

Instituto Español  
de Comercio Exterior



# INICIACION A LA EXPORTACIÓN

## Programa PIPE

Cartagena de Indias – septiembre de 2005

## ⇒ ¿QUE ES EL PIPE?

# PIPE

Plan Iniciación  
Promoción Exterior

## Exportar es crecer



- Plan de Iniciación a la Promoción Exterior.
- Desde 1997 a nivel nacional.
- Fruto del esfuerzo conjunto de todas las instituciones españolas dedicadas a la promoción exterior.



## ¿POR QUÉ SURGE?

- ⇒ Existencia de diversos programas similares, produciéndose solapamientos y dispersión de recursos.
- ⇒ Necesidad de aumentar la base exportadora española.

## OBJETIVOS PIPE

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

Objetivo 1ª etapa (97-2000):

- 2000 nuevos exportadores

Objetivo 2ª etapa (2001-2006):

- 3000 nuevas empresas exportadoras

## ¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

- ⇒ A pymes de toda España.
- ⇒ Que cuenten con un producto o servicio propio.
- ⇒ Que nunca hayan exportando o exporten menos del 30% de su facturación total.
- ⇒ Con voluntad exportadora.



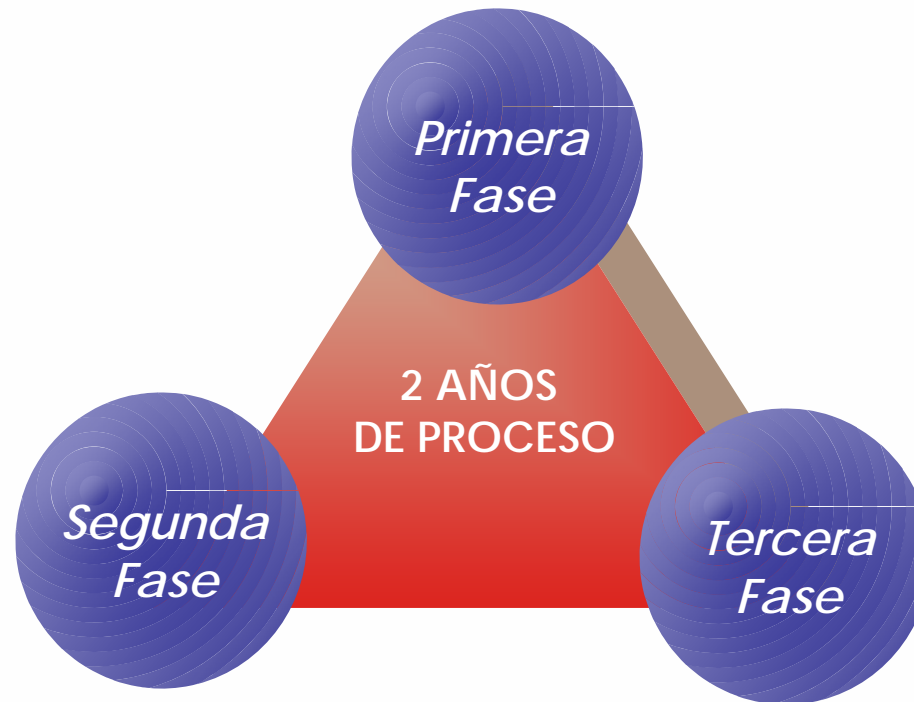
¿QUÉ LE HACE DIFERENTE?

⇒ PIPE ES:

⇒ **Un Proceso integral** ←

## → PROCESO CON 3 FASES

AUTODIAGNOSTICO



DISEÑO PLAN  
INTERNACIONALIZACION

PUESTA EN MARCHA  
DEL PLAN

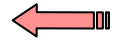


## ¿QUÉ LE HACE DIFERENTE?

⇒ PIPE ES:

- Un Proceso Integral.

⇒ Guiado por **profesionales externos**  
a la empresa



## AGENTES PIPE

⇒ La asistencia técnica es prestada por distintos perfiles de profesionales en función de la fase del programa que se desarrolla.

- Tutor
- Promotor
- Colaborador

## ➔ AGENTES PIPE

### ➔ TUTOR

- Institucional o Externo
- Formados especialmente en el Programa

### ➔ PROMOTOR

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

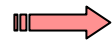
### ➔ COLABORADOR

- Junior con formación en comercio exterior. Alto nivel de idiomas

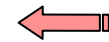
## ¿QUÉ LE HACE DIFERENTE?

