



El mercado nacional se estabiliza y las exportaciones crecen

Según los Resultados de la **encuesta de evolución de ventas**, el sector se ha estancado en el tercer trimestre del 2023, con un **resultado** del 0,31% lo que se puede interpretar como una ralentización del mercado.

Las exportaciones españolas superan los 389.000 millones de euros en 2022 y alcanzan un máximo histórico

16.2.2023

Las exportaciones españolas de bienes en el conjunto del 2022 han marcado un nuevo máximo histórico anual y superan por primera vez los 389.000 millones de euros (389.208,9 M€), tal y como muestran los datos de comercio exterior declarado de Aduanas publicados hoy. Esto supone un crecimiento de cerca del 23% interanual respecto a 2021.

2024, un año que se prevé estable

Las grandes superficies de bricolaje ralentizarán su crecimiento en 2024, según DBK

Las exportaciones crecen un 10,5% en el primer semestre de 2023

España se consolida como un referente en el sector de la ferrería y el bricolaje a nivel europeo

REDACCIÓN

Tiempo de lectura: 1 min LUNES, 25 DE SEPTIEMBRE DE 2023



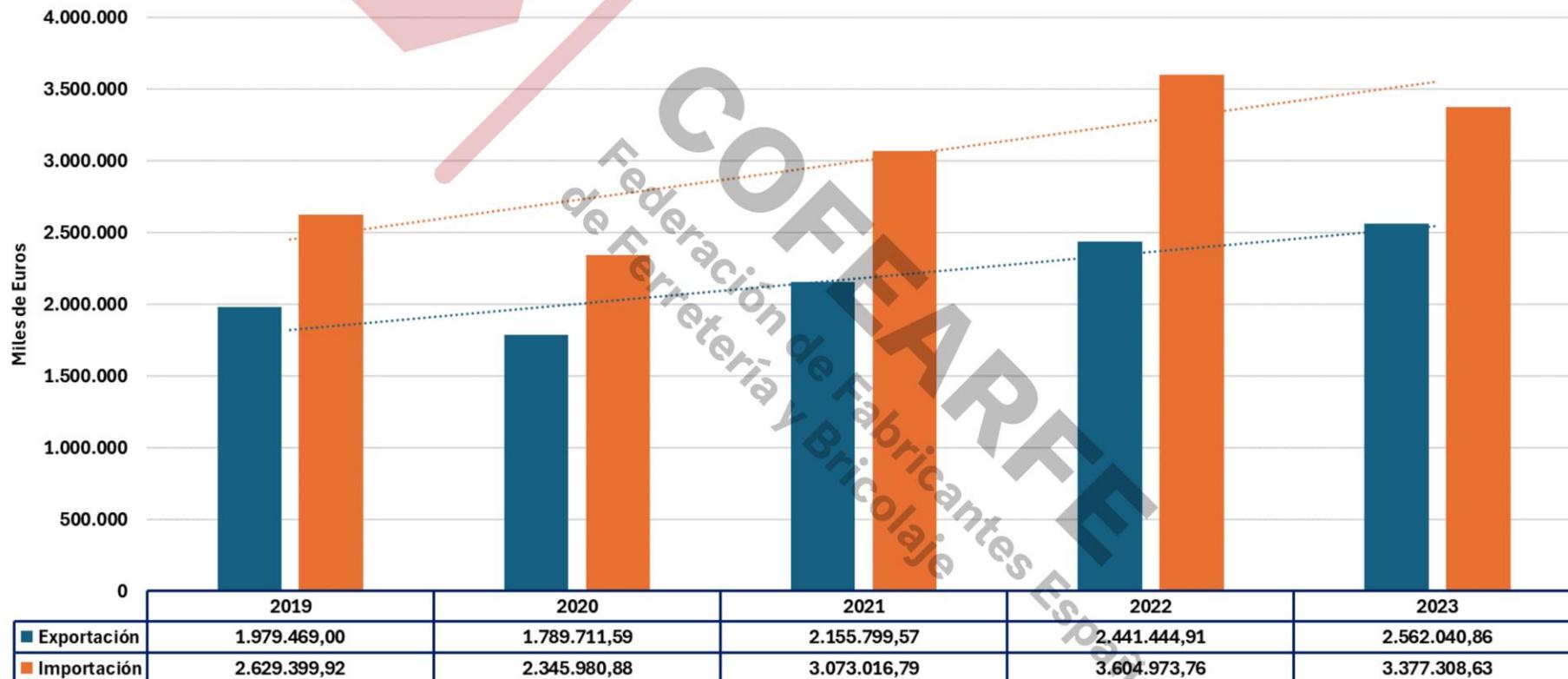
En 2023 las exportaciones crecieron un 4,5% más que en 2022 y un 18,84% más que en 2021

