



Mercados sofisticados

2010-12-10

La mayoría de las exportaciones españolas tienen como destino la Unión Europea. Concretamente Francia es el destino de cerca del 20%, Alemania poco más del 10%, Portugal e Italia en el entorno del 9% y el Reino Unido con un 6%. En total, alrededor del 70% de nuestras exportaciones van a la UE.

Como consecuencia de la crisis económica, la industria nacional está poniendo sus ojos en los mercados emergentes, fundamentalmente los denominados BRIC (Brasil, Rusia, India y China) – que suponen un 4,6% del total de nuestras exportaciones en estos momentos – y ello debido a los datos de crecimiento en estos países que hacen palidecer a los de nuestros socios en la UE.

Las grandes multinacionales ya están proyectando ventas en los próximos países que se incorporaran a este grupo. Es una buena noticia para España, que algunos de los mercados con mayor proyección de futuro sean de habla española. Entre ellos se encuentran México y Argentina, países de los que esperamos oír hablar mucho y bien próximamente. No podemos estar más de acuerdo en que España debe orientarse a aquellos mercados donde pueda poner en valor sus recursos y competencias, y una lengua común es una ventaja diferencial.

Desde Bridgedworld insistimos en los mercados que consideramos más atractivos. Algunos por su gran fortaleza como China donde estamos establecidos desde el inicio de nuestra actividad o Brasil donde estamos en proceso de apertura de filial.

Pero simultáneamente mantenemos una gran actividad en aquellos que entendemos que no pueden olvidarse en los planes de exportación de las empresas españolas.

Estados Unidos de América es uno de ellos. Por una serie de razones, este país – el mayor importador del mundo, casi doblando al siguiente – apenas supone un 3,5% de nuestras exportaciones.

Hay muchos productos en nuestro país que son de gran interés en EEUU. El [vino español](#) por ejemplo, no cesa de ganar cuota de mercado y desde Bridgedworld vamos a impulsar, durante el próximo 2011, una iniciativa que esperamos sea de gran utilidad para el sector en este mercado.

Por otro lado, hemos llegado a un [acuerdo](#) con la empresa noruega BuildAssist AS para impulsar las ventas de empresas españolas en los países escandinavos.

Tanto el uno como los otros, son países donde se dan cita la flor y nata de la competencia mundial. Pero sabremos estar a la altura. Lo hemos demostrado ya con importantes ventas en ambas zonas, consolidando marcas y estableciendo canales de ventas.

Para las empresas españolas no es sólo una oportunidad para estar presente en mercados consolidados y de alta fiabilidad donde se puede pensar en estrategias a medio-largo plazo.



Es también una fuente de conocimiento de las mejores prácticas de los líderes internacionales, de codearse con la tecnología más avanzada, los modelos de negocio más desarrollados, las técnicas de marketing más sofisticadas. En definitiva, un lugar para vender y mejorar.

Estos son los mercados en los que sentimos que tenemos que estar presentes. Los conocemos ya, hemos vivido en ellos, y pensamos que podemos capitalizar esta experiencia en beneficio de nuestros clientes.

Contáctenos sin compromiso. Le esperamos.