



AVEP / Cámara Valencia

31/03/2015



■ Evolución del déficit comercial

Miles de millones de euros



■ Desglose por sectores en 2014

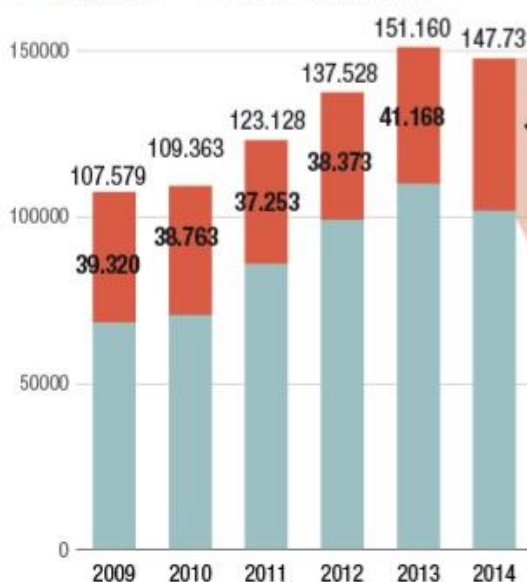
	Exportaciones		Importaciones	
	% s/total	Var. % 14/13 ¹	% s/total	Var. % 14/13 ¹
Alimentación, bebidas y tabaco	15,5	4,4	10,7	3,0
Productos energéticos	7,2	7,1	20,9	-3,1
Materias primas	2,4	-2,9	3,6	0,0
Semimanufacturas no químicas	10,7	1,2	6,8	5,1
Productos químicos	14,2	2,9	15,0	3,9
Bienes de equipo	20,1	-0,5	17,8	9,5
Automóvil	14,8	6,2	11,6	19,4
Bienes de consumo duradero	1,4	-4,1	2,4	13,0
Manufacturas de consumo	9,2	7,8	11,0	13,2
Otras mercancías	4,4	-11,0	0,3	-25,0
TOTAL	100,0	2,5	100,0	5,7

(1) A efectos de cálculo de variación interanual, la comparación se hará con datos provisionales de 2013.

La base exportadora en España en 2014

■ Evolución de las empresas exportadoras

Regulares¹ Resto de empresas

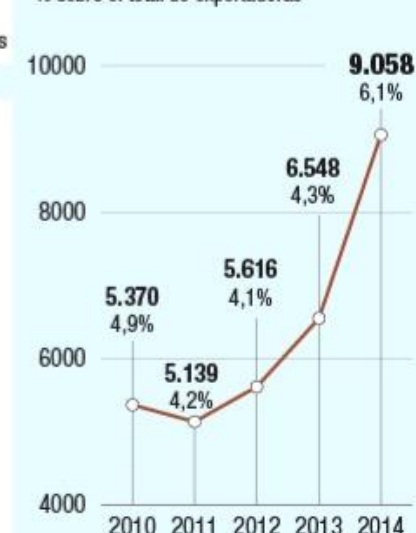


■ Las empresas regulares, por volumen de ventas

	Número de empresas	% s/ total de exportadoras
Menos de 5.000 euros	9.058	6,1
Entre 5.000 y 25.000	6.124	4,1
Entre 25.000 y menos de 50.000	2.938	2
Entre 50.000 y menos de 500.000	11.246	7,6
Entre 500.000 y menos de 5 millones	11.779	8
Entre 5 millones y menos de 50 millones	4.153	2,8
Entre 50 millones y menos de 250 millones	449	0,3
250 millones o más	95	0,1