Comercio exterior español - Comparativa anual



COFEARFE
Federación de Fabricantes Españoles
de Ferrería y Bricolaje

Sector ferrería y bricolaje



El 70% de las exportaciones son a Europa. Destacamos el crecimiento de Italia, Polonia y Marruecos

Principales destinos de las exportaciones

Sector ferretería y bricolaje



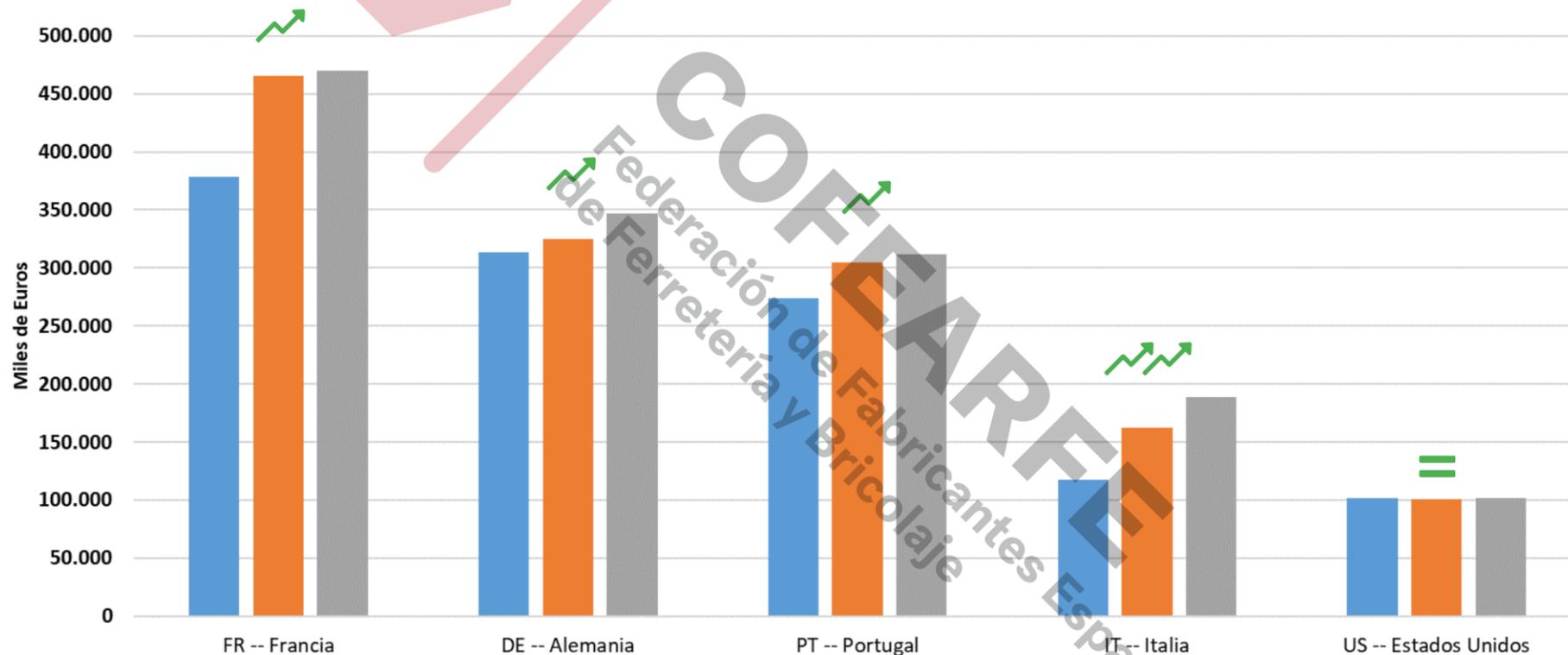
En Europa, Francia encabeza el ranking junto con Alemania y Portugal.

