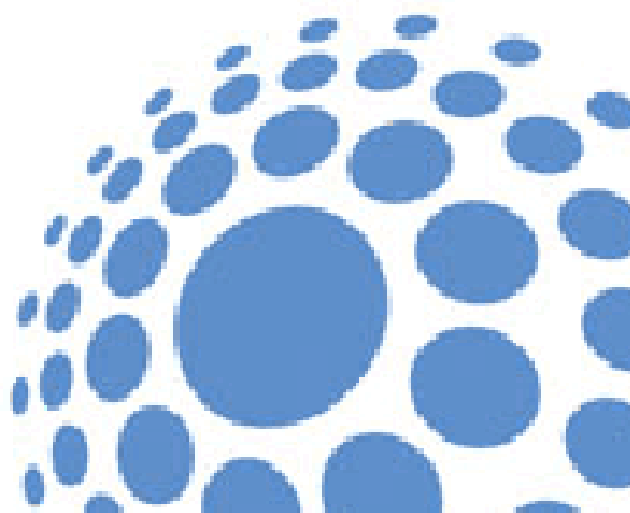


Documento 8



Documento de Empresa Participante

Programa PIPE
2007-2013



Documento de Empresa Participante¹

Programa PIPE

Periodo 2007-2013

índice

	página
introducción	3
beneficiarios del programa	4
duración del programa	4
unidades de coordinación Unidad Operativa PIPE Grupo de Coordinación Autonómico	5
unidad de gestión Secretaría Técnica	5
unidades de apoyo Tutor PIPE Promotor PIPE Colaborador PIPE	6
fases del PIPE: desarrollo y contenido FASE PRIMERA: Diagnóstico de Posición Competitiva y Potencial de Internacionalización FASE SEGUNDA: Diseño del Plan de Internacionalización FASE TERCERA: Desarrollo del Plan de Internacionalización	8
servicios Cub PIPE	11
servicios Cámaras	11
financiación del programa	11

¹ Para más información consultar las páginas web: www.portalpipe.com y www.camaras.org/pipe

introducción

El PIPE (**Plan de Iniciación a la Promoción Exterior**) es un Programa de ayuda a las Pymes españolas para su iniciación práctica en la exportación. Este Programa está organizado y dirigido por el esfuerzo conjunto del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) y el Consejo Superior de Cámaras de Comercio, con la colaboración de las Comunidades Autónomas y las Cámaras de Comercio, y con el apoyo de los fondos FEDER de la Unión Europea.

Desde la puesta en marcha del PIPE, en el año 1997, más de 6.000 empresas de toda España, pertenecientes a todos los sectores productivos y de servicios, han participado en este Programa. A fecha de hoy, un 15% de las empresas exportadoras españolas han pasado por el PIPE.

El PIPE persigue como objetivo el incorporar la exportación como una actividad permanente y estable en su empresa, ofreciendo el apoyo que la empresa necesita para comenzar a exportar:

- De una forma sencilla,
- Con una metodología a la medida de la empresa,
- Adaptado a productos y a servicios,
- Con el mínimo riesgo,
- De la mano de un especialista con amplia experiencia en Pymes y en comercio exterior, y
- Con el respaldo de todas las instituciones de promoción exterior

Es un programa integral para la empresa, pues la sigue en todo su proceso de decisión para internacionalizarse y, por lo tanto, impregna de cultura exportadora todas sus áreas, y, a su vez, favorece la actitud de la empresa de cara a la internacionalización.

Otra importante aportación de este programa, es que las Instituciones que lo apoyan, ofrecen a las empresas que participan en él, una batería de servicios ajustados a sus necesidades.

La experiencia obtenida en los dos períodos anteriores, 1997 – 2000 y 2000-2006 ha permitido corroborar la idoneidad del programa para con los objetivos marcados, así como la necesidad de seguir innovando en el programa para ofrecer a las PYMES que buscan internacionalizarse un proyecto a su medida.

beneficiarios del programa

El Programa va dirigido a Pymes (según la definición de la Unión Europea) que, disponiendo de producto o servicio y con potencial exportador, no exporten o que su porcentaje de exportación no supere el 30% de su facturación (salvo las excepciones contempladas en el programa motivadas por exportación cautiva, a cliente único, etc). Han de cumplir con la normativa nacional y comunitaria: norma de minimis, estar al corriente de sus obligaciones tributarias y frente a la Seguridad Social...

