

## El Club Export de AFEB presenta Portugal y España como una unidad de negocio completa

- “Portugal es una buena puerta de exportación a otros países y un fuerte mercado en el que vender productos de bricolaje y ferretería”
- Se prevé un crecimiento muy grande del bricolaje en Portugal durante los próximos tres años



19 de mayo de 2021-. **Club Export**, el punto de encuentro de AFEB para las empresas exportadoras del sector de la ferretería y el bricolaje, ha ofrecido un nuevo webinar sobre el **mercado portugués**, de la mano de **Josep Tomás, Jefe de Ventas de Inofix-Saint Genis**.

Durante la primera parte del webinar, Josep Tomás ha explicado a los asistentes la situación global y económica de Portugal, así como la situación en que se encuentra el país en relación a la Pandemia del COVID-19 y la **fuerte recuperación que está teniendo** el mercado del bricolaje, **a causa principalmente de no haber cerrado sus establecimientos de ferretería durante toda la Pandemia**.

Josep Tomás ha puesto de relieve las **conexiones existentes entre España y el mercado portugués, siendo importante considerarlos como una unidad de negocio completa**, siendo prueba de ello que muchas enseñas tienen tiendas a ambos lados de la frontera, -como pueden ser Leroy Merlin, AKI o Bricodepot, entre otras- y que algunas empresas incluso tienen responsables comerciales o de marketing que dirigen ambas unidades de negocio.

Según ha indicado Josep Tomás, los principales centros de bricolaje en Portugal son **Leroy Merlin que cubre el 70% de la cuota de mercado**, seguido de Bricomarché con un 15%, Maxmart con un 9%, Agriloja con un 3% y E Leclerc con un 2%.

Josep Tomás lamenta que muchas empresas españolas no conozcan Portugal y no lo tengan en cuenta como un fuerte mercado en el que vender productos de bricolaje y ferretería y una puerta de exportación a otros países Según el experto, **“Portugal debe entenderse como una unidad adherida a la península. El nivel de conocimiento y el tejido medio del bricolaje es superior al de España, llevándose una cuota de mercado europea muy grande”**.

Según el ponente, **el mercado del bricolaje en Portugal puede llegar a crecer mucho durante los próximos tres años**, ya que el país cada vez cuenta con más tiendas de bricolaje y con más afición por el DIY por parte de sus ciudadanos.

Además de las posibilidades de venta dentro del propio mercado portugués, **se trata de una buena puerta de entrada a mercados exteriores** que pueden ser gestionados o introducidos desde Portugal, con facturación y entregas en el país. Entre estos mercados encontramos Angola, Cabo Verde, Mozambique y países de habla portuguesa.

Josep Tomás ha **recordado la importancia de generar un buen *back office* en las empresas** donde no solo haya personas que hablen en portugués sino que entiendan la cultura del país y, sobre todo, que cuenten con un buen colaborador en el punto de venta.

A este webinar **han asistido un total de 69 personas procedentes de 50 empresas de AFEB**, que han valorado este encuentro muy positivamente, y han destacado haber obtenido una mejor dimensión y visión del mercado Portugués.

### Sobre [AFEB](#): Asociación de Fabricantes de Bricolaje y Ferrería

Asociación que tiene como misión potenciar las empresas del mercado del bricolaje y la ferretería, de España y Portugal, en colaboración permanente con todos los partícipes de la distribución. AFEB nace en el 2004 y es miembro de HIMA (antes Fediyma), Federación Europea de Fabricantes de DIY, desde el año 2005. La Asociación organiza una intensa agenda de eventos y actividades durante todo el año para potenciar el sector y las marcas de sus más de 100 asociados. Entre los servicios de AFEB encontramos [Club Export](#), el punto de encuentro para las empresas exportadoras; [Mi Hogar Mejor](#), la plataforma con tutoriales de bricolaje, decoración y jardinería, de la mano de los principales influencers del sector; y [El Rincón del Bricolaje](#), canal de Youtube donde los socios pueden publicar consejos para las mejoras del hogar.