

INICIACION A LA EXPORTACIÓN

Programa PIPE

ICEX



www.portalpipe.com

PANAMÁ – OCTUBRE 2007

PROGRAMA PIPE

- **¿QUE ES EL PIPE?**

PIPE

Plan Iniciación
Promoción Exterior

Exportar es crecer



- Plan de Iniciación a la Promoción Exterior.
- Desde 1997 está implantado en toda España.
- Fruto del esfuerzo conjunto de todas las instituciones españolas dedicadas a la promoción exterior (ICEX – Gobiernos Autonómicos y Cámaras de Comercio).

- Existencia de diversos programas similares, produciéndose solapamientos y dispersión de recursos.
- Necesidad de aumentar la base exportadora española.
- Contar con un programa que permitiera a muchas empresas con pocos recursos humanos y financieros, abordar los mercados exteriores con el apoyo de expertos.

- Ayudar a las PYMES a iniciar y consolidar su estrategia de internacionalización.

Objetivo 1ª etapa (1997-2000):

- 2000 nuevos exportadores

Objetivo 2ª etapa (2001-2006):

- 3000 nuevas empresas exportadoras

Objetivo 3ª etapa (2007-2013):

- 3000 nuevas empresas exportadoras

TOTAL: 8.000 NUEVAS EMPRESAS EXPORTADORAS

- A pymes de toda España (menos de 250 trabajadores y que facturen anualmente menos de 40 Millones de euros).
- Que cuenten con un producto o servicio propio.
- Que nunca hayan exportando o exporten menos del 30% de su facturación total.
- Con voluntad exportadora.

1. EL PIPE ES:

**Un Proceso integral que acompaña
a la empresa desde el inicio hasta
que ya exporta**

DIAGNOSTICO 1 MES



DISEÑO PLAN
INTERNACIONALIZACION
3 – 4 MESES

PUESTA EN MARCHA
DEL PLAN

2. El PIPE es un Proceso Integral

**Guiado por profesionales externos
a la empresa**

- La asistencia técnica es prestada por distintos perfiles de profesionales en función de la fase del programa que se desarrolla y de las necesidades de la empresa.
 - Promotor (Consultor estratégico) (1ª fase)
 - Promotor (Consultor estratégico y operativo) (2ª y 3ª fase)
 - Promotor (Consultor especialista sectorial/mercado o técnico) (3ª Fase)
 - Colaborador (3ª fase)

 **PROMOTOR**

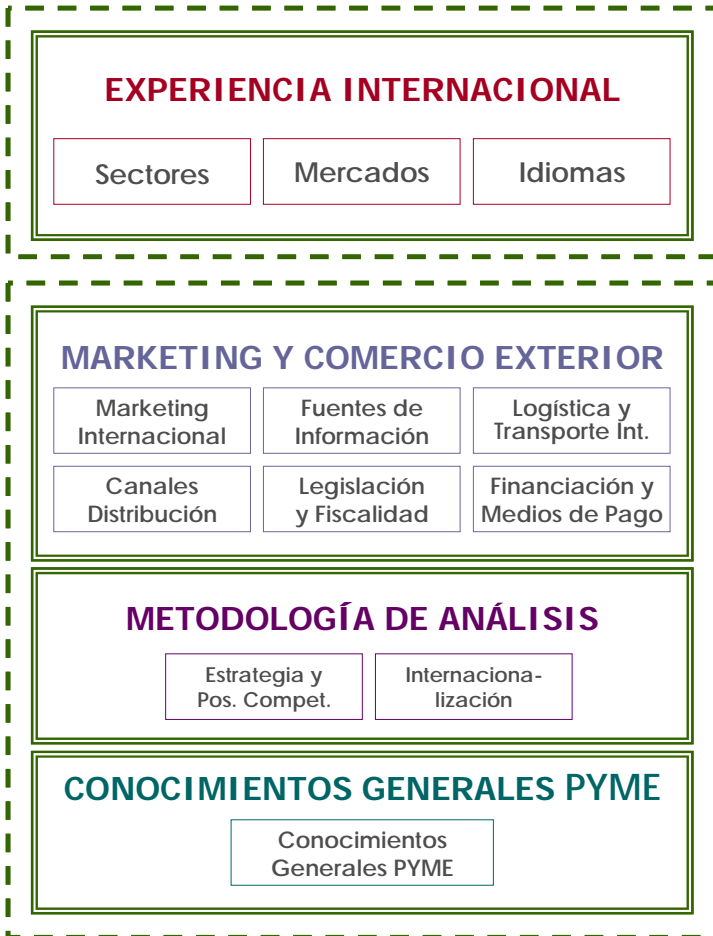
- Consultor externo experto en :
 - Gestión de Pymes y Comercio Exterior
 - Selección y formación específica en la metodología
 - Conocimiento sectorial