En cada Comunidad Autónoma se podrán establecer criterios adicionales para la selección de empresas beneficiarias.

La incorporación de cada empresa beneficiaria se formalizará mediante la Carta de Adhesión al Programa (convenio de participación en el mismo) en el que se especificarán los compromisos que se asumen.

duración del programa para las empresas participantes

El Programa PIPE tendrá, sumando sus diferentes fases, una duración aproximada de dos años, y éstas serán consecutivas. Estimativamente, la duración de las fases es la siguiente:

1ª Fase:	2/4 semanas
2ª Fase:	3/4 meses
3ª Fase:	20/21 meses

Tal y como se indica, expresamente, los plazos antes indicados tienen un carácter meramente estimativo u orientativo. En consecuencia, cabe que tales plazos se amplíen o reduzcan, dependiendo de los casos, cuando las condiciones de ejecución del Programa, las características de las empresas u otras circunstancias así lo requieran. En todo caso, el desarrollo del programa para las empresas participantes sumando la segunda y tercera fase tendrá un periodo máximo de 24 meses.

unidades de coordinación

Unidad Operativa PIPE

Es el Órgano de máxima coordinación a nivel nacional del Programa PIPE, compuesto por ICEX y Consejo Superior de Cámaras.

Grupo de Coordinación Autonómico

Es un Grupo de Trabajo, a nivel autonómico, con funciones ejecutivas y decisorias, para el desarrollo del programa a nivel autonómico.

Habrá uno en cada Comunidad Autónoma, y estará compuesto por: Dirección Territorial de Comercio de ICEX, Comunidad Autónoma y Cámara de Comercio.

unidad de gestión

Secretaría Técnica

La Secretaría Técnica es el órgano local de gestión del programa.

Entre las funciones de la Secretaría Técnica están:

- Difundir el programa y captar empresas para el mismo.
- Proponer al GCA la relación de empresas candidatas
- Designar tutores a empresas de entre la bolsa de tutores homologados
- Recabar y supervisar los diagnósticos de las empresas.
- Introducir puntualmente en la base de datos PIPE la información correspondiente a cada una de las empresas y su avance en el programa. (Las Secretarías Técnicas garantizarán el cumplimiento de las obligaciones establecidas en la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, sobre Protección de Datos de Carácter Personal).
- Conocer los diagnósticos realizados a las empresas y conservar copia de los mismos.
- Asignar los Promotores PIPE de cada empresa, seleccionándolos de entre los que más se adapten a las necesidades de cada una de ellas, primando la especialización sectorial. En caso de que el promotor asignado no se ajuste a la empresa, se le ofrecerá a ésta una terna.

- Realizar el seguimiento de todas las fases del programa, velando por que se cumplan los plazos establecidos en la realización del diagnóstico y del diseño del plan estratégico.
- Organizar las presentaciones del Plan de Internacionalización de cada una de las empresas, una vez que concluyen la segunda fase del programa.
- Conocimiento y seguimiento de las empresas participantes y de sus necesidades con el fin de poder proponer mejoras, servicios y actividades promocionales.
- Posibilidad de captación de candidatos a Colaboradores y mantenimiento de dicha bolsa.
- Posibilidad de ofrecer a la empresa posibles Colaboradores cuando lo solicite.
- Solicitud de formación para los Colaboradores.
- Supervisión de la labor de Tutores, Promotores y Colaboradores PIPE.
- Supervisar la justificación de gastos elegibles de las empresas dentro del programa PIPE y su posterior liquidación.
- Informar al Grupo de Coordinación Autonómico y a la Unidad Operativa de la marcha del programa, así como de cualquier incidencia que se considere necesaria.

unidades de apoyo

Tutor PIPE

Los Tutores, serán personal cuyo coste se asumirá íntegramente por las Instituciones participantes. Son seleccionados y formados específicamente para este programa.

