

PROGRAMAS DE INICIACIÓN A LA EXPORTACIÓN PARA PYMES

ICEX



Jornada Informativa sobre instrumentos de apoyo a la PYME
27 de enero de 2009

Situación actual de la empresa exportadora española

Empresas españolas según estrato de asalariados y porcentaje del total

Sin asalariados	Micro-empresas (1-9)	Pequeñas (10-49)	Medianas (50-249)	PYME (0-249)	Grandes (+249)	Total
1.754.374	1.465.019	172.078	24.843	3.416.314	5.925	3.422.239
51,26 %	43	5,00	0,73	99,8	0,13	100 %

Fuente: INE, DIRCE, datos a 1 enero 2008

Situación actual de las empresas españolas

Evolución del número de empresas españolas exportadoras

	Año 2007
Empresas exportadoras	98.487
Exportación total en miles de euros	181.478.548
Empresas que han exportado últimos 4 años	39.213
Nº de empresas con $X \geq 50.000$ e	35.794
Empresas que han exportado últimos 4 años ≥ 50.000 e	22.141

La gran pregunta:

¿Por qué no exportan las empresas?

¿Por qué no exportan las empresas?

- ▶ **Desconocimiento del proceso:**
países/mercados objetivo, localización de clientes, envío,...
- ▶ **Desconfianza:**
¿cobraré?
- ▶ **Ciclo interno favorable:**
¡mejor vender aquí!
- ▶ **Adaptación del producto:**
cambiar líneas de producción, nueva maquinaria...
- ▶ **Dificultades para la comunicación:** los idiomas

Objetivo prioritario

Aumentar la base exportadora

Programa APEX

Programa PIPE

Dos programas

De acuerdo con ese objetivo, se diseñan dos programas:

- ▶ **Aprendiendo a Exportar (APEX)**
- ▶ **Plan de Iniciación a la Promoción Exterior (PIPE)**

APRENDIENDO A EXPORTAR

Dirigido a:

- ▶ Empresas PYME sin experiencia exportadora

Requisitos:

- ▶ Ser PYME
- ▶ Tener producto propio
- ▶ Ciertas capacidades (financieras, humanas,...)
- ▶ Mentalidad exportadora

APRENDIENDO A EXPORTAR

OBJETIVO:

- ▶ Sensibilizar y asesorar a las PYMEs sobre la necesidad de exportar
- ▶ Ayudar a las PYMEs a que mejoren su competitividad y se preparen para su salida al exterior, con toda una serie de instrumentos de apoyo que el ICEX pone a su disposición para este fin

APRENDIENDO A EXPORTAR

¿EN QUÉ CONSISTE EL PROGRAMA?

- ▶ **Realización de un diagnóstico de su posición competitiva y de su potencial exportador**
- ▶ **Asesoría en aspectos relacionados con:**
 - Estrategias de comunicación y marca
 - Utilización de nuevas tecnologías
 - Aspectos contractuales y fiscales
- ▶ **Ayuda para hacerle más fácil las primeras operaciones con el exterior:**
 - Línea de Aseguramiento de Cobro
 - Línea de Financiación ICEX-ICO al 0% (hasta 100.000 euros a 3 años)

Línea de aseguramiento de cobro

▶ **Objetivo:**

Impulsar a las PYMEs a dar sus primeros pasos en el proceso de salida al exterior, mediante la cobertura del riesgo de impago de las exportaciones que realicen a una serie de mercados determinados

▶ **Cobertura:**

ICEX asume entre el 75% y el 100%, dependiendo de los países, del coste de la prima de exportaciones hasta un máximo de 100.000 €.

El análisis del riesgo de las operaciones y la provisión del seguro corren a cargo de CESCE

Línea de financiación ICO - ICEX

▶ **Objetivo:**

Poner a disposición de las PYMEs, en condiciones preferentes, recursos financieros para sufragar aquellos gastos, tanto de inversión como corrientes, necesarios para acometer su salida al exterior.

▶ **Condiciones:**

Es un contrato de préstamo, con tres años de amortización, a un tipo de interés del 0% y sin comisiones de formalización, hasta un importe máximo de 100.000 euros

La empresa lo podrá solicitar en su banco habitual que será el encargado de su tramitación

APRENDIENDO A EXPORTAR

¿QUIÉNES PARTICIPAN EN EL PROGRAMA?