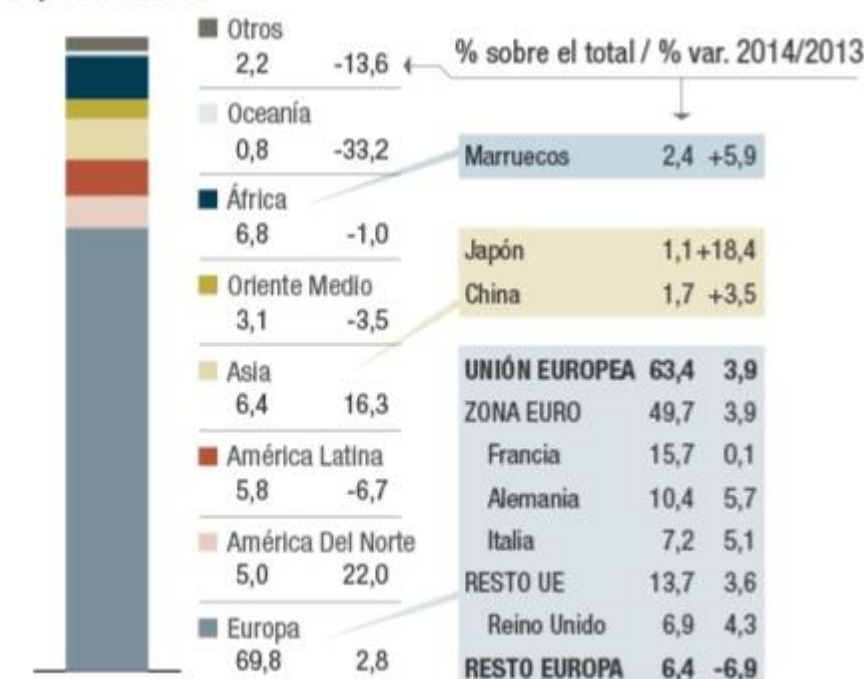
■ Evolución de las empresas regulares que exportan menos de 5.000 €

Nº de empresas y % sobre el total de exportadoras



■ Desglose por áreas geográficas en 2014

Exportaciones



(1) Al menos cuatro años consecutivos

Fuente: ICEX

DATOS: CARLOS MOLINA. GRÁFICOS: ALEJANDRO MERAVIGLIA / CINCO DÍAS

Fuente: Ministerio de Economía



1. Enfoque estratégico ámbito internacional Sector del Plástico Valenciano

1.1 Análisis de situación de la actividad de internacionalización en el Sector del Plástico de la Provincia de Valencia

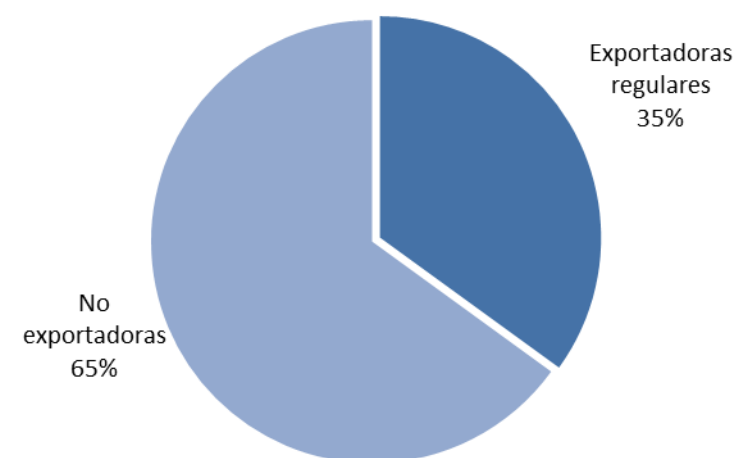
Sector Plástico. Provincia de Valencia_

- Más del 90% de las empresas del sector producen manufacturas de plástico y caucho, y el resto se dedican a la generación de materia prima de plástico y caucho.
- El 35% de las empresas del sector de la provincia de Valencia son exportadoras regulares.
- El 65% restante o exportan de forma esporádica o no exportan.
- El volumen medio de facturación de las empresas exportadoras (10,4 millones de euros) contrasta con la media de lo que factura las empresas cuyo principal mercado es el nacional (1 millón de euros).

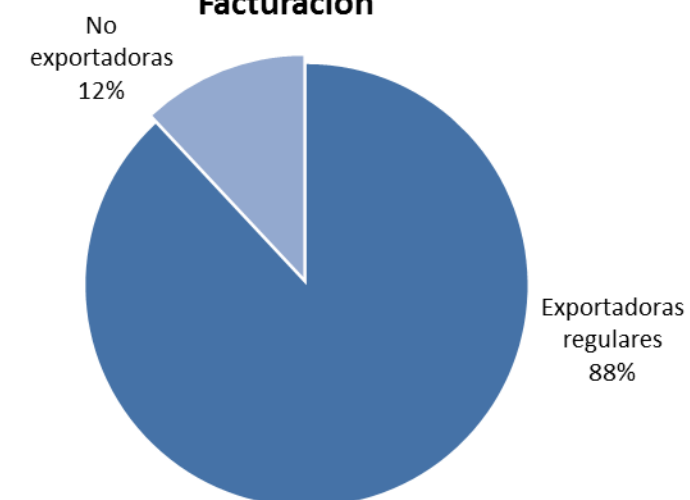
Nº de empresas mercantiles: 303 empresas

