

## III. Otras Resoluciones

### CONSEJERÍA DE PRESIDENCIA

*RESOLUCIÓN de 19 de marzo de 2003, de la Secretaría General, por la que se da publicidad al Convenio entre la Consejería de Economía, Industria y Comercio de la Comunidad Autónoma de Extremadura, el Instituto Español de Comercio Exterior, la Cámara de Comercio de Badajoz, la Cámara de Comercio de Cáceres y el Consejo Superior de Cámaras para el desarrollo del Acuerdo de Plan de Iniciación a la Promoción Exterior (PIPE 2000).*

Habiéndose firmado el día 30 de diciembre de 2002 un Convenio entre la Consejería de Economía, Industria y Comercio de la Comunidad Autónoma de Extremadura, el Instituto Español de Comercio Exterior, la Cámara de Comercio de Badajoz, la Cámara de Comercio de Cáceres y el Consejo Superior de Cámaras para el desarrollo del Acuerdo de Plan de Iniciación a la Promoción Exterior (PIPE 2000), de conformidad con lo previsto en el artículo 7º del Decreto 1/1994, de 25 de enero, sobre creación y funcionamiento del Registro General de Convenios de la Comunidad Autónoma de Extremadura,

#### RESUELVO

La publicación en el Diario Oficial de Extremadura del Convenio que figura como Anejo de la presente Resolución.

Mérida, 19 de marzo de 2003.

La Secretaria General,  
CASILDA GUTIÉRREZ PÉREZ

#### ANEJO

CONVENIO ENTRE LA CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, INDUSTRIA Y COMERCIO DE LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE EXTREMADURA, EL INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR, LA CÁMARA DE COMERCIO DE BADAJOZ, LA CÁMARA DE COMERCIO DE CÁCERES Y EL CONSEJO SUPERIOR DE CÁMARAS PARA EL DESARROLLO DEL ACUERDO DEL PLAN DE INICIACIÓN A LA PROMOCIÓN EXTERIOR (PIPE 2000)

#### REUNIDOS

#### DE UNA PARTE

El Excmo. Sr. D. Manuel Amigo Mateos, Consejero de Economía, Industria y Comercio de la Junta de Extremadura, en nombre y

representación de la misma, en virtud de las facultades que le confiere la Ley de Gobierno y Administración de la Comunidad Autónoma de Extremadura.

El Ilmo. Sr. D. Fernando Herrera Tabares en su calidad de Presidente de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Badajoz, en cumplimiento de las funciones que tienen encomendadas a tenor de lo dispuesto en el artículo 7.1. c) de la Ley 3/93 de 22 de marzo.

El Ilmo. Sr. D. José Jarones Santos, en su calidad de Presidente de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Cáceres, en cumplimiento de las funciones que tienen encomendadas a tenor de lo dispuesto en el artículo 7.1. c) de la Ley 3/93 de 22 de marzo.

#### Y DE OTRA

El Ilmo. Sr. D. José Manuel Reyero García, en su calidad de Vicepresidente Ejecutivo del Instituto Español de Comercio Exterior.

El Ilmo. Sr. D. Fernando Gómez Avilés-Casco, en su calidad de Director General del Consejo Superior de Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación de España.

#### INTERVIENEN

Todos en el ejercicio de sus respectivos cargos, reconociéndose legitimidad y capacitación suficiente para la suscripción del presente convenio y a tal efecto

#### MANIFIESTAN

Que la Consejería de Economía, Industria y Comercio de la Junta de Extremadura tiene entre sus principales fines el impulso del crecimiento económico de las empresas de la región, promoviendo las actividades que favorezcan la internacionalización de las empresas extremeñas.

Que las Cámaras de Comercio, por la Ley Básica 3/1993, tienen como funciones, entre otras, la de desarrollar actividades de apoyo y estímulo al comercio exterior, en especial a la exportación y auxiliar y fomentar la presencia de los productos y servicios españoles.