▶ **ICEX lidera el proyecto y cuenta como socios:**

- **Gobiernos Autonómicos**
- **Cámaras de Comercio de la Región**
- **Banesto**

APRENDIENDO A EXPORTAR

Para ampliar información:

www.aprendiendoaexportar.com

Direcciones Territoriales del ICEX

PROGRAMA PIPE

“Plan de Iniciación a la Promoción Exterior”

Dirigido a:

- Empresas PYMEs con cierta experiencia exportadora.

Requisitos:

- Ser PYME
- Producto/servicio propio
- Cifra de exportación inferior al 30% de su facturación total actual
- Mentalidad exportadora

PROGRAMA PIPE

OBJETIVO:

- **Ayudar** a las empresas a iniciar o consolidar su proceso de salida/presencia en el exterior, mediante la elaboración de un Plan de Internacionalización, tutorizado, aplicando una metodología específica y con ayudas para hacer esa salida menos costosa y más segura.

El programa PIPE

¿QUÉ BENEFICIOS PUEDE APORTAR A LA PYME APUNTARSE AL PROGRAMA?

- Obtener un **diagnóstico** gratuito de sus capacidades para competir
- Disponer de un **experto** que la guiará en el proceso exportador
- Aprender una **metodología** específica diseñada para este fin
- **Disminuir el riesgo** en sus inicios
- Disponer de una serie de **ayudas** que le **reduzcan el coste** de la salida

PROGRAMA PIPE

FASES DEL PROGRAMA:

- **1ª Fase: diagnóstico** de posición competitiva y potencial de internacionalización.
Experto, 2/4 semanas, 10 h. Gratuito para la empresa
- **2ª Fase: estratégica. Diseño** Plan de Internacionalización
Experto 3-4 meses, 30 horas. Comienzan a disfrutar de los servicios complementarios del ICEX.
- **3ª Fase: operativa. Ejecución** del plan de internacionalización. Experto 21 -22 meses 40 horas + 30 voluntarias.
Posible colaborador.

La duración del programa de ayudas es de 24 meses desde el inicio de la segunda fase

PROGRAMA PIPE

Segunda Fase:

- Dotar a la empresa de un Plan Internacionalización, realizado con la ayuda de expertos homologados, y con enfoque sectorial
- Transmitir a la empresa una metodología diseñada para este fin
- Presentación obligatoria por la empresa del Plan de Internacionalización
- Duración 3/4 meses
- Coste: 2.500 €, con una dedicación de 30 horas del experto con la empresa (80% instituciones y 20% empresa)
- Se puede incurrir en gastos elegibles y contratar a un colaborador

PROGRAMA PIPE

Tercera Fase:

- Poner en ejecución el Plan de Internacionalización diseñado en la fase anterior
- Asesoramiento obligatorio del experto (promotor) de 40 horas con un coste de 3.400 € (80% instituciones y 20% empresa)
- Asesoramiento voluntario hasta 30 horas adicionales a un coste del promotor de 85 €/h (80% instituciones y 20% empresa)
- Imprescindible que la empresa cuente con una persona dedicada al departamento de exportación que se está creando (Colaborador u otro)
- Reforzamiento de la figura del Colaborador. Se subvencionará el 80% del sueldo mínimo establecido en 15.000 € / año
- Duración de esta fase: 20 / 21 meses

La duración del programa es de dos años desde la segunda fase a efectos de disfrutar las ayudas, la exportación se puede iniciar antes

Presupuesto del programa PIPE

PRESUPUESTO PROGRAMA PIPE POR EMPRESA:

	Total	Instituciones 80%	Empresa 20%
(2ª fase) Diseño Plan Internacional	2.500 €	2.000 €	500 €
(3ª fase) Asesoramiento obligatorio	3.400 €	2.720 €	680 €
Asesoramiento voluntario	2.550 €	2.040 €	510 €
Colaborador	15.000 €	12.000 €	3.000 €
Gastos de promoción	22.550 €	18.040 €	4.510 €
	46.000 €	36.800 €	9.200 €

El coste del Diagnóstico de la empresa (1ª fase), 600 € se paga íntegramente por las instituciones

PROGRAMA PIPE

SERVICIOS CLUB PIPE (a partir del inicio de la 2ª fase):

- Traducción telefónica simultánea
- Servicios de asesoramiento y certificación de calidad y medio ambiente
- Analistas PIPE en oficinas comerciales
- Servicios de promoción (visitas guiadas a ferias, etc.)
- Revista El Exportador
- **PIPENET**

PROGRAMA PIPE

PIPEnet 2.0

- Programa diseñado para que la empresa introduzca las herramientas tecnológicas en su Plan de Internacionalización.

