



## Chicago cabeza de puente

### Una buena opción para centros de distribución en EEUU

2009-10-15

¿Dónde establecería usted su centro de distribución de alimentación y bebidas en Estados Unidos?

¿Nueva York? ¿Miami? ¿Los Angeles? ¿Chicago?

Muchos pensarán que la ciudad idónea es Miami o Nueva York, que es lo que han hecho la mayoría de las empresas españolas que cuentan con una filial en Estados Unidos. Según la información suministrada por ICEX y las OFECOMES (Washington, Nueva York, Miami y Chicago. No he encontrado información de la de Los Angeles) las 336 empresas españolas presentes en Estados Unidos se distribuyen como muestra la tabla siguiente:

Miami:150  
Nueva York: 117  
Texas: 24  
Virginia:7  
Washington DC: 7  
Illinois:6  
Georgia:6  
Alabama: 3  
Tennessee:2  
Michigan:2  
Ohio:2  
Louisiana:1  
Carolina del Norte.1  
Carolina del Sur: 1  
Minesota: 1  
Indiana:1  
Delaware:1

De las 20 empresas relacionadas con el sector de la alimentación y bebidas presentes en Estados Unidos, salvo una que está instalada en Illinois, el resto se ubican en Miami o Nueva York.

Lo que yo propongo en estas líneas es pensar en Chicago como puerta de entrada a los Estados Unidos, y para ello les doy los siguientes datos:

1. Chicago es la tercera área metropolitana más poblada de Estados Unidos, por detrás de Nueva York y Los Angeles: 9,5 millones de habitantes.
2. Es la tercera ciudad más poblada de Estados Unidos: 2,9 millones de habitantes.
3. Es la capital de la región del medio-oeste: 65 millones de habitantes.
4. Es el nudo logístico y de comunicación más importante de Estados Unidos.



5. Es el nodo central del corredor NAFTA.
6. Es el punto de conexión de las 6 líneas ferroviarias class-one de Estados Unidos. El 50% del tráfico de mercancías por ferrocarril pasa por Chicago.
7. 42% de los consumidores estadounidenses están a menos de dos días de camino de Chicago.
8. Es el quinto mayor centro intermodal de contenedores del mundo, tras Hong Kong, Singapur, Shanghai y Shenzhen. En Chicago se manipulan 13,98 millones de TEU/año.
9. Por Chicago pasan el 50% de las mercancías estadounidenses con destino a Europa y Asia.
10. En Chicago convergen 6 autopistas interestatales de los Estados Unidos.
11. Chicago está conectada fluvialmente con el Golfo de México por el Mississippi y con el Atlántico Norte por el canal de San Lorenzo.
12. El área metropolitana de Chicago cuenta, según el Illinois data con:
  - 5857 establecimientos de transporte y logística.
  - 14809 establecimientos Horeca.
  - 26973 establecimientos de venta detallista.
  - 15690 establecimientos de venta mayorista.
13. En 2007, las ventas de productos alimenticios en Chicago fueron de 1429 millones de dólares.
14. Las ventas de bebidas y comidas declaradas en 2007 en Chicago ascendieron a 1418 millones\* de dólares.
15. Contarán con la ayuda de Bridgedworld a través de Vicente Basabe, quien cuenta con despacho en Chicago.

Es decir, que no solo tendrá un mercado regional donde empezar a ganar cuota de mercado, sino que sacará provecho de su condición de nodo de comunicaciones para abordar todo el mercado estadounidense.

Si estos datos les han animado a aumentar las ventas de su empresa exportando a los Estados Unidos, con Chicago como puerta de entrada, no dude en ponerse en contacto con nosotros para colaborar con usted en conseguirlo.

\*Los datos se basan de calcular la base imponible del impuesto "sales tax" (equivale al IVA) vigente en Chicago.

## **Vicente Basabe**

[vicente.basabe@bridgedworld.com](mailto:vicente.basabe@bridgedworld.com)