Que el Instituto Español de Comercio Exterior creado por Decreto Ley 6/82 como Ente de Derecho Público, dependiente de la Secretaría de Estado de Comercio y Turismo, tiene encomendado el papel rector y la coordinación de la promoción exterior de productos, proyectos, servicios e inversiones españolas, en el marco de la política económica española.

Que el Consejo Superior de Cámaras Oficiales de Comercio, Turismo y Navegación, ostenta la representación, relación y coordinación de todas las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España, reconocido por la Ley Básica 3/1993, de 22 de marzo.

Que las Instituciones intervinientes han venido gestionado de forma conjunta el programa de apoyo PIPE 2000 en base al convenio suscrito con fecha 24 de julio de 1998, en la Comunidad Autónoma de Extremadura.

Que como desarrollo de este Convenio se han adherido al programa en toda España más de 2.000 pequeñas y medianas empresas, incrementando de esta forma el número de exportadores de la Comunidad Autónoma de Extremadura.

Que con fecha 26 de julio de 2001 el Secretario de Estado de Comercio y Turismo en su calidad de Presidente de ICEX y el Presidente del Consejo Superior de Cámaras firmaron un acuerdo para continuar desarrollando el Plan de Iniciación a la Promoción Exterior PIPE 2000 ya iniciado (y el nuevo Programa de Seguimiento PIPE 2000), y que estará vigente hasta el 31 de diciembre de 2006 y cuyo objetivo es conseguir 3.000 nuevas empresas exportadoras estables a nivel nacional.

Que en dicho acuerdo, se indica la necesidad de completar el programa PIPE 2000 con el apoyo de otros programas ya existentes o específicamente diseñados para este fin, en las instituciones involucradas en el mismo.

Que en dicho acuerdo se reconoce la necesidad por un lado de adaptar la metodología y procedimiento de gestión del PIPE 2000 a la situación cambiante en que se encuentran las PYMEs en su proceso de internacionalización y por otro de adaptar el programa a empresas de servicios dada la creciente importancia de dicho sector en la economía española.

Que todos los firmantes comparten el objetivo global de optimizar los recursos públicos que se dedican a la promoción del comercio exterior en España.

En consideración a lo manifestado, las partes intervinientes acuerdan las siguientes

## ESTIPULACIONES

### PRIMERA

El ICEX, la Consejería de Economía, Industria y Comercio de la Comunidad Autónoma de Extremadura, el Consejo Superior de Cámaras, la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Badajoz y la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Cáceres, cofinanciarán y participarán en el desarrollo del Programa PIPE 2000, en las condiciones que establece el documento descriptivo del Programa que se recoge en Anexo I, y que

forma parte integrante del acuerdo firmado entre el ICEX y el Consejo Superior de Cámaras.

### SEGUNDA

La aportación financiera del ICEX, de la Consejería de Economía, Industria y Comercio y de las Cámaras de Comercio, así como la aportación de la Unión Europea dentro de la denominada Subvención Global FEDER-CÁMARAS, gestionada financieramente a través del Consejo Superior de Cámaras como organismo intermediario, para el desarrollo del Programa PIPE 2000, será aquella que las partes firmantes del presente acuerdo, establezcan conjunta y anualmente en cada ejercicio, mediante una addenda que se añadirá cada año al presente Convenio integrante del mismo. En esa addenda deberá figurar el objetivo numérico de PIPES 2000 para cada año y la correspondiente cofinanciación específica de acuerdo con lo que determine el Grupo de Coordinación Autonómico, y posteriormente, apruebe la Unidad Operativa del programa.

### TERCERA

El ICEX seguirá desarrollando los Servicios Complementarios PIPE 2000 en las áreas de formación, información y promoción con el fin de completar el apoyo a las empresas que se acogen al programa para iniciar su proceso de internacionalización. Dichos servicios se detallan en el Anexo I.

