

# PREMIO A LA MEJOR INICIATIVA EMPRESARIAL

## Exportory (Pymexporto Consultores, SL)

### FECHA DE CREACIÓN

27/02/2015 – Alcoy (Alicante)

### ACTIVIDAD EMPRESARIAL

En Exportory evaluamos los riesgos de la exportación para ayudar a pymes a vender fuera, pero no de cualquier modo, a bajo coste. Hemos desarrollado un algoritmo capaz de calcular el riesgo del producto de una empresa en un país. Analizamos el producto, el mercado en el que quiere introducirse y nuestro algoritmo hace el resto, obteniendo en tiempo real el riesgo comercial que supondría introducir ese producto en ese mercado.

Inicialmente nos dirigimos a las pymes industriales, productoras y/o manufactureras que quieran exportar, ya que estos son los usuarios de nuestra herramienta. Sin embargo, recientemente hemos abierto el ángulo de mira a grandes empresas que funcionan como prescriptoras (es el caso de Bankia o Feria Valencia).

En cuanto a nuestra competencia, nuestros principales competidores son las consultoras tradicionales de internacionalización, que si bien ofrecen un servicio de alto valor añadido, en la práctica presentan unos precios que resultan poco atractivos para pymes (especialmente las de menor tamaño). Otros competidores potenciales son las entidades públicas de ayuda a la exportación, que ofrecen precios más asequibles pero en la práctica el grado de personalización es relativamente bajo. Finalmente, un cliente potencial puede optar por hacer su propio estudio de mercado, sin embargo si los conocimientos de exportación no son altos (muchos de los casos) puede conllevar un gran riesgo y coste para la empresa.

Actualmente nos encontramos en fase de desarrollo/crecimiento. Tras haber validado nuestro MVP con clientes finales surgió la posibilidad de acceder a Bankia a través de la aceleradora Bankia Fintech by Innsomnia. Esto nos ha permitido invertir en desarrollo para incrementar el nivel de automatización y empezar un proceso de negociación con nuestro segundo gran cliente: Feria Valencia con el proyecto Spainfair by Exportory.

Nuestro MVP demostró la validez y fiabilidad de nuestro algoritmo por un lado y por otro la deseabilidad del producto por parte del usuario, ahora estamos mejorando nuestra tecnología para poder llegar más lejos.

Como *startup* de software, nuestro día a día consiste en mejorar nuestra tecnología. No obstante tenemos previsto en los próximos meses invertir en incrementar la automatización de nuestra herramienta, especialmente en el área de negocio de consultoría internacional a bajo coste. Para ello las acciones van encaminadas a intensificar el desarrollo de software (para lo que será necesaria una persona más en programación) y, especialmente, hacer un mayor esfuerzo en marketing, lo que requerirá de la contratación de una persona con perfil CMO y una persona perfil Marketing On-Line con experiencia en SEO/SEM/Marketing de contenidos para llegar al cliente final (empresas exportadoras).

Nuestro futuro pasa por (manteniendo el desarrollo para grandes empresas) mejorar nuestro producto a clientes finales y desarrollar una campaña de publicidad y marketing a tal efecto. En ese sentido nuestro próximo hito es conseguir fondos a tal efecto, queremos ser la empresa de software de exportación de España.

En cuanto a nuestros planes de expansión, estamos trabajando para poder utilizar nuestra tecnología utilizando cualquier país del mundo como origen (actualmente solo está disponible España), resuelto este fleco podremos expandirnos sin problemas aprovechando la escalabilidad de nuestro modelo de negocio.

## **PRODUCTOS Y/O SERVICIOS OFERTADOS**

Actualmente desarrollamos dos líneas de negocio:

### *1. Consultoría internacional a bajo coste*

Utilizando nuestra tecnología ofrecemos estudios de mercado a bajo coste a nuestros clientes, en este sentido Exportory funciona como herramienta on-line y se comercializa a modo de estudio empresa/producto/país a través de internet.

Cada país tiene un coste de 400€ (menos de lo que cuesta desplazarse al país y 8 veces menos de lo que costaría un estudio de una consultora). Variabilizamos el producto, la empresa y el país destino para calcular la probabilidad de éxito de un producto en un país y poder automatizar procesos, entregando un resultado de calidad en un tiempo récord, que se traduce en un auténtico servicio de consultoría low-cost.

De este modo, para acceder a nuestro producto hay que registrarse en nuestra página web ([www.exportory.com](http://www.exportory.com)), elegir el país en el que quieres exportar, rellenar un cuestionario y listo. La clave del modelo de negocio está en la escalabilidad que supone resolver el problema de a qué país exportar en un tiempo récord y a bajo coste.

### *2. Desarrollo de software para grandes cuentas y prescriptores*

Utilizamos nuestro motor de Inteligencia Artificial y Big Data como base para desarrollar proyectos de software a medida para grandes clientes y/o prescriptores. En este sentido estamos trabajando actualmente con Bankia desarrollando un proyecto y estamos en fases de negociación para desarrollar un proyecto para Feria Valencia (Spainfair by Exportory) en los próximos meses.

### *3. Tecnología e Innovación aportada*

Hemos desarrollado un algoritmo que combina Inteligencia Artificial y Big Data para calcular el riesgo de introducir un producto en un mercado internacional. Para ello trabajamos cerca de 250 variables para 195 países utilizando más de 6.000 perfiles de productos distintos, perfiles de productos sobre los que se personaliza para llegar a ofrecer las oportunidades reales del producto específico de un cliente concreto en cada mercado internacional.