Volumen de facturación: 1.250 millones de euros

Nº de empresas



Facturación



Fuente: SABI

Exportaciones del plástico. Provincia de Valencia_

Producto	2013 Miles de euros	2014 Miles de euros	Variac. anual
Polímeros	32.745	28.931	-11,6%
Policetales	17.849	16.531	-7,4%
Resinas, siliconas, celulosa	11.335	15.821	39,6%
Desechos y desperdicios	22.129	36.424	64,6%
Tubos y accesorios de tubería	9.200	13.966	51,8%
Revestimientos de plástico par	97	60	-37,9%
Placas, láminas, hojas, cintas	96.653	105.114	8,8%
Bañeras, duchas, fregaderos	5.796	9.873	70,3%
Artículos para el transporte o envases	57.605	70.434	22,3%
Vajilla y artículos uso doméstico	20.459	20.307	-0,7%
Artículos para la construcción	9.778	8.821	-9,8%
Demás manufacturas de plástico	39.317	39.073	-0,6%

Fuente: Datacomex, Trademap, Cámara Valencia

Los subsectores del plástico con **mayor proyección exterior** son:

- Tubos y accesorios.
- Habitat: Bañeras, duchas, fregaderos
- Envases
- Desechos y desperdicios

Los productos con **mayor dinamismo** son los relacionados con las actividades de:

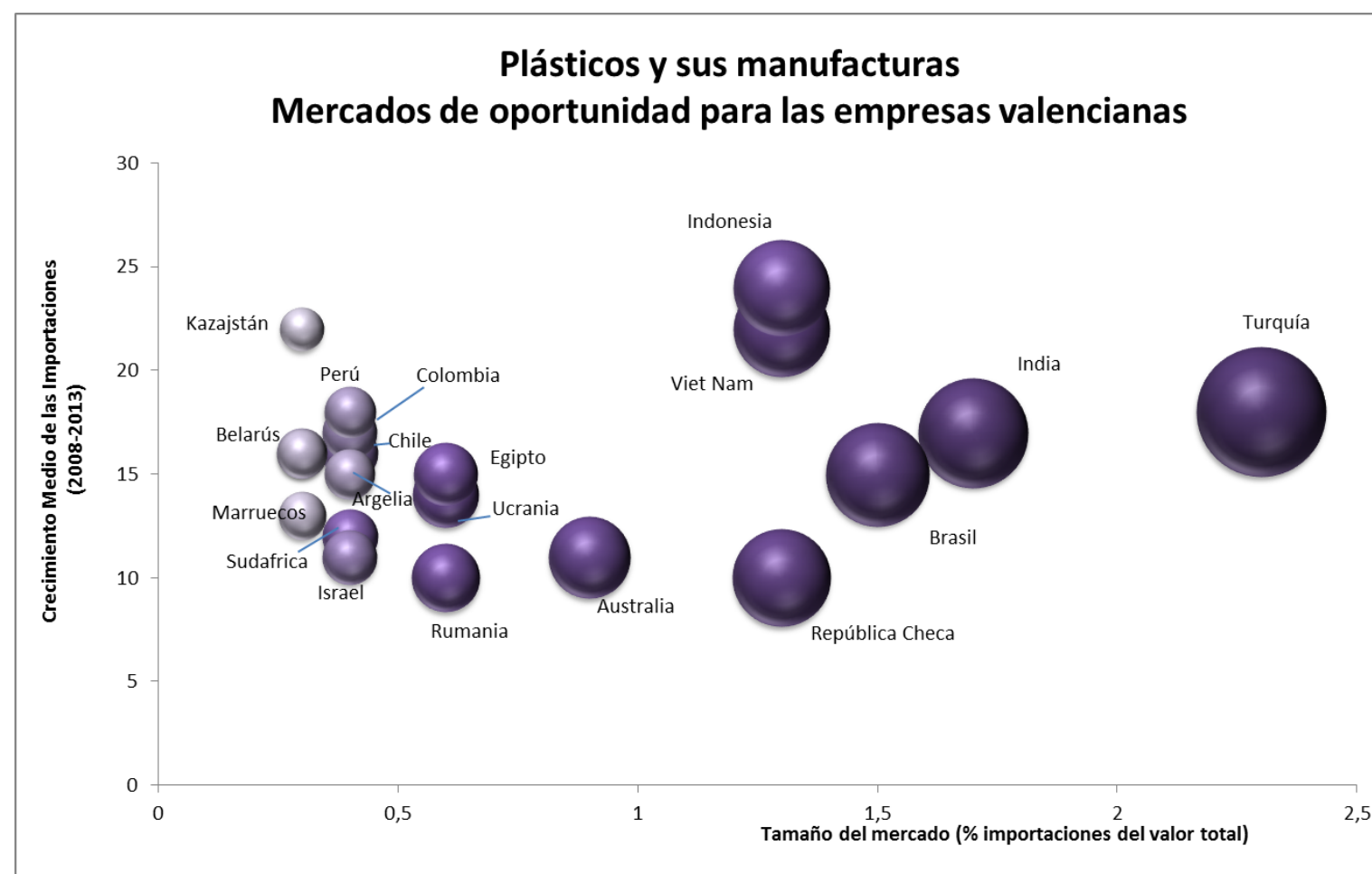
- La automoción
- Envase y embalaje
- Construcción

