

Export@ Digital une a los grandes actores de la economía online al servicio de la exportación

El proyecto nace para apoyar a las empresas con el objetivo de maximizar las oportunidades del e-commerce internacional, un mercado con unas previsiones de crecimiento medio del 25% hasta 2020.

El proyecto Export@ Digital, impulsado por DHL Express e integrado por las entidades Alibaba Group, eBay, Google, BDO, La Caixa Comercia Global Payments, Consultoría Innova y Amvos Worldwide Digital, ha sido presentado hoy en la Cámara de Comercio de Madrid. Esta iniciativa está dirigida a fomentar la internacionalización de las empresas a través del comercio electrónico, mediante diez eventos repartidos por varias ciudades españolas, de las cuales Madrid ha sido la primera sede.

Dori López, Gerente de Consultoría Innova, ha expuesto el objetivo de estas jornadas, en las que se abordarán todas las áreas implicadas en una estrategia de exportación digital: el análisis de mercados electrónicos internacionales y los diferentes marketplaces como principales herramientas de venta, marketing online aplicado a la internacionalización, así como aspectos logísticos, financieros y legales necesarios en el ámbito del e-commerce internacional. Desde Innova, Dori López explica que "el conocimiento de todas y cada una de las áreas que componen la estrategia digital internacional es requisito imprescindible para asegurar el desarrollo y la ejecución de un proyecto de exportación digital de éxito, así como sus factores diferenciales con respecto a una estrategia nacional".

Nicolás Mouze, Director de Marketing y Ventas de DHL Express Iberia, ha expuesto la importancia fundamental de la logística para el éxito de la internacionalización a través del e-commerce, presentando las conclusiones del reciente estudio: "La Oportunidad el Comercio Internacional-El Comercio de las Especies del SXXI". Según este estudio, los minoristas con una oferta de servicios de envío Premium para sus clientes, crecen un 1,6 veces más rápido que el resto. Las oportunidades del mercado internacional ofrecen tasas de crecimiento mucho más altas que el resto de mercados minoristas, no sólo para sectores punteros como la moda o la electrónica, sino para otros muchos sectores como cosméticos, alimentación, artículos deportivos, etc. La oferta internacional impulsa las ventas en una media del 10%. "DHL apoya a las Pymes asesorándolas a la hora de salir al exterior en temas tan importantes como las aduanas y las distintas soluciones de entrega", ha explicado Nicolás Mouze.

Por su parte, Ernesto Caccavale, Director de Desarrollo de Negocio de Alibaba en España y Portugal ha mostrado su interés en la iniciativa Export@ Digital, dada la gran importancia y potencial del mercado Chino para las empresas españolas; un 37% de los consumidores de esta plataforma buscan y demandan productos internacionales por su calidad y fiabilidad. "Estamos en un momento histórico para las empresas españolas, ya que el consumidor chino busca el producto internacional. El 40% del comercio mundial se realiza en China y a través de nuestra plataforma Tmall podemos ayudar a marcas españolas a vender y posicionar sus productos a una audiencia potencial de más de 400 millones de consumidores. Es un tren que no deberían dejar pasar", explica Caccavale.

Por último, José Ángel López, Director de Ventas B2C en eBay Marketplaces, ha explicado el enfoque de eBay como herramienta de exportación internacional B2C y, por lo tanto, las oportunidades que ofrece a los negocios que quieren exportar a través del e-commerce internacional, ya que los marketplaces son una fórmula eficaz de abrir nuevos mercados, con independencia del tamaño y sector de las empresas. Según José Ángel López, "Nos ha parecido muy importante participar en esta jornada, ya que comparte uno de los principales objetivos de eBay: ayudar a los vendedores españoles para que puedan conectar con los 167 millones de compradores en todo el mundo, facilitando así su internacionalización. Creemos que asociarse con marketplaces como eBay es una forma muy eficaz de poder entrar en mercados nuevos, pues cuentan con un volumen significativo de tráfico nacional e internacional desde el principio. Por ejemplo, un dato significativo es que el 95% de los vendedores en eBay.es exporta, y lo hace a una media de 21 países".

El evento celebrado en Madrid ha sido el primero, dentro de una serie de encuentros programados en ciudades clave como Barcelona, Valencia, Bilbao, Alicante y Sevilla. A estos hay que sumar otras ediciones especializadas en sectores estratégicos en nuestro país, como las del sector vinícola, que tendrán su propia cita en Logroño, Valladolid y Orense.

Las empresas asistentes a estas jornadas dispondrán de más información, programas y solicitud de inscripciones en la página oficial www.exportadigital.es, donde también publicará información relativa a futuras convocatorias.

Datos de contacto:

Noelia Perlacia
915191005

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Finanzas](#) [Comunicación](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#) [Logística](#) [E-Commerce](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>