 **COLABORADOR**

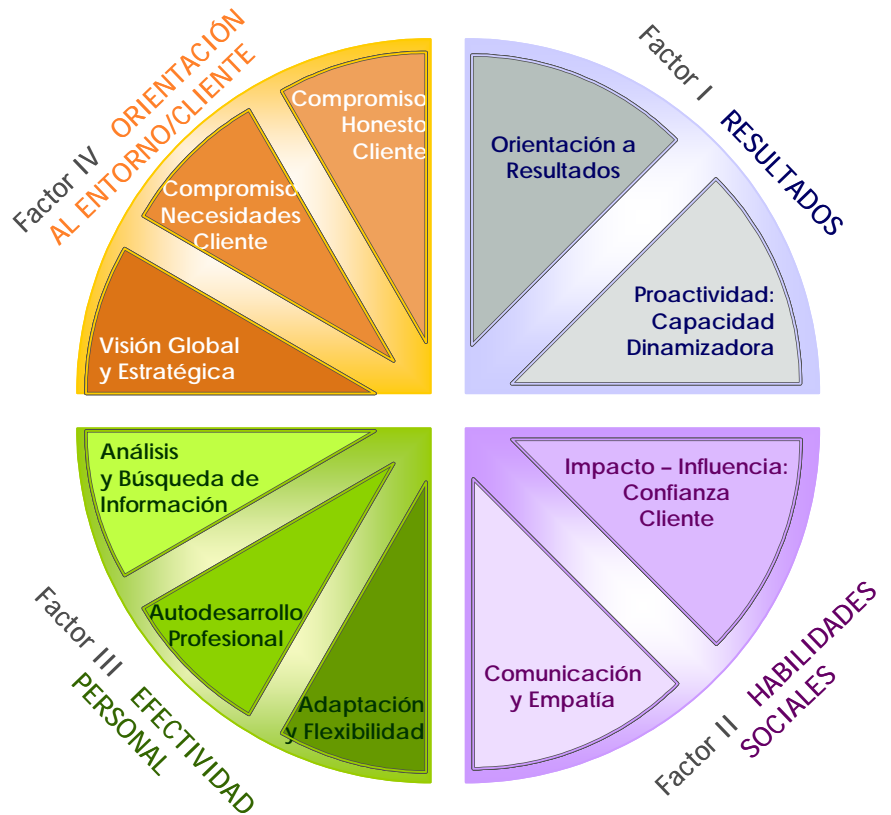
- Junior con formación en comercio exterior y alto nivel de idiomas.
- Es la persona que pondrá en marcha el departamento de exportación de la empresa

CARACTERÍSTICAS PROMOTOR

CONOCIMIENTOS



COMPETENCIAS



3. EL PIPE ES

Un Proceso Integral,

Guiado por profesionales externos a la empresa, que cuenta con una metodología específica, ampliamente contrastada

- El programa cuenta con una metodología propia, diferenciada para empresas de:
 - Producto
 - Servicio
- Y según la forma de abordar la internacionalización
 - Vía Mercado
 - Vía Cliente
- Que garantiza :
 - Un nivel de calidad óptimo.
 - Homogeneidad en el proceso mediante formación y reciclaje continuo de los agentes.

- Sobre la **Primera Fase: DIAGNÓSTICO**

Fun & Basics (bolsos)



"Ayuda a profundizar en temas que el día a día te impide analizar"

Confecciones Oroel

(prendas de protección en el trabajo)



"Permite reflexionar sobre el negocio y empezar a detectar carencias y problemas"

Plásticos Canudas



"La 1ª fase es divertida, creativa y enriquecedora"

- Sobre la **Segunda y Tercera fase: DISEÑO Y PUESTA EN MARCHA DEL PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN**

Lanik
(ingeniería, estructuras especiales)

“Conseguimos una estrategia definida, planificación, y empezamos a dar pasos con sentido”

Martín Codax
(vino Albariño)

“Nos ayudó a pensar, por qué existe una metodología y por qué te asesora alguien de fuera con distinta visión del negocio”

- Sobre la **Segunda y Tercera fase:**

Lyssolen →
(pintura y barnices)

“Te ayuda a darte cuenta que el proceso de internacionalización debe implicar a toda la empresa”

Pons Ibérica →
(fabricación de botones)

“El Programa PIPE te enseña a pescar, que es lo que necesita una pyme”

4. EL PIPE ES:

Un Proceso Integral,

Guiado por profesionales externos a la empresa,

Que cuenta de una metodología específica,

ampliamente contrastada

Apoyo económico a los gastos de la empresa,

subvencionando el 80%.