El Tutor es el que realiza el diagnóstico a la empresa.

Para el desarrollo de su labor, el tutor cuenta con manuales de apoyo específico.

Promotor PIPE

Los Promotores son consultores externos, nominados a título personal, seleccionados y formados específicamente para el Programa, existiendo una Bolsa de profesionales homologados en todo el país.

La adjudicación del Promotor a cada empresa PIPE será realizada por la Secretaría Técnica. La empresa tendrá la posibilidad de aceptar la propuesta o de solicitar una terna de candidatos para elegir entre ellos.

Estos Promotores PIPE deben seguir el código de conducta del programa y serán evaluados por la realización de su trabajo.

Los promotores deberán acompañar a la empresa en la presentación a la Secretaría Técnica del Plan de Internacionalización diseñado.

Los Tutores y Promotores son seleccionados mediante el correspondiente procedimiento.

Colaborador PIPE

El Colaborador PIPE es un profesional que se incorpora a la empresa, con el objetivo de servir de apoyo e impulsar la puesta en marcha del Plan de Internacionalización, con la ayuda del promotor, y eventualmente de crear el departamento de exportación (es imprescindible que la empresa cuente con una persona dedicada al PIPE bien sea el Colaborador u otra persona de la empresa).

Estos Colaboradores PIPE dispondrán de formación adaptada al desarrollo de las labores del Programa.

Los colaboradores PIPE serán contratados por la empresa por un período mínimo de un año. La empresa firmará un contrato con su colaborador, de acuerdo con lo recogido en el Detalle de Gastos Elegibles.

Los colaboradores no podrán ser familiares directos de los socios ni de los directivos de la empresa, ni haber trabajado en ella con anterioridad.

Requisitos (salvo excepciones debidamente justificadas):

- Contar con una edad prioritariamente entre 25 y 35 años.
- Dominio de inglés.
- Titulación superior o media, sustituible por experiencia laboral mínima de 5 años, en comercio exterior.

Se valorará positivamente:

- Formación y/o experiencia en comercio exterior
- Formación y/o experiencia en marketing

fases del PIPE: desarrollo y contenido

El contenido de cada una de las fases del PIPE es el siguiente:

Fase Primera: Diagnóstico de Posición Competitiva y de Potencial de Internacionalización.

Fase Segunda: Diseño del Plan Estratégico de Internacionalización

Fase Tercera: Desarrollo y puesta en marcha del Plan de Internacionalización

El programa dispone de una metodología propia para el desarrollo del programa tanto para empresas de producto como para empresas de servicios.

FASE PRIMERA

Diagnóstico de Posición Competitiva y de Potencial Internacional

Objetivo

Analizar los puntos débiles y fuertes de la empresa y realizar un diagnóstico del potencial de internacionalización, con el fin de que la empresa cuente con un documento inicial que le aporte valor añadido.

Se mantendrán dos reuniones con la empresa de 3/4 horas en las que el tutor recabará información de la empresa y analizará junto con ella su posición competitiva y su potencial exportador.

El informe final lo presentará el tutor a la empresa en una tercera reunión. En caso de que el Diagnóstico no sea positivo la empresa no podrá continuar con el desarrollo del programa.

Duración de esta fase

La duración de esta fase será de entre 6 y 8 horas de reuniones entre tutor y empresa que se realizarán en un plazo aproximado de 2/4 semanas. A esto hay que añadir una reunión, la presentación del diagnóstico a la empresa.

Función del Tutor PIPE

El Tutor PIPE tiene como función principal, el análisis de la posición competitiva de la empresa y el diagnóstico de su potencial de internacionalización, siguiendo la metodología diseñada al efecto.

FASE SEGUNDA

Diseño del Plan Estratégico de Internacionalización

Objetivo

Diseñar el plan estratégico de internacionalización, en un período orientativo de entre 3 y 4 meses, con la ayuda de un consultor externo experimentado, preferentemente con especialización en el sector de la empresa y formado y homologado específicamente en el programa.

Este proceso se desarrollará con una metodología que permita ir ordenando, de forma estructurada, las decisiones que la empresa debe afrontar para posicionarse en el mercado o mercados seleccionados.

