

**ICEX**

# aprendiendo a Exportar



Costa Rica, 14 octubre

Guatemala, 15 octubre

## ¿ QUÉ BUSCAMOS ?



- SENSIBILIZAR A LAS PYMES DE LA NECESIDAD DE EXPORTAR
- CON UN PROGRAMA INTEGRAL QUE LES PERMITA SER MÁS COMPETITIVAS PARA ABORDAR LOS MERCADOS EXTERIORES
- LES OFRECEMOS APOYO Y ASESORAMIENTO PERSONALIZADO
- QUEREMOS AYUDAR A NUESTRAS PYMES A “TOCAR MERCADOS”

## ¿ CÓMO LO HACEMOS ?

APRENDIENDO A EXPORTAR CONSTA DE :

- Una **Jornada** de lanzamiento en la que contamos con expertos para asesorar a pymes, las Instituciones para ofrecer sus servicios y con empresas con éxito internacional que contarán sus experiencias en el exterior.



- **Un Programa** de apoyo a la pyme durante todo un año, para ayudarla a ser más competitiva con respuestas a su medida.

## LA JORNADA:

ICEX LIDERA EL PROYECTO EN COLABORACIÓN CON INSTITUCIONES PÚBLICAS Y PRIVADAS

CONTAMOS COMO SOCIOS CON:

- Organismos de Promoción Autonómicos
- Cámara de Comercio correspondiente
- Diversos organismos e Instituciones (DGPYME, CESCE, DDI, Banesto, AJE, Asociaciones, ...)





## LA JORNADA:

### CAPTACIÓN DE EMPRESAS

- Importante labor previa de promoción de la Jornada a través de :



- Visitas personales a todas las empresas con potencial. Hemos visitado más de 25.600 empresas
- Campaña en medios

## LA JORNADA:

- Área Competitividad PYME con Asesoramiento de Expertos
- Área de Internacionalización
- Encuentro Empresarial
- Speaker's Corner



## RESULTADOS HASTA LA FECHA

- JORNADAS ORGANIZADAS : 29
- EMPRESAS ASISTENTES : 11.299
- DIAGNÓSTICOS REALIZADOS : 2.079
- PRESENCIA CONTINUADA DE LA EXPORTACIÓN EN MEDIOS NACIONALES Y REGIONALES



## LA JORNADA:

<u>Año 2005</u>	<u>Asistentes</u>	<u>Año 2006</u>	<u>Asistentes</u>
■ Oviedo, 31 mayo	→ 428	■ Tarrasa (Barcelona), 8 Febrero	→ 402
■ Zaragoza, 27 junio	→ 671	■ Logroño, 5 abril	→ 333
■ Málaga, 4 octubre	→ 520	■ San Sebastián, 11 mayo	→ 330
■ A Coruña, 21 dic.	→ 373	■ Ciudad Real, 7 junio	→ 281
		■ Burgos, 6 julio	→ 391
		■ Coslada (Madrid), 25 octubre	→ 313
		■ Tenerife, 30 noviembre	→ 320



## LA JORNADA:

<u>Año 2007</u>	<u>Asistentes</u>	<u>Año 2008</u>	<u>Asistentes</u>
■ Santander, 1 febrero	→ 633	■ Las Palmas, 22 enero	→ 262
■ Alicante, 1 marzo	→ 627	■ Castellón, 20 febrero	→ 273
■ Pamplona, 21 marzo	→ 330	■ Vigo, 25 Abril	→ 386
■ Murcia, 26 abril	→ 370	■ Vitoria, 29 mayo	→ 244
■ Palma de Mallorca, 7 junio	→ 249	■ Almería, 12 junio	→ 200
■ Girona, 4 octubre	→ 267	■ León, 29 octubre	→ 406
■ Madrid Apex Tech., 7 nov.	1.432	■ Albacete, 19 noviembre	→ 315
■ Córdoba, 29 noviembre	283		

## JORNADAS REALIZADAS 2009

### Asistentes

■ Gijón, 5 marzo	→	317
■ Cornellá (Barcelona), 1 julio	→	290

## JORNADAS PREVISTAS 2009

- Valencia, 19 noviembre



## EL PROGRAMA:

### INSCRIPCIÓN

- Las Pymes pueden inscribirse en el programa a través de la web
- Una vez inscritas, pueden disfrutar del programa durante un año



## EL PROGRAMA:

¿CÓMO APOYA A LA PYME?

- Analizando su posición competitiva y su potencial exportador
- Asesoramiento en temas que permiten mejorar su competitividad
- Facilitando las primeras operaciones en el exterior





---

## EL PROGRAMA:

¿CÓMO APOYA A LA PYME?

