

CONTEXT SECTORIAL

Les agències d'exportació són empreses l'activitat principal de les quals és la venda en els mercats internacionals de productes fabricats a Espanya, ja siga directament, a través d'una agència d'importació o mitjançant representants.

Les majors taxes de creixement del comerç exterior espanyol es van registrar en els darrers dos anys (2015-2016), quan les exportacions van arribar a 254.530.217 mil euros l'any 2016 i les importacions, a 273.284.153, amb una xicoteta recaiguda en comparació amb l'any anterior.

L'activitat exportadora de l'economia valenciana durant l'any 2016 ha crescut en un 1,63%, davant del creixement de l'1,89% que presenta esta partida per a l'àmbit estatal. En el cas de les importacions, estes han presentat un decreixement del 9,28% a Espanya, i a la Comunitat Valenciana només han augmentat un 0,82%.

Els productes que més volum d'exportació generen a la Comunitat Valenciana són els materials de transport, els productes relatius al regne vegetal i les manufactures de pedra, guix i ciment.

DAFO

AMENACES	OPORTUNITATS
<p>Factors econòmics i polítics que afecten a l'economia mundial: normatives proteccionistes als EEUU, Brexit al Regne Unit, etc.</p> <p>Catàstrofes naturals i esdeveniments bèlics també representen una repercussió important</p> <p>Ampliació de l'oferta de servicis per part de transitaris, consignataris o empreses d'import-export</p>	<p>Globalització de l'economia</p> <p>Creixement de les exportacions estatals i autonòmiques</p> <p>Existència de grans ports comercials a la Comunitat ben posicionats en els rànquings</p> <p>Actuacions de l'Administració Pública i d'altres organismes i institucions com ara les Càmares de Comerç, ICEX o IVACE</p> <p>Avanç de la tecnologia per aplicar al sector</p>
PUNTS FORTS	PUNTS FEBLES
<p>Coneixement dels mercats exteriors</p> <p>Escassa inversió per a la posada en marxa del negoci</p> <p>Reduït nombre d'empreses especialitzades en tasques d'assessoria en temes d'exportació</p> <p>Possibilitat de diversificació dels servicis i destinacions oferits</p> <p>Personalització del servicis i oportunitat de fidelització del client</p> <p>La qualitat dels servicis es millora considerablement quan s'adapten als estàndars internacionals</p>	<p>Possibilitat de demanar els servicis en aprendre el procés exportador</p> <p>Necessitat de finançament fins a l'obtenció d'una cartera estable de clients</p> <p>Xicotets equips de treball que fan front a grans reptes empresarials i amb un alt nivell de rotació en el mercat (molt especialitzat)</p>

ANÀLISI DE LA DEMANDA

DIMENSIONS DEL MERCAT

De gener a juliol de 2017 es va xifrar en 17.845.839,50 milions d'euros (un 9,95% d'increment anual) l'exportació total de empreses, amb un total d'1.520.138 operacions (un 9,28% més que el període anterior)).

Les principals transaccions comercials corresponen als següents productes: reactors nuclears, calderes, màquines i artefactes mecànics (106.335 operacions), calcer, polaines i articles similars (99.241), màquines i aparells elèctrics (87.165), peces i complements de vestir (76.978), vehicles, automòbils i tractors (68.681) i productes derivats del plàstic i les seues manufactures (62.951).

CLIENTS

El perfil del client d'una agència d'exportació és, principalment, una PIME disposada a exportar i que no compta amb la infraestructura suficient per tal de crear el seu propi departament de comerç exterior.

El teu major percentatge de clients no el formaran empreses que estiguen exportant, sinó les empreses que vulguen iniciar el seu procés d'internacionalització on pugues oferir els teus servicis, o bé aquelles empreses que realitzen exportacions ocasionals o estiguen interessades en la realització d'accions exploratòries.

ANÀLISI COMPETITIVA A LA COMUNITAT VALENCIANA

A la Comunitat Valenciana l'any 2015 es computen un total de 762 empreses exportadores, 646 empreses importadores i 567 Import + Export. Un total de 338 empreses han realitzat operacions d'exportació totals per valor de més d'1.000.000 d'euros (el que suposa el 44,35%), entre 100.000 i 1.000.000 d'operacions, un 24,4% (186 empreses exportadores) i menys de 100.000 operacions, un 31,23% (238 empreses exportadores).

Les fórmules jurídiques per a estes organitzacions més petites són fonamentalment Societats Limitades (75,21%) i Societats Anònimes (23,94%). Només un 0,84% treballen sota el règim d'Autònom.

La Comunitat Valenciana compta actualment amb cinc ports per al tràfic de mercaderies: Alacant, Castelló, València, Gandia i Sagunt). Els ports valencians ocupen llocs destacables en els rànquings estatals i internacionals, ja que València és el primer port d'Espanya en tràfic de contenidors, amb 130 línies regulars connectades a més de mil ports del món, el primer port del Mediterrani i el cinquè d'Europa en este tipus de tràfics.

QUINS PRODUCTES I SERVICIS PUC OERIR AL MEU CLIENT?

PRODUCTES I SERVICIS BÀSICS	SERVICIS COMPLEMENTARIS
Assistència en reglamentació duanera, normes tècniques i tràmits	Suport en la gestió d'operacions
Gestió del treball comercial	Gestió de subcontractacions
Desenvolupament d'estratègies i plans d'internacionalització	Organització de missions
Realització d'estudis de mercat	Representació a fires
Assessoria legal i mercantil	Elaboració de catàlegs

CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES DE L'AGÈNCIA D'EXPORTACIÓ TIPUS

CNAE (2009)/SIC	4619 / 73.99
IAE	631
Condició jurídica	Societat Limitada
Facturació	72.000 euros
Localització	Zones urbanes
Personal i estructura organitzativa	Dos emprenedors i un empleat
Instal·lacions	Local de 80-100 m ²
Clients	PYME amb possibilitats reals d'exportació
Ferramentes de promoció	Boca en boca, imatge corporativa, anuncis en directoris de cambres i ambaixades, assistència a fires i missions comercials
Valor de l'immobilitzat/Inversió	15.800 euros
Import despeses anuals	65.391,50 euros
Resultat brut (%)	9,18%

RECOMANACIONS

Comença determinant quina serà la millor estratègia per a la teua empresa a l'hora de posicionar-te en el mercat. És probable que t'interesse especialitzar-te en determinats sectors i països.

Estableix col·laboracions amb diversos organismes i institucions públiques, de manera que et donen major credibilitat a l'hora de captar la teua clientela.

Fes que el client se senta ben atés gràcies a un servici professional que tendisca a l'especialització en determinats servicis (intermediació, consultoria, assessorament, etc.)

Fes publicitat de la teua activitat mitjançant una pàgina web corporativa on els clients puguen informar-se dels servicis que prestes i les àrees de la teua especialització.

ENLLAÇOS D'INTERÉS

www.icex.es · www.ivex.es · www.portalpipe.com · www.camaras.org · aduanas.camaras.org · www.feports-cv.org · www-el-exportador.es · www.reingex.com · www.ivace.es