### CUARTA

Se mantendrá la estructura de las Unidades de Coordinación y Gestión del programa origen en el periodo anterior, Unidad Operativa, Grupos de Coordinación Autonómicos y Secretarías Técnicas cuyas funciones se enumeran en el Anexo I a este Convenio.

### QUINTA

La Unidad Operativa desarrollará los procedimientos necesarios para una adecuada y eficiente gestión del programa a nivel nacional. Estos procedimientos incluyen, entre otros, el detalle de gastos elegibles y procedimiento de liquidación de gastos.

### SEXTA

Las empresas del sector servicios que se adhieren el PIPE 2000 dispondrán de una metodología específica y adaptada a dicho sector con el fin de que éstas obtengan el máximo rendimiento del programa.

### SÉPTIMA

En todas las actividades y acciones que se desarrollen en el marco del Programa PIPE 2000, a partir de la fecha de la firma del Convenio, se hará referencia expresa a las partes que cofinancian dicha actividad.

Cualquier acción promocional del Programa PIPE 2000, ya sea en medios de comunicación o mediante confección de material promocional, deberá ser previamente consensuada con la Unidad Operativa del programa.

#### OCTAVA

En ejecución del presente acuerdo y para lo referente a CC.AA objetivo I se respetarán las obligaciones contraídas por el Consejo Superior de Cámaras en el marco de la Subvención Global Feder-Cámaras 2000-2006 (Decisión C(2001)227 y que se recoge en el Anexo 2). Asimismo, se respetará la normativa reguladora del ICEX.

#### NOVENA

Este Convenio tendrá una duración plurianual, desde la fecha de la firma hasta el 31 de diciembre de 2006, período dentro del cual será posible comprometer programas PIPE 2000. No obstante, la fecha límite para la realización de los gastos relativos a estas acciones será el 31 de diciembre de 2008.

Las aportaciones financieras recogidas en las addendas a que se hace referencia en la ESTIPULACIÓN SEGUNDA deberán ser renovadas anualmente hasta la finalización de los PIPES iniciados en el marco de este Convenio.

Este Convenio será prorrogado tácitamente por periodos anuales sin necesidad de notificación expresa, salvo en lo referente al compromiso de cofinanciación y definición de objetivo numérico de PIPES 2000, que se determinarán anualmente con vigencia en el ejercicio, salvo que alguna de las partes lo denuncie con al menos seis meses de antelación a su renovación periódica anual.

El presente Convenio se firma, por quintuplicado ejemplar, a 30 de diciembre de 2002.

Por la Consejería de Economía, Industria y Comercio de la Junta de Extremadura, D. Manuel Amigo Mateos, Consejero de Economía, Industria y Comercio.

Por el Consejo Superior de Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación de España, D. Fernando Gómez Avilés-Casco, Director General.

Por el Instituto Español de Comercio Exterior, D. José Manuel Reyero, Vicepresidente Ejecutivo.

Por la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Cáceres, D. José Jarones Santos, Presidente.

Por la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Badajoz, D. Fernando Herrera Tabares, Presidente.

## ANEXO I

AL CONVENIO ENTRE LA CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, INDUSTRIA Y COMERCIO DE LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE EXTREMADURA, EL INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR, LA CÁMARA DE COMERCIO DE BADAJOZ, LA CÁMARA DE COMERCIO DE CÁCERES Y EL CONSEJO SUPERIOR DE CÁMARAS PARA EL DESARROLLO DEL ACUERDO DE PLAN DE INICIACIÓN A LA PROMOCIÓN EXTERIOR (PIPE 2000)