■ Analizando su posición competitiva y su potencial exportador

- Diagnóstico por especialista
- Rápido
- Gratuito
- Resultado diagnóstico : negativo, positivo Apex y positivo

PIPE

Resultados hasta la fecha :

- Negativo : 93 empresas
- Positivo Apex/PIPE : 1.986
- Positivo Apex que entra en PIPE : 570

## EL PROGRAMA:

### DIAGNÓSTICOS REALIZADO HASTA LA FECHA

• Oviedo	76	• Murcia	44
• Zaragoza	106	• Palma Mallorca	38
• Málaga	45	• Girona	55
• Coruña	51	• Apex Tech	60
• Terrassa	42	• Córdoba	26
• Logroño	49	• Las Palmas	31
• San Sebastián	76	• Castellón	35
• Ciudad Real	67	• Vigo	26
• Burgos	88	• Vitoria	38
• Badajoz	59	• Almería	15
• Coslada	65	• León	72
• Tenerife	45	• Albacete	31
• Santander	24	• Gijón	28
• Alicante	88	• Cornellá	16
• Pamplona	45		

**TOTAL 2.076**

No procedentes de jornadas : 635

# EL PROGRAMA:

**INFORME  
DIAGNÓSTICO APEX  
(APRENDIENDO A  
EXPORTAR)**

**aprendiendo a Exportar**

Empresa: XXX

Forma Jurídica: S de RL

CIF: 11111 Sucursal o oficina administradora regional

Intercutor: Ejercicio 1

Cargo: DIRECTOR COMERCIAL

Dirección Territorial: Cex. Salud

Realizado por: Profesora: Universidad

Índice

Índice ..... 1 -

MODULO 1º Descripción de la empresa ..... 1 -

1. A: Datos básicos..... 1 -

1. B: Productos y servicios ..... 1 -

1. C: Mercados habituales..... 1 -

1. D: Ventaja competitiva – Innovación..... 1 -

1. E: Valoración de la situación económica global y datos de explotación de la empresa..... 1 -

1. F: Apreciación de la situación interna de la empresa..... 1 -

MODULO 2º Análisis PERI ..... 1 -

MODULO 3º Diagnóstico de potencial de exportación..... 1 -

Resumen diagnóstico potencial exportación..... 1 -

MODULO 4º Test previo (Capacidad financiera salida)..... 1 -

Conclusiones finales y recomendaciones..... 1 -

**Empresa:** **XXX**  
**Forma jurídica:** **SA DE CV**  
**CIF:** **311111** Sumario de registro, sin expresiones legales  
**Intercutor:** **XXXXXXXXXX**  
**Cargo:** **DIRECTOR COMERCIAL**  
**Dirección Territorial:** **XXX Madrid**  
**Realizado por:** **Proceder: DXXX**

## EL PROGRAMA:

### ¿CÓMO APOYA A LA PYME?

- Asesorándole con prestigiosos profesionales en aspectos que permitan mejorar su competitividad



- Estrategia de comunicación y marca
- Aprovechamiento de Web y Tecnología para su negocio internacional
- Aspectos de contratación y fiscalidad internacional



## EL PROGRAMA:

### INFORME COMUNICACIÓN Y MARCA



## EL PROGRAMA:

### INFORME WEB Y TECNOLOGIA



## EL PROGRAMA:

SERVICIOS FACILITADOS HASTA LA FECHA  
(Años 2007, 2008 y 1<sup>er</sup> semestre 2009)

### Comunicación y Marca

105

### Web y Tecnología

265

### Contratación y Fiscalidad

79



---

## EL PROGRAMA:

¿CÓMO APOYA A LA PYME?

### ■ Apoyo Financiero

- A UN COSTE MÍNIMO

Línea de Financiación a interés reducido para todos los gastos de internacionalización de las empresas que se inician en la exportación (Línea Aprendiendo a Exportar ICEX-ICO). Con esta línea le facilitamos sus gastos e inversiones en el exterior hasta 100.000 euros.

- A RIESGO CERO

Las empresas participantes en Aprendiendo a Exportar podrán vender al exterior sin riesgo hasta 100.000 euros durante un año (Línea de Aseguramiento de Cobro ICEX-CESCE). El ICEX se hace cargo del coste de la prima del seguro.

**EN APRENDIENDO A EXPORTAR** las empresas pueden exportar con riesgo cero y mínimo coste.



## EL PROGRAMA:

¿CÓMO APOYA A LA PYME?

- Apoyo Financiero (Datos 2007, 2008 y 1<sup>er</sup> semestre 2009)

### Línea Financiación

#### ICEX-ICO

Nº Empresas → 333

### Línea Aseguramiento Cobro

#### ICEX-CESCE

Nº Empresas → 40



## EL PROGRAMA:

ADEMÁS, PARA CONSEGUIR QUE ESTAS EMPRESAS SEAN EXPORTADORAS ESTABLES, LES DAMOS ACCESO PRIORITARIO AL PROGRAMA PIPE

Y POR SUPUESTO, PONEMOS A SU DISPOSICIÓN TODOS LOS SERVICIOS Y PROGRAMAS DE TODAS LAS INSTITUCIONES PARTICIPANTES EN APRENDIENDO A EXPORTAR



**ICEX**

aprendiendo a Exportar

APRENDIENDO A EXPORTAR

[www.aprendiendoaexportar.com](http://www.aprendiendoaexportar.com)