- FINANCIACIÓN CONJUNTA INSTITUCIONES: **80%**
- PRESUPUESTO TOTAL POR EMPRESA: **46.000 €**
- GASTOS APOYABLES

5. EL PIPE ES:

Un Proceso Integral,

Guiado por profesionales externos a la empresa,

Con una metodología específica ampliamente contrastada,

Apoyo económico a los gastos de la empresa, subvencionando el 80%.

Adaptado a las necesidades de la pyme

- Número total de empresas en el programa : 5.040
- Ritmo Estable de entradas anuales: 450 / 500 pymes al año nuevas
(En el 2006, con la puesta en marcha de Aprendiendo a Exportar, se incrementó el número de entradas en 570 empresas)
- Empresas por sectores (versatilidad del programa)
 - Productos Industriales : 32%
 - Bienes de Consumo : 28%
 - Productos Agroalimentarios : 26%
 - Servicios : 14%
- Perfil empresa PIPE
 - 56% Facturación entre 600.000 USD Y 6.000.000 USD
 - 60% exportan más de 60.000 USD
 - 25% menos de 10 empleados

- Resultados Encuesta – Año 2005 / 2006
 - En 30 meses las empresas que habían pasado por el programa:
 - Aumentaron un 71% la cifra de exportación
 - Aumentaron un 24,8% la cifra de facturación
 - El número de empleados creció un 13%
 - Valoración General del Programa:
 - Las empresas lo puntúan con un 7,42 sobre 10
 - Valoración de los agentes externos:
 - Promotor: 7,24 sobre 10
 - Colaborador: 7,2 sobre 10

- Adaptación del producto a la exigencia del nuevo mercado
 - ✧ El 54% de las empresas afirman que han tenido que adaptar su producto para venderlo en exterior
 - 60% ha modificado el etiquetado
 - 40% el propio diseño del producto
- Inversión para comenzar a exportar:
 - ✧ Para la puesta en marcha del plan de internacionalización
 - El 40,0% entre 30.000 y 60.000 euros
 - El 12,4% mas de 60.000 euros
- Contratación de personal Departamento de Exportación
 - ✧ El 38% contrata colaborador por un año
 - ✧ De estos, el 54% lo mantiene en plantilla

● Empresa exitosas

- Inician el PIPE tras pasar una fase de modernización e innovación.
- Nueva generación de empresarios con sólida formación empresarial.
- Concluyen procesos de certificación de calidad, dan importancia a otros factores de competitividad como uso eficiente de nuevas tecnologías, importancia de la marca, etc.
- Asumen la internacionalización como estrategia que abarca al conjunto de la empresa.
- Prevén que el retorno de la inversión no es inmediato. Plan a medio plazo.
- Dotan de personal al incipiente departamento de exportación.

- Cambio en la percepción del papel de las instituciones por parte de las empresas prestadoras de servicios vs. donantes de subvenciones
- Oportunidades para poner en contacto empresas, crear sinergias, alianzas – Networking.

"Si no existiera el programa PIPE habría que inventarlo. Sólo hay que pensar en la gran cantidad de pymes con posibilidades para exportar, pero con dificultades para hacerlo por falta de conocimiento".

COMUNICACION MULTILINGÜE
Servicios de traducción
Madrid

GESTION PIPE

- PIPE ES UN PROGRAMA :

Coordinado por ICEX y Consejo Superior de Cámaras

Cofinanciado por ICEX, Cámaras de Comercio (87), Gobiernos Autonómicos (17) y Fondos FEDER (Unión Europea)

De gestión descentralizada, entre Instituciones simboliza la política de promoción compartida

- NECESIDAD DE CREAR UNA ESTRUCTURA ACORDE PARA GESTIONARLO

- A NIVEL NACIONAL : UNIDAD OPERATIVA PIPE
 - Formada por ICEX y Consejo Superior de Cámaras
 - Impulso y seguimiento del Programa
 - Coordinación y gestión del programa a nivel nacional
 - Lanzamiento nuevas iniciativas