⇒ PIPE ES:

- Un Proceso Integral.
- Guiado por profesionales externos a la empresa.



**Formación a través de  
una metodología específica**



## METODOLOGÍA PIPE

⇒ El programa cuenta con una metodología propia, diferenciada para empresas de:

- Producto
- Servicio

⇒ Que garantiza :

- Un nivel de calidad óptimo.
- Homogeneidad en el proceso mediante formación y reciclaje continuo de los agentes.

## ALGUNOS COMENTARIOS DE EMPRESAS

### ⇒ Sobre la **Primera Fase**:

- Fun & Basics (bolsos)
- Confecciones Oroel  
(prendas de protección en el trabajo)
- Plásticos Canudas

“Ayuda a profundizar en temas que el día a día te impide analizar”

“Permite reflexionar sobre el negocio y empezar a detectar carencias y problemas”

“La 1ª fase es divertida, creativa y enriquecedora”

## ALGUNOS COMENTARIOS DE EMPRESAS

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

- Lanik  
(ingeniería, estructuras especiales)

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

- Martín Codax (vinos)

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

## ALGUNOS COMENTARIOS DE EMPRESAS

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

- Lyssolen (pintura y barnices)
  
- Pons Ibérica  
(fabricación de botones)

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

“Te enseña a pescar”

## ¿QUÉ LE HACE DIFERENTE?

⇒ PIPE ES:

- Un Proceso Integral.
- Guiado por profesionales externos a la empresa.
- Formación a través de una metodología específica.

⇒ **Apoyo económico** en sus gastos del **80%**. ←

## ➔ APOYO ECONÓMICO PIPE

➔ FINANCIACIÓN CONJUNTA INSTITUCIONES: **80%**

➔ PRESUPUESTO TOTAL:

### **CC.AA. Objetivo 1**

hasta 33.055,67 euros

- CSC-FEDER: 50%
- CC.AA: 10%
- CÁMARAS: 10%
- ICEX: 10%
- EMPRESAS: 20%

### **CC.AA. No Objetivo 1**

hasta 30.050,61 euros

- ICEX: 50%
- CC.AA: 20%
- CÁMARAS: 10%
- EMPRESAS: 20%

## ¿QUÉ LE HACE DIFERENTE?

⇒ PIPE ES:

- Un Proceso Integral.
- Guiado por profesionales externos a la empresa.
- Formación a través de una metodología específica.
- Apoyo económico en sus gastos del 80%.

⇒ Adaptado a las **necesidades de la pyme** ←

## RESULTADOS PIPE

- ⇒ Número total de empresas en el programa : 3.850
- ⇒ Empresas por sectores (versatilidad del programa)
  - Productos industriales : 35%
  - Bienes de consumo : 29%
  - Productos Agroalimentarios : 25%
  - Servicios : 11%
- ⇒ Perfil empresa PIPE
  - 56% Facturación entre 600.000 USD Y 6.000.000 USD
  - 50% exportación entre 0 y 60.000 USD
  - 25% menos de 10 empleados
  - 36% entre 10 y 30 empleados

## DATOS DEL PROGRAMA PIPE 2000

### ➤ Resultados Encuesta – Año 2004

- 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:
    - Tutor: 7,45 sobre 10
    - Promotor: 7,24 sobre 10
    - Colaborador: 7,2 sobre 10

## DATOS DEL PROGRAMA PIPE 2000

- 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 47,8% ha dedicado menos de 30.000 euros
    - El 39,8% entre 30.000 y 60.000 euros
    - El 12,4% mas de 60.000 euros
- Contratación de personal Dpto. de Exportación
  - ✧ El 38% contrata colaborador por un año
  - ✧ De estos el 54% lo mantiene en plantilla

## FACTORES DE EXITO

### ⇒ Empresa exitosas

- Inician PIPE tras fase de modernización e innovación
- Concluyen procesos de certificación de calidad
- Asumen la internacionalización como estrategia que abarca el 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

## RESULTADOS PIPE

- ⇒ Importante red de especialistas en comercio exterior
- ⇒ Modernización de instituciones – Tecnologías de la información
- ⇒ Cambio en la percepción del papel de las instituciones por parte de las empresas
  - Prestadoras de servicios vs. Donantes de subvenciones.



**"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**

Instituto Español  
de Comercio Exterior



# INICIACION A LA EXPORTACIÓN

## Programa PIPE

Cartagena de Indias – septiembre de 2005