## ANEXO I

PROGRAMA PIPE 2000  
COMUNIDADES AUTÓNOMAS OBJETIVO I  
ÍNDICE

- 1.- INTRODUCCIÓN
- 2.- OBJETIVO
- 3.- DESCRIPCIÓN
- 4.- BENEFICIARIOS DEL PROGRAMA
- 5.- DURACIÓN DEL PROGRAMA
- 6.- DESARROLLO TÉCNICO DEL PROGRAMA PIPE 2000
- 7.- UNIDADES DE COORDINACIÓN
  - Unidad Operativa PIPE 2000
  - Grupo de Coordinación Autonómico
- 8.- UNIDADES DE GESTIÓN
  - Secretaría Técnica
- 9.- UNIDADES DE APOYO
  - Tutor PIPE 2000
  - Promotor PIPE 2000
  - Colaborador PIPE 2000
- 10.- INFORMACIÓN EN INTERNET
- 11.- DESARROLLO Y CONTENIDO DE LAS FASES DEL PIPE 2000
  - A) FASE PRIMERA Autodiagnóstico de Posición Competitiva y Potencial de Internacionalización
  - B) FASE SEGUNDA Diseño del Proceso de Internacionalización y Prospección de Mercados
  - C) FASE TERCERA Puesta en Marcha del Plan de Internacionalización
- 12.- SERVICIOS COMPLEMENTARIOS ICEX PIPE 2000
- 13.- FINANCIACIÓN DEL PROGRAMA

## PROGRAMA PIPE 2000

### 1.- INTRODUCCIÓN

El PIPE 2000 es el primer Programa existente a nivel estatal específico para conseguir nuevas PYMES exportadoras. Novedoso, además, por la colaboración entre las distintas Instituciones centradas en la promoción exterior (Instituto Español de Comercio Exterior, Consejo Superior de Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación de España, Cámaras de Comercio y Comunidades Autónomas).

Es un programa más cualitativo que cuantitativo, ya que implica un cambio de cultura y una mayor involucración de la empresa en aprender a exportar.

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 a la empresa, y a su vez favorece la actitud 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 las necesidades de estas empresas, en los ámbitos de información, formación, promoción, etc...

La experiencia obtenida en el período 1997-2000 ha permitido comprobar la idoneidad del programa para con los objetivos marcados, así como la necesidad de enriquecer el mismo con las oportunas adecuaciones para adaptarlo en beneficio de las PYMES que buscan internacionalizarse.

### 2.- OBJETIVO

El objetivo para este nuevo período del programa PIPE 2000 que finaliza el 31 de diciembre del 2006 es conseguir 3.000 nuevas empresas exportadoras regulares, con un programa que favorece el trabajo continuado y la estabilidad de estas empresas en los mercados exteriores.

### 3.- DESCRIPCIÓN

El Programa de Iniciación a la Promoción Exterior (PIPE 2000) es un Programa de Ayuda a Pymes al desarrollo en las primeras etapas de la Promoción y Comercialización Exterior. Este programa está organizado y dirigido por el esfuerzo conjunto del ICEX, del Consejo Superior de Cámaras de España, de los 17 Gobiernos Autónomos y de las Cámaras de Comercio e Industria españolas.

El PIPE 2000 consiste en un conjunto de apoyos, organizados en varias fases, así como en un paquete de ayudas y servicios complementarios, destinados a conseguir el objetivo del aumento significativo de la base exportadora, a través de la internacionalización de

las PYMES españolas. En el período 1997-2000 han participado en el programa en toda España 2.150 empresas.

### 4.- BENEFICIARIOS DEL PROGRAMA

El Programa va dirigido a Pymes (según la definición de la Unión Europea) que, disponiendo de producto o servicio propio y con potencial exportador, no exporten o cuya exportación sea inferior al 30% de su facturación total.

### 5.- DURACIÓN DEL PROGRAMA PARA LAS EMPRESAS PARTICIPANTES

El Programa PIPE 2000 tendrá, sumando sus diferentes fases, una duración de dos años. Estimativamente, la duración de las fases es la siguiente:

1ª Fase: 2 meses

2ª Fase: 6 a 8 meses

3ª Fase: 14 a 16 meses, hasta completar los dos años desde el inicio del programa.

Es todo caso, el desarrollo del programa para las empresas participantes tendrá un período máximo de 22 meses a contar desde el inicio de la segunda fase.

