

NOTA DE PRENSA

29 de noviembre de 2025

Ocho empresas asturianas exploraron oportunidades de negocio en México en una misión comercial coordinada por Asturex

- **Las empresas de la delegación ejecutaron una intensa agenda personalizada de contactos B2B del 23 al 28 de noviembre, centrada principalmente en Ciudad de México.**

Una delegación de ocho empresas asturianas finalizó este viernes la **Misión Comercial Multisectorial a México 2025**, coordinada por la **Sociedad de Promoción Exterior Principado de Asturias, Asturex**, en la que mantuvieron decenas de reuniones con potenciales socios y clientes en el mercado mexicano, segunda economía de Iberoamérica y uno de los destinos estratégicos para la internacionalización del tejido empresarial del Principado.

Durante cinco días, las empresas participantes ejecutaron agendas personalizadas de contactos en Ciudad de México y otras ciudades estratégicas facilitadas por Asturex, con el objetivo de prospectar nuevas oportunidades comerciales, consolidar relaciones existentes y explorar vías de colaboración en sectores clave como almacenaje industrial, seguridad y salud laboral, alimentación, tecnología, software y servicios digitales.

En paralelo, Asturex desarrolló una nutrida agenda institucional con representantes del tejido empresarial e institucional mexicano, con el fin de presentar el potencial exportador de Asturias y facilitar el encaje comercial de las empresas del Principado en un mercado de 129 millones de habitantes y grandes oportunidades en sectores como automoción, infraestructuras, telecomunicaciones, sanidad y turismo.

Exportaciones asturianas a México

México representa un mercado prioritario para las empresas asturianas. En 2024, las exportaciones desde Asturias hacia este país alcanzaron los 109,5 millones de euros, consolidándose como un socio comercial de primer orden. La apuesta por este destino responde a la estrategia de Asturex orientada a la consolidación de mercados con alto potencial y demanda sostenida por parte del tejido empresarial regional.

La misión se enmarca en la política de promoción exterior del Principado de Asturias, cuyo objetivo es acompañar a las empresas asturianas en su proceso de internacionalización, facilitando contactos, conocimiento del mercado y acceso a nuevas oportunidades de negocio en destinos estratégicos de la mano de Asturex, la sociedad del **Grupo Sekuens** para el apoyo a la internacionalización de la empresa asturiana.

La valoración de las empresas

Las empresas asturianas participantes en la misión comercial a México destacaron el valor estratégico de esta iniciativa impulsada por Asturex. Según **Oliver Montes**, CEO

de **Singularbrain Consulting**, "nuestra presencia en México se debe en gran medida a la ayuda de Asturex. Ya son varios clientes consolidados en el país cuyo origen fueron las misiones comerciales". Por su parte, **Pelayo Pérez**, CEO de **La Newyorkina**, subrayó que "la misión comercial fue un éxito" en un país de difícil acceso, donde están logrando importantes conexiones. **Iván Prada**, Branch Manager de **Merkator Oviedo**, coincidió en señalar que "la ayuda de Asturex es muy útil y necesaria para empresas que quieren salir al exterior", destacando especialmente el acompañamiento profesional y la gestión de agendas con potenciales clientes.

Los representantes de startups tecnológicas también valoraron positivamente la experiencia. **Carlos Alonso**, Gerente de **Recog Analytics**, resaltó que "estos servicios aportan un gran valor desarrollando el ecosistema y favoreciendo la interacción con nuevos colaboradores o clientes". **Alejandro Albuerne**, Co-Founder de **Resizes**, explicó que esta iniciativa permite a las startups "validar su propuesta de valor y modelo de negocio en mercados emergentes, facilitando colaboraciones y acuerdos" que promuevan su crecimiento. Por su parte, **Tito Rodríguez**, CEO de **Picofino**, definió la misión como "una oportunidad de generación de contactos, realización de visitas y estudiar *in situ* la potencialidad de los productos en un mercado muy diferente al español".

Empresas participantes

Atox Sistemas de Almacenaje. ATOX diseña, fabrica e instala un amplio programa de productos que engloba sistemas de almacenaje industriales para almacenar cargas pesadas y voluminosas, entreplantas, almacenes automáticos, autoportantes en los que las propias estanterías forman la estructura del edificio, estanterías industriales para cargas medias cuyo material se manipula manualmente, sistemas para cargas largas y voluminosas, así como estanterías ligeras con y sin tornillos.

www.atoxgrupo.com

Elinor Internacional Seguridad y Salud. Certificaciones internacionales en seguridad y salud, seguridad en procesos. Formación NEBOSH, IOSH, IEMA.

elinorinternacional.com

La Newyorkina. Elaboración de granola artesana.

www.newyorkina.com

Merkator Oviedo. Actividades relacionadas con la tecnología de información y comunicación (ICT) y especialmente sistemas de información geográfica (SIG) sistemas información geoespacial.

www.merkator.com

Recog Analytics. Desarrollo de software y proyectos de investigación en el ámbito biosanitario. Producto de software para la mejora de consultas médicas ahorrando labores burocráticas al especialista para que este pueda ofrecer toda su atención al paciente.

recog.es

Resizes Platform Engineering. Resizes es una empresa que ha desarrollado una plataforma de automatización que ayuda a los equipos de desarrollo de software de cualquier sector a crear nuevas funcionalidades de manera ágil, segura y autónoma, sin depender de otros equipos, aplicando las mejores prácticas de ciberseguridad y optimizando el consumo de recursos en la nube, permitiendo reducir costes asociados al software.

resiz.es

Singularbrain Consulting. Singularprice, pricing intelligence y vigilancia competitiva. Singularprice es una herramienta SaaS, B2B y Bigdata, permite analizar, en tiempo real, los datos de sus productos y de la competencia en el mercado. Singularprice ahorra a las empresas miles de horas de trabajo recabando datos y analizando información.

singularbrain.com

The Patito Russo Company. Comercio al por mayor y por menor, exportación e importación, compraventa, distribución y comercialización de bebidas alcohólicas a nivel nacional e internacional, así como estudios de mercado de marketing, asesoramiento y consultoría de mercado, operaciones de mercado y "merchandising", diseño, producción y organización de eventos.

www.picofinoclub.com