

## Capítulo 24

### POSADA

*Empresa familiar que exporta productos de Galicia a México desde 1997. En el año 2009 se instala en México con su socio Palacio de Hierro.*

***“México es un mercado de alto potencial y una excelente plataforma para Centroamérica y Estados Unidos.”***

Por **José Posada González**  
*Presidente de POSADA*

POSADA es una compañía familiar que inicia su actividad en 1955, cuando José Posada Torres inicia la exportación de castañas a Brasil. Su principal actividad se centra en la elaboración y comercialización de productos naturales de Galicia, como las castañas, los grelos, los mirabeles, etc.

Los productos POSADA revolucionan el mercado, debido a su condición de únicos y novedosos. Cuenta con dos gamas, SELECT, dirigida al público que se quiera dar un capricho dulce, como el marron glacé, el bombón glacé, el marron glacé & brandy y los almendrados, y NATURAL, dirigida al que le gusta lo sano y al mismo tiempo dar una nota de originalidad a sus platos, como los grelos, el puré de castañas, los mirabeles, los heleichos, las ortigas, la crema de marron glacé, las castañas en almíbar o las castañas al natural. Estas dos gamas se elaboran sin conservantes ni colorantes y bajo el cumplimiento de rigurosas normas de calidad, avaladas por la ISO 22000 seguridad alimentaria.

Además, con su cuidadoso “packaging”, en consonancia con la calidad del producto, POSADA sigue diferenciándose respecto al resto de los productos del lineal con un diseño moderno y natural.

Pretende, así, llenar de color los platos, convirtiéndolos en auténticos menús cargados de originalidad y de un sabor muy especial que sorprenderá a todos los paladares.

POSADA exporta sus productos a más de 30 países de todo el mundo, siendo Japón uno de sus principales clientes, país en el que está presente desde 1968.

Inició la exportación a México en el año 1997 y desde el año 2009 ha consolidado su presencia gracias a su socio, Palacio de Hierro, con expansión, implantación y desarrollo en todo el país. En estos momentos la facturación a México se sitúa en torno al 10% del total de ventas.

Los principales motivos por los cuales POSADA apostó por el mercado de México se derivan del alto potencial de su mercado y de las posibilidades que ofrece para el desarrollo del producto en las plataformas de Estados Unidos y Centroamérica. Además, POSADA detectó grandes ventajas y oportunidades para el negocio de la gastronomía "gourmet" gracias al rápido y notable desarrollo del país en todos los ámbitos, sociales y económicos.

Las principales dificultades detectadas en México han sido principalmente de índole burocrática, en particular con aduanas, y los que se derivan de la seguridad ciudadana, pero en términos generales es un país en el que no es complicado instalarse para desarrollar una actividad empresarial.

Para instalarse y desarrollar la actividad empresarial en México, POSADA ha contado con los servicios de organismos oficiales españoles de apoyo a la internacionalización y de las Cámaras de Comercio. En particular, es de destacar la utilidad que reporta la organización de eventos como la Semana de Galicia en México, por parte de las Cámaras de Comercio y del IGAPE.

POSADA considera a México como un mercado muy importante, dadas las expectativas de crecimiento y la mejora de la renta disponible. Además, del potencial de desarrollo de su mercado interno tendrá una especial relevancia sobre las oportunidades que ofrece para la expansión regional, como plataforma para acceder a otros mercados. En este sentido, la colaboración con su socio PALACIO DE HIERRO es fundamental.