Duración de la Fase

La duración de esta fase será de 3 a 4 meses.

Función del Promotor PIPE

El Promotor tiene como función principal apoyar y ayudar a la empresa en el diseño de su Plan de Internacionalización.

Método de Asistencia

Se establece un coste fijo (de acuerdo con el Detalle de Gastos Elegibles) para la realización del plan estratégico de internacionalización, correspondiente a un mínimo de 30 horas de reuniones individuales empresa/Promotor.

Conceptos de gasto

Los conceptos de gasto a considerar en esta fase son los honorarios del promotor por el importe establecido en el Detalle de Gastos Elegibles, también son apoyables en esta fase todos los

gastos para la internacionalización de la empresa que estén recogidos en el documento de gastos elegibles.

El documento “Detalle de Gastos Elegibles” podrá ser actualizado por la Unidad Operativa del Programa con el fin de adecuarlo a las necesidades del programa a lo largo del período.

Seguimiento

Al término de esta fase, la empresa presentará el plan de internacionalización diseñado a la Secretaría Técnica, con la presencia del promotor. Esta presentación ante la ST será necesaria para proceder a la ayuda correspondiente al mismo.

FASE TERCERA

Desarrollo del Plan de Internacionalización

Objetivo

Poner en marcha el Plan de Internacionalización, bien con la ayuda única del Promotor, bien con la ayuda del Promotor y la ayuda interna de un Colaborador PIPE. Este Colaborador, responderá al perfil definido y estará tutelado y apoyado por el Promotor que desarrolló previamente la estrategia de internacionalización.

Duración de la Fase

De 20 a 21 meses aproximadamente (en cualquier caso, no se superarán los 24 meses, sumando la Fase II y la Fase III, a no ser que excepcionalmente la Unidad Operativa le haya concedido por escrito una prórroga).

Función del Promotor PIPE

La función principal del Promotor consiste en asesorar y ayudar a la empresa en la puesta en marcha de su Plan de Internacionalización, y asesorar y apoyar al Colaborador.

Función del Colaborador Pipe

El Colaborador PIPE es una persona que, desde la empresa, impulsa y lleva a cabo la puesta en marcha del Plan de Internacionalización, con la ayuda del Promotor.

Método de Asistencia

Reuniones individuales de un Promotor PIPE en la empresa. Este asesoramiento tendrá una duración mínima obligatoria de 40 horas.

Adicionalmente, la empresa podrá solicitar hasta 30 horas más de asesoramiento, con el mismo promotor o con otro especializado en áreas de interés para la empresa.

Conceptos de gasto

Los conceptos de gasto a considerar en esta fase son los honorarios del promotor, la nómina del Colaborador y todos los gastos de promoción señalados en el documento “detalle de gastos elegibles”.

El documento “detalle de gastos elegibles” podrá ser actualizado por la Unidad Operativa del Programa con el fin de adecuarlo a las necesidades del programa.

Tanto los gastos de Colaborador, como los referentes al resto de gastos de promoción, contemplados en el Detalle de Gastos Elegibles, podrán realizarse durante la Fase II, aunque lo más aconsejable sería que se realizasen una vez finalizada dicha fase.

servicios Club PIPE

Todas las empresas participantes en el Programa entran a formar parte del CLUB PIPE y podrán beneficiarse de una serie de servicios, adaptados a las necesidades de las nuevas empresas exportadoras, que ICEX pone a su disposición a partir del inicio de la segunda fase del programa.

Los servicios que el **CLUB PIPE** ofrece pueden consultarse en la página web:

www.portalpipe.com

servicios Cámaras

Las Cámaras de Comercio ofrecen a las empresas participantes o que han participado en el programa PIPE sus Servicios de Información, Formación y asesoramiento en Comercio Exterior.

Estos servicios pueden consultarse en la página web: www.camaras.org

financiación del programa

- **1ª FASE (Tutoría): 100% INSTITUCIONES**
Coste Tutoría por Empresa: 600 euros
- **PIPE 2ª Y 3ª FASE: 80% INSTITUCIONES**
La empresa prefinancia el 100% del gasto. El apoyo de las instituciones es del 80%.