **más de 15 mil vinculaciones de [negocios](#) entre empresas guatemaltecas y compradores internacionales**, lo cual se ha convertido en un atractivo y de alto interés para los exportadores de Centroamérica.

*«Hemos atraído a compradores especializados, brindando nuevas experiencias a nuestros clientes, por tal razón iniciaremos una nueva fase en la cual próximamente podrán registrarse empresas centroamericanas y así lograr ofrecerle a los cliente*

*internacionales una amplia oferta de productos regionales», reveló Ruiz.*

## **Los interesados en crear su perfil en la plataforma pueden comunicarse con Maria Mercedes Herrera:**

a su correo electrónico: [mariamercedes.herrera@agexport.org.gt](mailto:mariamercedes.herrera@agexport.org.gt) o puede comunicarse al número de teléfono: 2422-3400

## **Nuevos y buenos negocios internacionales para Alianza Mayorista**

*“Con el equipo de AGEXPORT tuvimos el acompañamiento y seguimiento oportuno para comprender como utilizar el **Connecting Best Markets**, luego nosotros como Alianza Mayorista nos dimos la tarea de ir actualizando nuestro perfil y así detallar nuestros productos”, comentó Luis Juarez, Gerente de exportaciones de la empresa Alianza Mayorista.*

Sin duda, esta empresa guatemalteca aprovechó el CBM, el ser constantes y tener un perfil completo, les permitió conectarse con “tres negocios grandes” como lo detalló Juarez.

*“Gracias al CBM logramos tener dos negocios para incorporarnos al mercado de Estados Unidos y uno en Panamá, con el fin de exportar nuestros principales productos como papel higiénico el cual es nuestro “core business”, recordó Juarez.*

Por su experiencia, el Gerente de exportaciones de **Alianza Mayorista**, recomienda a las empresas que tengan el perfil corporativo actualizado, además al momento de tener su cita virtual con el cliente potencial cuenten con una presentación

ejecutiva donde incluyan todos sus productos, junto con los precios adecuados para el mercado de interés.

Esta empresa guatemalteca continúa consolidando su oferta exportable en los mercados, y ahora se han enfocado en incursionar en el mercado de República Dominicana a través de plataformas como el [Connecting Best Markets](#), el servicio de [Buyers Analytcs](#) de AGEXPORT y su gestión empresarial.

Conozca más de Alianza Mayorista en su sitio web: <https://www.alianzamayorista.com/home/>