Mercados de oportunidad. Sector plástico_

Exportaciones de la Provincia de Valencia.
Principales mercados de exportación

Países	2014 Miles de euros	% var. 2014/2013
Francia	60.930	19,5
Portugal	47.353	9,9
Italia	28.653	34
Países Bajos	22.009	10,4
Reino Unido	18.690	2,7
Bélgica	16.619	3,9
Alemania	15.923	21,3
China	13.637	18,9
Hong-Kong	12.858	29,4
Marruecos	11.815	9,8
Argelia	9.476	4
Suecia	8.544	-10,7
Turquía	8.340	4,6
Estados Unidos	7.895	21,1
Venezuela	6.873	279,9
Cuba	5.293	-6,4

Fuente: Datacomex, Trademap, Cámara Valencia

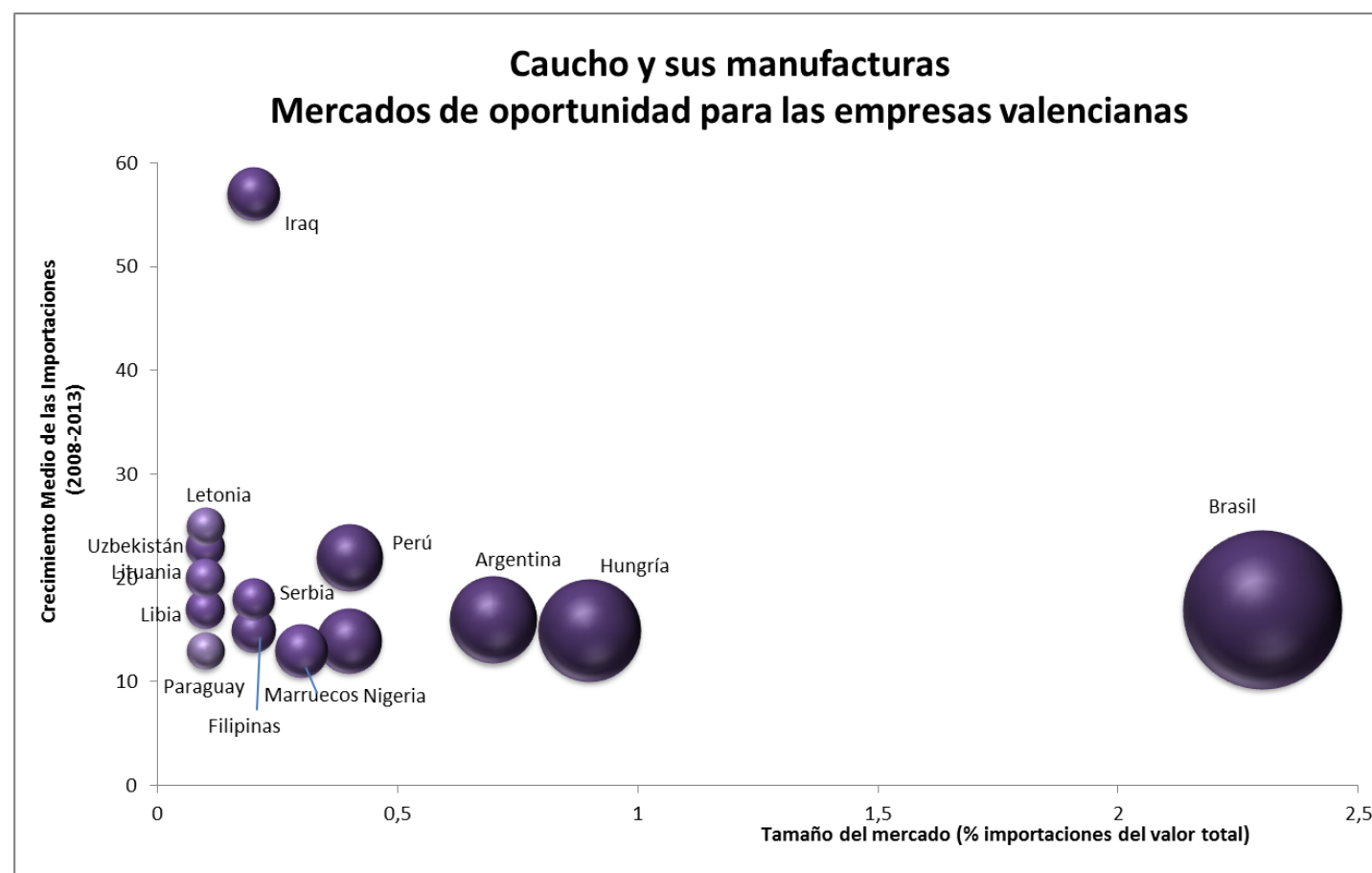


Mercados de oportunidad. Sector del Caucho_

Exportaciones de la Provincia de Valencia.
Principales mercados de exportación

Países	2014 Miles de euros	% var. anual
Portugal	25.710	-21,4
Rusia	5.775	-31,5
Italia	2.886	17,3
Argentina	2.874	23,4
China	2.685	374,5
Alemania	2.221	-1,5
Guinea Ecuatorial	1.325	-0,7
Brasil	1.253	-8,4
Tailandia	1.153	-47,2
Taiwan	1.078	-2,1
India	1.016	2,0
Francia	889	-47,3
Argelia	558	107,0
Estados Unidos	554	-13,5

Fuente: Datacomex, Trademap, Cámara Valencia



1.2. Países de Actuación Prioritaria (Oportunidades de negocio)

Manufacturas del plástico

Producto	Países más dinámicos
Placas, láminas, hojas, cintas	Estados Unidos, México, Turquía, Brasil, India, Polonia, Rep. Checa, Reino Unido, Holanda, Vietnam
