



Empresa
internacionalizada

Rodamientos Vigo S.A.

Un escaparate al mundo industrial, en tiempo real

Dedicada a la comercialización de productos de suministro industrial desde hace casi 30 años, Rodamientos Vigo se ha convertido hoy en un modelo dentro del sector.

En los últimos cinco años, y gracias al empuje de su plataforma de comercio electrónico www.rodavigo.net, ha conseguido dar un giro de 360 grados a su sistema tradicional de funcionamiento.

Actualmente, combina la venta directa a través de una red de comerciales con esta herramienta **online**, basada en el sistema B2B -Business to Business-, que permite a sus clientes solicitar pedidos en tiempo real y ofrece la posibilidad de consultar un millón de referencias de más de 350 fabricantes, con sus características técnicas y en siete idiomas.

Desde la implantación de este sistema, el crecimiento de la compañía ha sido imparable. Tan solo en el último año, y coincidiendo con la caída de la actividad industrial, ha conseguido disparar sus ventas un 25% e incorporar a su cartera 600 nuevos clientes. Su entrada en el negocio **online** le ha permitido abrirse camino en el mercado exterior y dejar atrás el mercado caracter local de sus inicios. Actualmente exporta el 10% de su facturación y cuenta con presencia en 31 países.

Datos de contacto

Dirección: Pg Industrial
Portela-Avda. Rebullón| Mos
36416 | Pontevedra
www.rodavigo.net
Telf: 986 288 118

En el último año, sus ventas han crecido a un ritmo del 25% gracias a su plataforma de comercio electrónico



La empresa fue pionera en la creación de la primera plataforma internacional de suministro industrial.

Claves de Éxito

Nuevas tecnologías |

Su incorporación le ha abierto las puertas al mercado internacional y le ha permitido ganar en competitividad en el trato con clientes y proveedores.

Inmediatez | Satisface en tiempo real las necesidades de su clientes gracias a su plataforma de comercio B2B.

Producto | Ofrece más de un millón de referencias de 350 fabricantes, con precios y descuentos personalizados por cliente.

Ficha técnica

Año de fundación 1985

Responsable
Nazario Correa, gerente.

Productos | Actividad
Comercializa productos de suministro industrial de más de 350 fabricantes, de primeras marcas. Cuenta con cerca de 1.400 proveedores en todo el mundo y entre sus clientes están empresas como PSA Peugeot Citroën, Tafisa o ElPozo.

Mercados
Presente en 31 países de los cinco continentes.

Facturación
6 millones de euros.

Empleo
30 personas en 2011, lo que supone un incremento del 110% con respecto a 2005, año en el que contaba con 14 empleados.

Proyectos
Actualmente se encuentra en pleno proceso de expansión en el exterior, donde prevé incrementar su presencia a través de su plataforma **online**.

“La plataforma de comercio electrónico nos ha permitido dar el salto al mercado internacional y posicionarnos en el nacional”

Nazario Correa | Director Comercial

Cumplió su deseo de formar parte de la empresa familiar a los 19 años, donde comenzó como aprendiz de almacén con el propósito de aprender el negocio desde abajo. En 2005, se incorporó a la dirección comercial de la firma y hoy comparte junto a su padre y sus dos hermanos el éxito empresarial alcanzado gracias al comercio **online**. Este ha sido su billete directo al exterior y la tabla de salvación que ha permitido a la empresa desmarcarse de un sector donde las ventas han descendido en los últimos tiempos cerca de un 50 por ciento. Su gran acierto: evolucionar al ritmo de las nuevas tecnologías y del mercado.



Nazario Correa dirige el departamento comercial desde hace 7 años.

En 2007 realizaron una fuerte inversión para modernizar la gestión de la empresa a través de la creación de www.rodavigo.net. ¿Ha sido clave esta transformación a la hora de posicionarse en el exterior? Sí, sin duda. La implantación de nuestra plataforma de comercio electrónico nos ha permitido dar el salto al mercado internacional y posicionarnos en el nacional. Antes, resultaba muy complicado vender fuera de Galicia. Sin embargo, ahora la distancia ya no es una barrera y llegamos a todos los

“El 43% de nuestras ofertas se traduce en ventas”

países del mundo. Vendemos igual en Vilagarcía que en Japón.

Se encuentran en pleno proceso de expansión exterior. ¿Qué objetivos se han marcado? La exportación, en cuanto a volumen, todavía no es importante. Representa el 10% de nuestra facturación, pero estamos empezando y espe-

ramos incrementar esta cifra en los próximos años gracias a los contactos que estamos estableciendo.

¿Una de las claves del éxito ha sido anticiparse a los cambios? Sí, cuando decidimos invertir en la plataforma hubo quien puso en duda nuestra determinación porque era un momento en el que no había falta de trabajo. Ahora, sin embargo, estamos recogiendo los frutos y el volumen de clientes crece a un ritmo del 30 % anual. Solo en el último año captamos 600, algo que sería impensable con anterioridad -la media estaba en 20-, ni con 50 comerciales en plantilla.

Los resultados en números son espectaculares. Sí, pasamos de tener 581 clientes activos, hace cinco años, a 2.000 en la actualidad; y de realizar 2.000 ofertas a 25.000, de las cuales el 43% se traducen en ventas. Realizamos una fuerte inversión en publicidad en Google que nos está ofreciendo muy buenos resultados. Recibimos más de trece mil visitas al mes en el portal.

Historia del grupo | Un puente *online* al exterior

Los orígenes de Rodamientos Vigo fueron modestos. Se fundó en 1985 con un capital social de 4 millones de las antiguas pesetas y con Vigo prácticamente como único mercado. Sus recursos eran limitados y su sistema de venta el tradicional. Sin embargo, su apuesta por el comercio electrónico y sus ganas de abrirse al mundo revolucionaron su forma de hacer negocios. Hoy, desde su sede en Mos, y gracias a su plataforma **online**, coloca sus productos en cualquier parte del globo y factura 6 millones de euros.

