MISIÓN COMERCIAL A GUINEA ECUATORIAL - Del 8 al 12 de marzo de 2027

México permite comprobar el potencial de ventas, seleccionar socios y reducir la incertidumbre antes de invertir en el mercado.

1. Explorar un mercado de relevancia comercial. México es el segundo socio comercial de la Unión Europea en América Latina, lo que justifica analizar su encaje en la estrategia de exportación de la empresa.

2. Encontrar importadores, distribuidores y clientes adecuados. Las reuniones presenciales permiten evaluar su cobertura territorial, cartera de productos, capacidad comercial y experiencia con proveedores extranjeros.

3. Validar la demanda y el precio de venta. Contrastar la oferta con compradores reales ayuda a determinar qué productos interesan, qué adaptaciones necesitan y qué precio puede aceptar el mercado.

4. Construir confianza y avanzar en negociaciones. Visitar a los interlocutores, presentar muestras o realizar demostraciones puede facilitar acuerdos y aclarar expectativas sobre servicio, plazos y colaboración.

5. Conocer directamente la competencia y los canales. Las visitas a establecimientos, instalaciones y ferias permiten observar marcas, precios, posicionamiento y formas de distribución que resultan difíciles de valorar desde España.

6. Comprobar la viabilidad de la exportación. Reunirse con importadores y operadores logísticos permite concretar costes de transporte, trámites, requisitos del producto y condiciones de entrega, y estimar el margen comercial real.

7. Aprovechar el idioma compartido. Facilita las reuniones, la presentación del producto y la formación de posibles socios, aunque conviene adaptar el mensaje comercial al comprador mexicano.

Sector	Productos y soluciones con oportunidades	Argumento comercial
Agua, riego y tratamiento	Bombas, válvulas, filtración, depuración, reutilización y detección de fugas	Necesidades de modernización hídrica y ahorro de agua en agricultura, industria y ciudades.
Maquinaria y tecnología industrial	Automatización, componentes, equipos de producción y digitalización de fábricas	Posibilidad de incorporarse como proveedor a las cadenas industriales mexicanas y sus proyectos de modernización.
Tecnología agroalimentaria	Riego de precisión, invernaderos, mecanización, trazabilidad y equipos de transformación	Productores que necesitan mejorar productividad, eficiencia y calidad para competir en mercados internacionales.
Eficiencia energética y medioambiente	Equipos de ahorro energético, reciclaje, tratamiento y valorización de residuos	Oportunidades ligadas a reducir costes de operación y mejorar el aprovechamiento de recursos.
Alimentación y bebidas de valor añadido	Aceite de oliva, vino, aceitunas y especialidades gourmet	Encaje de la oferta española en importadores especializados, restauración y establecimientos orientados a productos de calidad.

Sector	Productos y soluciones con oportunidades	Argumento comercial
Infraestructura y logística	Equipamiento portuario, soluciones de manutención, ingeniería y tecnología logística	Proyectos de modernización de infraestructuras y cadenas de suministro.

Ficha país: México