- A NIVEL AUTONÓMICO : 17 GRUPOS DE COORDINACIÓN AUTONÓMICOS (uno para cada región)
 - Formados por un representante ICEX, un Coordinador Cameral y un representante del Gobierno Autónomo
 - Coordinación y seguimiento del programa a nivel autonómico
 - Supervisión de la labor de las Secretarías Técnicas

A NIVEL PROVINCIAL : 65 SECRETARÍAS TÉCNICAS

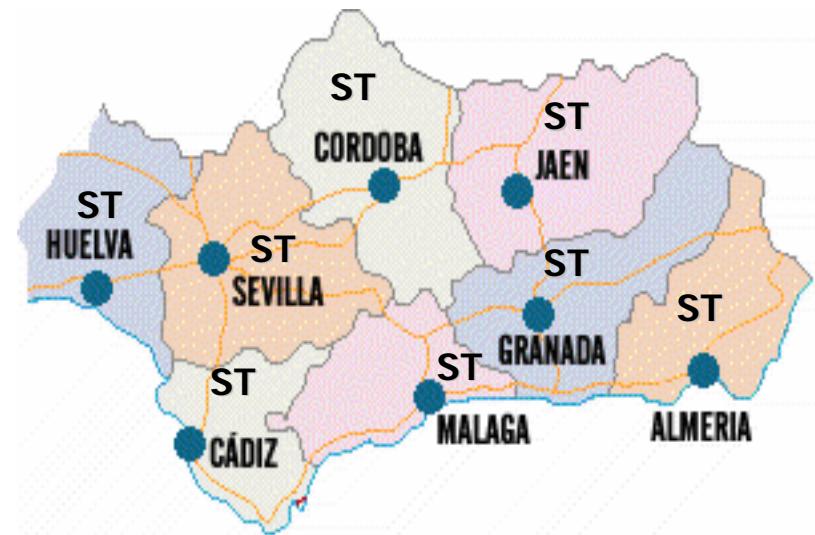
- Pueden ser gestionadas por ICEX, por Cámaras o ser mancomunadas
- Gestión directa del programa en su ámbito de competencia
- Importante hacer de captación de empresas, al estar más próximas.
- Seguimiento de la empresa:
 - a) Asignación de promotores y colaboradores
 - b) Interlocutor con las empresas
 - c) Supervisión y pago gastos elegibles

GRUPOS DE COORDINACIÓN AUTONÓMICA: 17

SECRETARÍAS TÉCNICAS: 65



EJEMPLO: Andalucía



- GRAN NÚMERO DE AGENTES COLABORANDO EN EL PIPE
 - 5.040 empresas
 - 220 promotores
 - 1.500 colaboradores
 - 65 secretarías técnicas
 - 17 grupos de coordinación autonómicos
 - 34 analistas y becarios PIPE en Oficinas Comerciales

- NECESIDAD DE ESTABLECER PROCEDIMIENTOS DE GESTIÓN CONJUNTOS

www.portalpipe.com

- LA GESTIÓN DEL PROGRAMA SE LLEVA FUNDAMENTALMENTE A TRAVÉS DE INTERNET :
 - Todas las comunicaciones con los órganos de gestión y cuerpos profesionales, se realizan por correo electrónico
 - Página WEB PIPE conteniendo toda la información sobre el programa, buzón de sugerencia para las empresas y posibilidad de inscripción de empresas
 - Servicio de asistencia técnica permanente (dirigido a Secretarías Técnicas, Tutores y Promotores)
 - Foro virtual de promotores y colaboradores
 - Foro virtual entre empresas PIPE – Meeting PIPE

- LA GESTIÓN DEL PROGRAMA SE LLEVA FUNDAMENTALMENTE A TRAVÉS DE INTERNET :

BASE DE DATOS PIPE

- En Internet
- Accesible con clave de Internet de información y estado de situación de cada empresa, actualizado permanentemente por las Secretarías Técnicas.
- Distintos parámetros de búsqueda (empresas por fases, por sector, por provincia, etc...)
- Base con todos los agentes (promotores, colaboradores, tutores)
- Permite tener un conocimiento del programa y de las empresas que es fundamental.

