

## CONTEXTO SECTORIAL

Las Agencias de Exportación son empresas cuya actividad principal es la venta en los mercados internacionales de productos fabricados en España, directamente a través de una agencia de importación o mediante representantes.

Las mayores tasas de crecimiento del comercio exterior español se registraron en 2015 y 2016 cuando las exportaciones llegaron a 254.530.217 mil euros en 2016 y las importaciones a los 273.284.153, con una pequeña caída registrada en relación al año anterior.

La actividad exportadora de la economía valenciana durante 2016 ha crecido en un 1,63%, frente al crecimiento del 1,89% que presenta esta partida para el ámbito estatal. Por su parte, y en el caso de las importaciones, éstas han presentado un decremento del 9,28% en España y en la Comunitat Valenciana tan sólo han subido un 0,82%.

Los productos que más volumen de exportación generan en la Comunitat Valenciana son los materiales de transporte, los relativos al reino vegetal y las manufacturas de piedra, yeso y cemento.

## DAFO

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<p>Factores económicos y políticos que afectan a la economía mundial: normativas proteccionistas en EEUU, Brexit en Reino Unido, etc.</p> <p>Catástrofes naturales y acontecimientos bélicos también representan una repercusión importante</p> <p>Ampliación de la oferta de servicios por parte de transitarios, consignatarios o empresas de import-export</p>	<p>Globalización de la economía</p> <p>Crecimiento de las exportaciones estatales y autonómicas</p> <p>Existencia de grandes puertos comerciales en la Comunitat bien posicionados en los rankings</p> <p>Actuaciones de la Administración Pública y de otros organismos e instituciones como las Cámaras de Comercio, ICEX o IVACE</p> <p>Avance de la tecnología para su aplicación en el sector</p>
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES
<p>Conocimiento de los mercados exteriores</p> <p>Escasa inversión para la puesta en marcha del negocio</p> <p>Reducido número de empresas especializadas en tareas de asesoría en temas de exportación</p> <p>Posibilidad de diversificación de los servicios y destinos ofrecidos</p> <p>Personalización del servicio y oportunidad de fidelización del cliente</p> <p>La calidad de los servicios se mejora considerablemente cuando éste se adapta a los estándares internacionales</p>	<p>Posibilidad de que el cliente deje de demandar los servicios una vez aprendido el proceso exportador</p> <p>Necesidad de financiación hasta la obtención de una cartera estable de clientes</p> <p>Pequeños equipos de trabajo que afrontan grandes retos empresariales y con un alto nivel de rotación en el mercado (muy especializado)</p>

## ANÁLISIS DE LA DEMANDA

### TAMAÑO DE MERCADO

De enero a julio de 2017 se cifró en 17.845.839,50 millones de euros –un 9,95% de incremento anual- la exportación total de empresas y 1.520.138 operaciones (subiendo un 9,28% en relación al periodo anterior).

Las principales transacciones comerciales corresponden: reactores nucleares, calderas, máquinas y artefactos mecánicos (106.335 operaciones); calzado, polainas y artículos similares (99.247); máquinas y aparatos eléctricos (87.165); prendas y complementos del vestir (76.978); vehículos, automóviles y tractores (68.681) y los productos derivados del plástico y sus manufacturas (62.951).

### CLIENTES

El perfil de cliente de una Agencia de Exportación es, principalmente, una PYME dispuesta a exportar pero que no posee una infraestructura suficiente para crear su propio departamento de comercio exterior.

Tu mayor porcentaje de clientes no serán empresas que estén exportando, sino las que quieran iniciar su proceso de internacionalización, o aquellas que realicen exportaciones ocasionales o estén interesadas en la realización de acciones exploratorias.

## ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNITAT VALENCIANA

En la Comunitat Valenciana, en 2015 se computa un total de 762 empresas exportadoras, 646 empresas importadoras y 567 Import + Export. Un total de 338 empresas han realizado operaciones de exportación totales por valor de más de 1.000.000 euros, lo que supone el 44,35%, entre 100.000 y 1.000.000 de operaciones, un 24,4% (con 186 empresas) y menos de 100.000 operaciones, un 31,23%, con 238 empresas exportadoras.

Las fórmulas jurídicas para estas organizaciones más pequeñas son fundamentalmente Sociedades Limitadas (75,2%) y Sociedades Anónimas (23,94%), sólo un 0,84% trabajan bajo el régimen autónomo.

La Comunitat Valenciana cuenta con cinco puertos para el tráfico de mercancías (Alicante, Castellón, Valencia, Gandía y Sagunto). Los puertos valencianos ocupan puestos destacables en los rankings estatales e internacionales, ya que Valencia es el primer puerto de España en tráfico de contenedores, con 130 líneas regulares conectadas a más de mil puertos del mundo; el primer puerto del Mediterráneo y el quinto europeo en este tipo de tráfico.

## ¿QUÉ PRODUCTOS Y SERVICIOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

PRODUCTOS Y SERVICIOS BÁSICOS	SERVICIOS COMPLEMENTARIOS
Asistencia en reglamentación aduanera, normas técnicas y trámites	Apoyo en la gestión de operaciones
Gestión de la labor comercial	Gestión de subcontrataciones
Desarrollo de estrategias y planes de internacionalización	Organización de misiones
Realización de estudios de mercado	Representación en ferias
Asesoría legal y mercantil	Elaboración de catálogos

## CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA AGENCIA DE EXPORTACIÓN TIPO

CNAE (2009)/SIC	4619 / 73.99
IAE	631
Condición jurídica	Sociedad Limitada
Facturación	72.000 euros
Localización	Zonas urbanas
Personal y estructura organizativa	Dos emprendedores y un empleado
Instalaciones	Local de 80-100 m <sup>2</sup>
Clientes	PYME con posibilidades reales de exportación
Herramientas promocionales	Boca-oído, imagen corporativa, anuncios en directorios de cámaras y embajadas, asistencia a ferias y misiones comerciales
Valor de lo inmovilizado/Inversión	15.800 euros
Importe gastos anuales	65.391,50 euros
Resultado bruto (%)	9,18%

## RECOMENDACIONES

Comienza por determinar cuál será la mejor estrategia para tu empresa a la hora de posicionarte en el mercado. Es probable que te interese especializarte en determinados sectores y países.

Establece colaboraciones con diversos organismos e instituciones públicas, de forma que te otorguen mayor credibilidad a la hora de captar a tu clientela.

Haz que el cliente se sienta bien atendido ofreciendo un servicio profesional que tienda a la especialización en determinados servicios (intermediación, consultoría, asesoramiento, etc.)

Publicita tu actividad a través de una página web corporativa, donde los clientes puedan informarse de los servicios que prestas y las áreas en las que estás especializado.

## ENLACES DE INTERÉS

[www.icex.es](http://www.icex.es) · [www.ivex.es](http://www.ivex.es) · [www.portalpipe.com](http://www.portalpipe.com) · [www.camaras.org](http://www.camaras.org) · [aduanas.camaras.org](http://aduanas.camaras.org) · [www.feports-cv.org](http://www.feports-cv.org) · [www-el-exportador.es](http://www-el-exportador.es) · [www.reingex.com](http://www.reingex.com) · [www.ivace.es](http://www.ivace.es)