PROGRAMA PIPE

PIPEnet 2.0: ¿en qué consiste este servicio?

Establecer una serie de acciones estratégicas para la empresa apoyadas en las nuevas tecnologías:

- Promoción de marca a nivel internacional
- Estudio de la demanda en otros mercados
- Convertir la página web en una página útil comercialmente
- Recibir asistencia técnica personalizada durante un año
- Desarrollo de otros servicios: blogs, wikis, canales vídeo, factura electrónica, ...

PROGRAMA PIPE

PROGRAMA DE SEGUIMIENTO:

- Asesoramiento voluntario especializado (85 €/hora), hasta un máximo de 40 horas financiadas
- Promover puntos de encuentro para aprovechar sinergias entre empresas
- Duración de 24 meses adicionales una vez finalizado el PIPE
- Presupuesto por empresa de 20.000 € para los dos años, con financiación al 50 %
- Se siguen disfrutando los servicios del Club PIPE

PROGRAMA PIPE

► Para ampliar información y apuntarse al programa:

- www.portalpipe.com
- www.icex.es
- 902 349 000

FORMACIÓN EMPRESARIAL

Las nuevas tecnologías permiten al Instituto seguir la evolución de la empresa española con sus herramientas de formación: Formación a distancia, más especializada, con menores requerimientos de tiempo, con documentación recuperable...

Principales productos de formación virtual

- Aula virtual: Versión on-line de nuestro programa de jornadas y seminarios
- Pasaporte al Exterior: Combina formación (elemento de iniciación) con herramientas de gestión empresarial.
- Centro Virtual de Experiencias de Internacionalización. Nuevo producto, de contenido con gran rigor académico



Encuentro empresarial

Túnez

25-26 de Noviembre

ICEX
más cerca

902 349 000

- > Contacto
- > Gabinete de Prensa
- > Portales ICEX
- > Red exterior
- > Direcciones territoriales

> asesor virtual
> mi compra
> mapa web
> licitaciones

Inicio
Conocer ICEX
Todos Nuestros Servicios
Sectores
Países
Calendario de Actividades
Noticias
Asesor virtual

Calendario de actividades

1/05/09 Argel
▶ **BATIMATEC 2009**
Convocatoria Abierta

27/05/09 Munich
▶ **INTERSOLAR 2009**
Convocatoria Abierta

▶ más actividades

Canal ICEX TV

SIAL 2008



▶ Ir a Icxex Canal TV

Video

ICEX pone a su disposición un nuevo canal de video.

Seleccione un canal:

- ▶ En portada
- ▶ ICEX ofrece
- ▶ Sectores
- ▶ Mercados
- ▶ Empresas

Búsqueda

Escriba texto a buscar

Todos los canales

Buscar

Zona personal:

- ▶ Crear Cuenta
- ▶ Acceder directamente



Comenzar a exportar

- ▶ Pasaporte al exterior
- ▶ Aprendiendo a Exportar
- ▶ Programa PIPE

Canal exportador

- ▶ Consultoría Personalizada
- ▶ Estudios de mercado
- ▶ Empresas exportadoras
- ▶ Ferias
- ▶ Financiación multilateral
- ▶ Estadísticas de Comercio Exterior
- ▶ Centro Virtual de Casos de Internacionalización

Apoyo al inversor

- ▶ Foros
- ▶ Información para invertir en el exterior
- ▶ PIDINVER: Oportunidades de negocio
- ▶ Apoyos Financieros Públicos

Directo a un sector o mercado

Seleccionar Sector

O visite una de nuestras 98 Oficinas Comerciales

Seleccionar Mercado



Centros de Negocios en el Exterior

▶ más información

División de Iniciación a la Exportación y Formación Empresarial



¡Muchas gracias!