TOP 5 destinos de las exportaciones

Sector ferretería y bricolaje



COFEARFE
Federación de Fabricantes Españoles
de Ferrería y Bricolaje



La exportación es una oportunidad de crecimiento para las empresas:

- No depender en exclusiva del mercado nacional
- Maximizar capacidad de producción
- Fortalecimiento de marca
- España es un sello de calidad para muchos mercados



profit

Sin embargo, operar a nivel global es una decisión estratégica

- Conocimiento de los mercados con potencial
- Inversión en comunicación y marca
- Selección de agentes y/o distribuidores
- Complejidad operaciones logísticas
- Elevada gestión de trámites y burocracia
- Inversión financiera
- Sinergias empresariales



La **MISIÓN DEL CLUB EXPORT** es
facilitar, profesionalizar y acompañar
en el **proceso de internacionalización**
a las **empresas de ferretería y bricolaje**
a través del **conocimiento** y
la **generación de oportunidades de negocio.**







HOME
IMPROVEMENT
MANUFACTURERS
ASSOCIATION
NETWORK



HIMA
BENELUX

HOME IMPROVEMENT MANUFACTURERS ASSOCIATION



Áreas de
Actuación

Conocimiento de Mercados Internacionales

Profesionalización de la Internacionalización

Sinergias en la prospección y comercialización

01

COLOQUIOS y GRUPOS DE TRABAJO (TRIMESTRAL)

Reuniones trimestrales donde definir y compartir las líneas de trabajo del Club Export de AFEB que permitan mejorar la eficiencia de la exportación.

02

SEMINARIOS INTERNACIONALES

Experiencia inmersiva para conocer en detalle un mercado en el país de la mano de un consultor experto y con visitas guiadas en los diferentes retailers / puntos de venta.

03

JORNADAS TEMÁTICAS

Puntos de encuentro donde contaremos con la visión de expertos y la practicidad de casos reales de empresas en temáticas y/o mercados de interés.

04

EVENTO

Encuentro anual de los profesionales de la exportación del sector. Programa con retailers globales, casos de éxito, tendencias y mesas de debate. Networking de primer nivel entre profesionales.

05

FERIAS

Participación conjunta en ferias internacionales a través de un stand común bajo la marca "España".

06

FORMACIÓN

Formatos formativos adaptados y (cursos/webinars) orientados a la implantación (teoría + casos prácticos) en el área de exportación.

07

PROYECTOS COLABORATIVOS

Desarrollo de proyectos pilotos ad-hoc para empresas con intereses comunes: marketplaces / plataformas de distribución / estudios..

08

SINERGIAS / COLABORACIÓN ENTRE EMPRESAS

Espacio donde las empresas pueden intercambiar y crear sinergias de colaboración en diferentes ámbitos: mercados, compartir agentes, visitas comerciales, prospección, contactos..

Encuentros one-on-one entre empresas no competitivas para establecer sinergias de colaboración en diferentes ámbitos.

Grupo de Whatsapp donde compartir fotografías y productos pdv a nivel global, noticias internacionales, asistencia a ferias, contactos compradores..





Machinery & Tools

¿Te sumas a Club Export?

Para más información:

Susana Velasco Castro

Responsable Club Export AFEB

T: 93.410.23.34

M: 630 973 575

E-mail: clubexport@brico-afeb.com

www.brico-afeb.com