- SE HAN ESTABLECIDO PROCEDIMIENTOS ESCRITOS QUE PERMITEN NORMALIZAR CRITERIOS DE GESTIÓN

LOS PRINCIPALES SON :

- Descripción del programa : funciones, fases, etc. Figura como anexo al convenio que se firma en cada región y a nivel nacional.
- Detalle de gastos elegibles: lista en la que se especifican todos y cada uno de ellos.
- Procedimiento de liquidación de gastos, con verificación de los mismos por parte de una empresa auditora externa.

PIPE - Microsoft Internet Explorer provided by ICEX

Archivo Edición Ver Favoritos Herramientas Ayuda

Búsqueda Favoritos

Dirección http://www.portalpipe.com/icex/applications/PIPE2000/cda/controller/pagePIPE/0,,5112418_5113044_5114606_0,0.html;jsessionid=EIy1GrbN1161pB4KmzKModTZye9mW5vyYv4naf Ir

Vínculos BD Google Intranet Mundo PIPE PrePIPE Yahoo SAT Pilar



PIPE
Plan Iniciación
Promoción Exterior



Buseador Buscar | Mapa | Contacto

Acceso a zona privada PIPE

usuario

contraseña

[¿Olvidó su contraseña?](#) [entrar](#)

MENÚ

- [PROGRAMA](#)
- [EVOLUCIÓN](#)
- [SER EXPORTADOR](#)
- [ACTUALIDAD](#)
- [SU WEB PIPE](#)
- [SERVICIOS CLUB PIPE](#)



exportar
es crecer

¿Quiere convertirse en una empresa PIPE ?
Conozca toda la información y suscribase>>

¿Pertenece ya su empresa al Club PIPE ?
Conozca las ventajas y cómo acceder a ellas >>

¿Es usted un colaborador o gestor ?
Conozca las ventajas de las herramientas específicas para su segmento.

- [Promotores](#)
- [Colaboradores](#)
- [Tutores](#)
- [Gestores](#)

aprendiendo a Exportar

ABIERTA
HASTA EL 31
DE DICIEMBRE



Agenda

- > Visita Guiada a la Feria SIAL
- > Feria Milano Unica.
- > Visita Guiada a la Speciality And Fine Food Fair London

[ver todos los eventos](#)

Noticias

La importancia de los idiomas.
Servicios PIPE como el de Asitel, son cada vez más demandados.

David Christian, abriendo nuevos mercados en la Unión Europea.
Además estrena nueva marca.

Liberalia, premiada con Medalla de Plata.
En "The Mediterranean International Wine & Spirit Challenge, Terravino 2006".

[ver todas las noticias](#)

ICEX

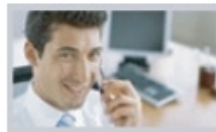
abierto hasta el 31 de diciembre

[ver todos los eventos](#) [ver todas las noticias](#)

Inicio | 2 Explorador de Win... | Reproductor de Windo... | 2 Microsoft Office O... | 2 Internet Explorer | Microsoft Excel - Cont... | 14:40

¡Expande tus horizontes empresariales!

Encuentra nuevas oportunidades dentro de tu propia red.



Más de 700 interacciones establecidas entre empresas PIPE..

Usuarios activos por directorios de interés:

Sanidad	208
Tecnología - Bases de Datos	179
Tecnología - Hardware	140
Mining/Warehousing	120
Tecnología - Desarrollo Web	50
Importación/Exportación	16
Investigación Médica	10

[ver más](#)

SU EMPRESA MÁS INTERNACIONAL

El Instituto Español de Comercio Exterior pone a su servicio este nuevo canal de comunicación para empresas PIPE, 24 horas al día, 7 días a la semana, todos los días del año.

[+ Información](#)

Europa

Prospecciones activas



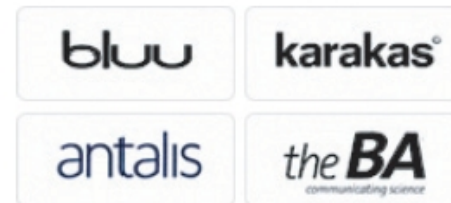
Si aún no te has inscrito en este nuevo servicio de ICEX, todavía estás a tiempo.

Meeting PIPE te ofrece :

- Intercambiar experiencias exportadoras.
- Exponer tus productos y servicios.
- Asesorarte por expertos en materias de exportación.

Exportar *comunicando* es crecer.

NUEVAS EMPRESAS ya conectadas.



[ver más](#)

INICIACION A LA EXPORTACIÓN

Programa PIPE

ICEX



www.portalpipe.com

PANAMÁ – OCTUBRE 2007