Bañeras, duchas, fregaderos	Japón, EAU, India, Turquía, Israel, México, China, Brasil, Kazajstan, Eslovaquia
Artículos para el transporte o envases	México, Canadá, Holanda, China, Rep. Checa, Brasil, Polonia
Vajilla y artículos uso doméstico	Estados Unidos, Australia, Holanda, Mexico, Arabia Saudí, EAU, Corea, China, Polonia
Artículos para la construcción	Iraq, Noruega, Australia, México, Ucrania
Demás manufacturas de plástico	Estados Unidos, México, Alemania, China, Holanda, Rep. Checa, Hungría, Brasil



Mercados consolidados	Estados Unidos / Canadá Alemania Holanda Hungría
Mercados emergentes	México China Brasil República Checa Turquía India Polonia Arabia Saudí EAU Kazajstan

Fuente: Datacomex, Trademap, Cámara Valencia

Los datos de comercio exterior hasta 2013 muestran **Rusia** como un mercado en expansión. Sin embargo la actual situación económica del país implica no seleccionarlo como mercado de oportunidad



2. Portfolio Servicios Área Internacional Cámara Valencia

31 marzo 2015

2.1 Soluciones para Empresas en Fase Inicial_

2.1 Soluciones para Empresas no Exportadoras o en Fase Inicial_

Promoción Exterior_

¿Sabes cómo ampliar la red de contactos de tu empresa en el exterior? ¿Cómo encontrar proveedores de confianza en Sudamérica? ¿Cómo piensan los consumidores rusos o por qué triunfan unos productos sí y otros no en EE.UU? Nosotros, sí.

