

Fases

El PIPE sigue a la empresa en todo el proceso de decisión para alcanzar su internacionalización, con un programa de dos años de duración dividido en tres fases.

Y al finalizar, contará con el Programa de Seguimiento, con el que recibirá todo el apoyo necesario para consolidarse como exportador estable.

Primera fase

Diagnóstico de Posición Competitiva y de Potencial de Internacionalización

Objetivo

Ayudar a la empresa a realizar un análisis de su situación actual y de su posición competitiva en el mercado, siguiendo un método diseñado para ello. Cada empresa contará con la asistencia de un profesional preparado y formado al efecto.

Duración

De dos a cuatro semanas. Durante este tiempo la empresa contará con un seguimiento de la Secretaría Técnica del PIPE.

Método de asistencia

Reuniones individuales entre el tutor PIPE y la empresa.
Segunda fase

Segunda fase

Diseño del Proceso de Internacionalización y Prospección de mercados

Objetivo

Llevar a cabo las acciones necesarias para el diseño del Plan de Internacionalización con la ayuda del promotor PIPE, profesional externo experimentado.

Duración

Entre 3 y 4 meses.

Método de Asistencia

Reuniones individuales con el promotor PIPE en la empresa de una duración total en esta fase de 30 horas.

Índice del contenido del Plan de Internacionalización

1. La decisión de exportar.

Partiendo del diagnóstico del potencial de internacionalización, la empresa revisará su decisión de exportar y redefinirá sus objetivos.

2. Estrategia de concentración/diversificación.

Antes de decidir a qué países dirigirse, la empresa debe saber a cuántos mercados puede y debe ir, y en función de qué criterios tomará la decisión.

3. Prospección y elección del mercado objetivo.

Se realizará la selección del binomio mercado-canal, y la forma de entrada a cada mercado.

La empresa podrá desarrollar sus primeras acciones de prospección inicial.

4. Plan de búsqueda de información.

La información reduce el riesgo en los mercados exteriores. La empresa ha de resolver sus principales dudas: qué información es la necesaria, cómo y dónde obtenerla, quién puede conseguirla, cómo interpretarla.

Tercera fase

Puesta en marcha del Plan de Internacionalización

Objetivo

Realizar el Plan de Acción.

Estará apoyado por el promotor que desarrolló la segunda fase y contará con la ayuda del colaborador PIPE, joven con formación en comercio exterior, seleccionado específicamente para el Programa.

Duración

Entre 20 y 21 meses.

Método de Asistencia

El promotor PIPE asesorará a la empresa en esta fase, durante un mínimo de 40 horas.

La contratación del colaborador PIPE es optativa y en el momento que la empresa estime oportuno, siendo el período mínimo de contratación de un año.

El apoyo económico para la empresa por este concepto no se puede destinar a otras acciones.

Indice del contenido

1. Mercado y acciones de promoción.

Definir y segmentar el mercado o mercados objetivo, determinar y poner en marcha la estrategia comercial y las acciones promocionales.

2. Viabilidad financiera.

Establecer y analizar, la rentabilidad, los riesgos, la tesorería, las inversiones necesarias y la obtención de financiación externa.

Seguimiento

El objetivo del Programa de Seguimiento PIPE consiste en conseguir que las empresas que han participado en el Plan de Iniciación a la Promoción Exterior (PIPE) y desarrollado su estrategia, se consoliden como exportadoras estables, con un programa que favorece la implantación de los productos y marcas de estas empresas en los mercados exteriores.

Dirigido a

Dirigido a empresas que:

- Tengan la consideración de pymes.
- Que hayan completado las tres fases del programa PIPE adecuadamente.
- Que cuenten con un proyecto internacional para los próximos 2 años.

Fechas

- La duración será de **2 años** (24 meses).
- La fecha de inicio quedará establecida con la fecha de la firma de la "Carta de Adhesión", habiéndose cumplimentado previamente la "Ficha de Entrada".

Información

Su empresa seguirá beneficiándose durante dos años más de un apoyo económico que le permitirá reforzar su estrategia internacional y consolidar las posiciones alcanzadas en sus mercados exteriores objetivo. Asimismo, podrá continuar disponiendo del asesoramiento especializado del cuerpo de **promotores PIPE**.

El programa apoya el **50% de los gastos** derivados de las actividades de promoción exterior realizadas individualmente por la empresa.

También apoya al **50%** el asesoramiento que pueda prestar un promotor PIPE hasta un máximo de 40 horas. El asesoramiento del promotor en este programa es opcional.

El presupuesto máximo apoyable es de **20.000 euros**, lo que aplicando la financiación del 50%, implica un apoyo a la empresa de 10.000 euros para los dos años de duración del programa.

Además su empresa seguirá siendo miembro del CLUB PIPE y beneficiándose de sus servicios.

Dónde informarse:

Cámara Oficial de Comercio e Industria
C/ San Carlos, 1, 1º. 09003 Burgos
Tel: 947 25 74 20 - fax: 947 26 36 26
email: exterior@camaraburgos.com