Hemos desarrollado una serie de actividades donde las empresas pueden mejorar su conocimiento de los mercados internacionales y realizar acciones de marketing, prospección, promoción y venta aprovechando las herramientas que Cámara Valencia pone a su disposición.

Jornadas Oportunidad País

Son perfectas para una primera toma de contacto o profundización sobre los mercados de oportunidad. De la mano de especialistas, tendrás acceso a la información más actual sobre la temática de las mismas y la posibilidad de mantener entrevistas individuales donde resolver tus dudas o inquietudes. Además, accederás a herramientas que te permitirán ser más competitivo y mejorar tu posición en el exterior.



2.1 Soluciones para Empresas no Exportadoras o en Fase Inicial_

Promoción Exterior_



Encuentros Empresariales

Muy recomendable si estás pensando en asistir a una feria o un congreso internacional. Porque aprovechando tu estancia, podrás reunirte con todas las empresas participantes que te interesen. El proceso es muy sencillo y puedes hacerlo a través de nuestra página web. Basta con seleccionar el encuentro, acceder a la plataforma, registrarte, publicar tu perfil, elegir con quien quieres entrevistarte, y recibirás tu agenda días antes del encuentro.

Bolsa de Oportunidades Comerciales

Ideal para conocer y ser conocido. Porque publicamos tu oferta o demanda de cooperación empresarial, junto a una extensa ficha sobre tu empresa y tus productos, en la base de datos internacional de la Red Enterprise Europe Network. Esto supone acceso a nuevos contactos internacionales en 53 países.



2.1 Soluciones para Empresas no Exportadoras o en Fase Inicial_

Formación Presencial

- Especialistas en Comercio Internacional (100h)_
- El IVA en el Comercio Exterior (12h)_

Formación Intensiva Online_

- Gestión administrativa en comercio exterior Nivel 1 y 2 (70h)_
- El comercio exterior en 50 documentos (20h)_
- Planificación estratégica y operativa del comercio internacional (50h)_
- Transporte y Logística Internacional (25h)_
- Gestión de los procesos de importación y compra internacional (25h)_
- Los costes de las operaciones en Comercio Internacional. Incoterms. (25h)_
- Gestión aduanera. FAD. (26h)_



2.1 Soluciones para Empresas no Exportadoras o en Fase Inicial_

Programa Iniciación Exportación

¿Sabes lo que supone exportar para tu empresa? ¿Conoces las principales barreras, los mercados emergentes, los canales de distribución, tu competencia y la inversión que requieres? Nosotros, sí. Un programa de asesoramiento y acompañamiento con el que vas a experimentar, poco a poco y en primera persona, lo que supone el reto de abrirse al mundo y con el que acabarás teniendo tu propio plan.

1 Jornada Informativa_

Abierta a todas las empresas y gratuita. En ella conocerás todos los puntos que se tratan en la iniciación. La importancia de alinear tu estrategia local y tu estrategia internacional. Y si tu empresa puede o no dar este gran paso.

7 Talleres de Trabajo_

En pequeños grupos de 10 empresas, trabajarás con las herramientas de investigación internacional que te van a permitir encontrar las oportunidades que vas buscando. Además, aprenderás con la experiencia y los casos de éxito de empresas valencianas que hace poco estaban en tu situación. Ponentes, empresarios, tutores, asesores, experiencias outdoor...

1 Plan de Iniciación a la Exportación_

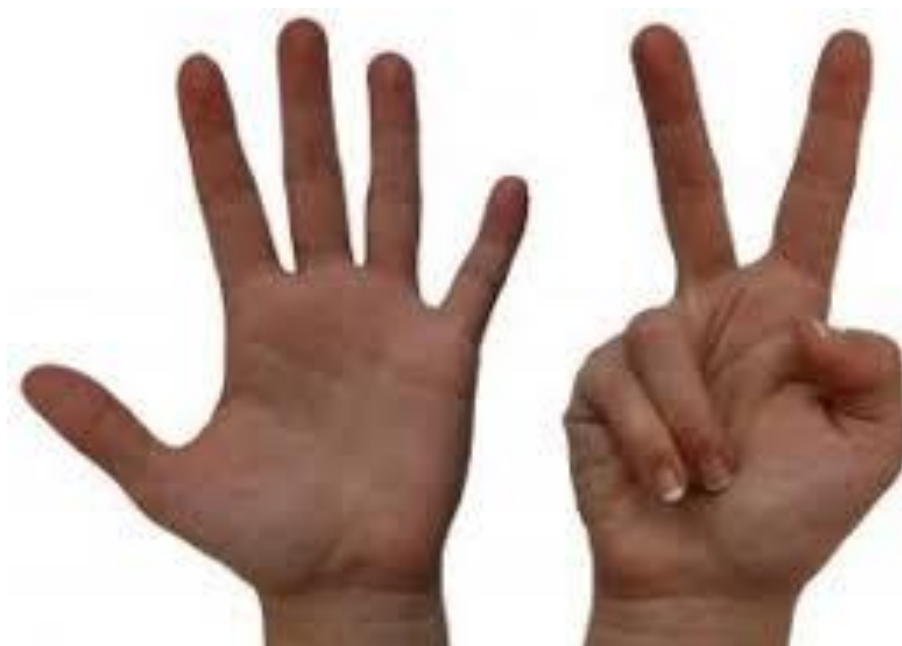
A cada empresa, un plan. Y a cada plan, 38 horas de asesoramiento y acompañamiento personalizado. Donde fijarás tu estrategia de internacionalización para los próximos años. Aplicarás las herramientas de inteligencia competitiva que descubriste en los talleres y plasmarás todo tu trabajo en un documento compuesto por:

- Diagnóstico punto de partida.
- Plan de acceso a mercado.
- Plan de marketing.
- Plan de económico financiero.
- Plan de negocio.

Xpande
Plan de Expansión Internacional
para Pymes



7 Talleres iniciales.



2.2 Soluciones para Empresas Exportadoras_

2.2 Soluciones para Empresas Exportadoras_

Asesoramiento

¿Sabes cuál es la documentación que necesitas para enviar tus productos a Marruecos o Argelia? ¿Y cuál es tu competencia en Noruega o Dinamarca? ¿Y qué canal es el mejor para entrar en Chile, Perú o Colombia? Nosotros, sí.

Por eso, te ofrecemos servicios integrales de consultoría especializada en apertura a nuevos mercados internacionales, si eres una empresa que se está iniciando en el comercio exterior. Y respuestas a necesidades y dudas puntuales sobre tu operativa internacional, si eres una empresa exportadora.

Tu asesor responde_

Servicio especializado e individualizado dirigido a dar soluciones a las consultas que proponen las empresas en el ámbito de su operativa internacional:

- Aranceles y regímenes comerciales
- Documentación específica
- Trámites de importación y exportación
- Política aduanera y fiscalidad internacional
- Medios de cobro y Págo
- Incoterms
- Estudios y selección de mercados
- Estadísticas y listados de empresas en países de destino
- Búsqueda de potenciales clientes
- Estudio de un competidor a través de información aduanera: dónde exporta, en qué condiciones, cuánto, puerto de entrada...
- Estudio de un proveedor: Ver a quién vende, si vende a tu competencia, cuánto, puerto de entrada... Todo a través de información aduanera.



2.2 Soluciones para Empresas Exportadoras_

Tramitación

¿Sabes qué hay que hacer para importar, y para exportar? Nosotros sí.

Por eso, ofrecemos servicios de expedición, legalización y gestión de todo tipo de documentos relacionados con la exportación y la importación.

- **Certificados de origen**

Documento que acredita el país de origen de una mercancía y que tramitan empresas exportadoras. Además, los certificados de origen puedes tramitarlos a través de la “Plataforma de certificados de origen” alojada en: www.camaravalencia.com/internacionalizacion

- **Cuadernos ATA**

Documento que permite viajar con la mercancía temporalmente, llevando muestras, material profesional o mercancías destinadas a ferias y exposiciones.

- **Legalización de documentos comerciales**

Solicitados a las empresas valencianas para vender en determinados países a petición del comprador.

- **Certificados de actividad empresarial**

Documento que certifica que una empresa figura inscrita en el censo público de empresas de la demarcación de la Cámara de Valencia.

- **Certificado de libre venta**

Documento que acredita que determinados productos son de libre venta en España. Estos servicios se prestan en nuestras oficinas centrales.



2.2 Soluciones para Empresas Exportadoras_

Promoción Exterior_

¿Sabes cómo ampliar la red de contactos de tu empresa en el exterior? ¿Cómo encontrar proveedores de confianza en Sudamérica? ¿Cómo piensan los consumidores rusos o por qué triunfan unos productos sí y otros no en EE.UU? Nosotros, sí.

Hemos desarrollado una serie de actividades donde las empresas pueden mejorar su conocimiento de los mercados internacionales y realizar acciones de marketing, prospección, promoción y venta aprovechando las herramientas que Cámara Valencia pone a su disposición.

Misiones Comerciales Directas e Inversas

Son perfectas para tomar el pulso a un mercado objetivo e identificar posibles clientes y proveedores. En la fase de preparación, se analiza la situación del país, los principales sectores, las barreras de acceso y los canales de distribución. En la fase de desarrollo, se elaboran los programas de trabajo mediante sesiones individualizadas. Y por último, en la fase de ejecución, ya en destino, se llevan a cabo las reuniones, entrevistas y encuentros fijados en la agenda.



2.2 Soluciones para Empresas Exportadoras _

Herramientas de Análisis y Estrategia_

¿Conoces tu competencia en cada uno de los mercados? ¿Y las redes de distribución, los gustos de tu target y los productos que funcionan? ¿Y qué hacer con tu marca, tu imagen y tu comunicación? Nosotros, sí.

Por eso te ofrecemos los programas de consolidación para potenciar y ampliar la presencia internacional de empresas como la tuya. Programas de acompañamiento y asesoramiento con los que vas a poder desarrollar las estrategias marcadas en tu plan de internacionalización.

Análisis competencia internacional

Adquirir ventaja competitiva, detectar nichos de oportunidad y definir estrategias diferenciadoras. Para esto sirve nuestro análisis de competencia. Para conseguirlo, auditamos en profundidad a dos de tus competidores más directos en el mercado al que quieres acceder.

Que obtenemos_

Descripción del mercado seleccionado en clave sectorial. Informe de competidores
Investigación estratégica de dos competidores:

- Políticas de Producto
- Políticas de Precio
- Políticas de Distribución
- Políticas de Comunicación y Marca



2.2 Soluciones para Empresas Exportadoras_

Herramientas de Análisis y Estrategia_

Estudio canales de distribución

Fórmulas efectivas para llegar al consumidor final, identificación de puntos claves en la distribución, y detección de canales, clientes y partners para conseguir tus objetivos. Todo esto es lo que puedes conseguir con nuestro estudio de canales de distribución. Seis semanas de investigación que te facilitarán la toma de decisiones.

Que obtenemos_

- Descripción del mercado seleccionado en clave sectorial
- Identificación de los puntos clave de la distribución en ese mercado
- Representación del mapa de la distribución en ese mercado
- Análisis del posicionamiento más interesante para la empresa en el mercado
- Recomendación de los canales de distribución óptimos para la empresa en dicho mercado
- Identificación de posibles contactos comerciales (clientes) por canal de distribución

Posicionamiento y comunicación de marca

Identidad corporativa, naming y claim, packaging, web, catálogo y video corporativo. Hay muchos campos en los que la imagen y mensajes de tu empresa pueden ayudarte a mejorar tu competitividad. Con nuestro programa de posicionamiento y comunicación, construirás una personalidad única, potente y clara para tu empresa.

Que obtenemos_

Estrategia de comunicación de propia para un mercado o mercados internacionales mediante:

- Informe estratégico en clave de posicionamiento de marca
- Desarrollo de aplicaciones promocionales concretas a elegir
- En caso de necesitar solución concreta se realizan proyectos a medida





AVEP / Cámara Valencia

31/03/2015

mmontesinos@camaravalencia.com