### 6.- DESARROLLO TÉCNICO DEL PROGRAMA PIPE 2000

El PIPE 2000 consta básicamente de 3 fases. El contenido de cada una de estas fases es el siguiente:

Fase Primera: Autodiagnóstico de Posición Competitiva y Potencial de Internacionalización. La duración de esta fase es de dos meses. Esta fase se iniciará en la fecha de la primera reunión de tutoría.

Fase Segunda: Diseño del Proceso de internacionalización y Prospección de Mercados. La duración de esta fase es de entre 6 y 8 meses. El comienzo de esta fase vendrá marcado por la fecha de la firma del contrato empresa-promotor.

Fase Tercera: Puesta en marcha del Plan de Internacionalización. La duración de esta fase es entre 14 y 16 meses, hasta completar los dos años de apoyo del programa.

En caso de que entre la primera y la segunda fase discurra un tiempo superior a los tres meses, la Secretaría Técnica deberá previamente y por escrito informar a la Unidad Operativa.

### 7.- UNIDADES DE COORDINACIÓN

Unidad Operativa PIPE 2000:

— La Unidad Operativa es el Órgano de máxima coordinación a nivel nacional del Programa PIPE 2000.

— Está compuesto por dos personas del ICEX y dos del Consejo Superior de Cámaras, y se reunirá como mínimo mensualmente.

— Entre sus funciones están:

- Velar por el buen funcionamiento del Programa en toda España.
- Coordinar, a nivel nacional, el Programa PIPE 2000, encargándose no sólo de la coordinación, sino también de su promoción e impulso, así como todo lo que afecte al programa a nivel nacional.
- Analizar las propuestas y sugerencias recibidas sobre el Programa, y tomar las decisiones que se estimen pertinentes a nivel nacional.
- Establecer los mecanismos de información y comunicación con el resto de las Unidades del Programa.
- Establecer los sistemas de seguimiento, evaluación y control financiero pertinentes.
- Coordinar y supervisar la labor de los Grupos de Coordinación Autonómicos, así como mantenerles informados de cuanto afecte al Programa PIPE 2000.
- Poner en marcha y mantener los instrumentos que se consideren idóneos para la buena marcha del programa.
- Máximo órgano de decisión y arbitraje.

Grupo de Coordinación Autonómico:

— Grupo de Trabajo, con funciones ejecutivas y decisorias, formado por técnicos muy involucrados en el PIPE 2000 y en el desarrollo del programa a nivel autonómico.

— Habrá uno en cada Comunidad Autónoma, y estará compuesto por tres personas: Director Regional de Comercio, un representante de la Comunidad Autónoma y el Coordinador Cameral Regional.

— La Secretaría del Grupo de Coordinación Autonómico (GCA) será designada (antes de un mes a partir de la fecha de la firma de este Convenio) por el GCA por períodos anuales, y será la encargada de convocar las reuniones a petición de cualquiera de las partes, al menos una vez al mes, hacer el orden del día y las actas de las reuniones. Igualmente llevará a cabo el seguimiento de la ejecución financiera del programa.

— Las reuniones se celebrarán rotativamente en cada una de las sedes (Dirección Regional, Gobierno Autónomo, Cámaras de Comercio), y deberá tener una periodicidad mensual.

Entre las funciones del GCA están:

- Coordinar y gestionar el Programa PIPE 2000 en su zona de demarcación.
- Fijar el objetivo numérico de empresas beneficiarias, ayudados por la Secretaría Técnica y acordar el anexo financiero anual del programa. Esta labor debe realizarse con una antelación mínima de dos meses al comienzo del año de referencia.
- Dar el Visto Bueno a los informes de liquidación de gastos realizados por las empresas PIPE 2000, ya analizados, auditados y presentados por las Secretarías Técnicas, para proceder a su pago.
- Resolver los conflictos que puedan plantearse relacionados con el programa, en su ámbito geográfico.
- Informar a la Unidad Operativa de la marcha del mismo, y de cualquier tema puntual que se considere relevante.
- Supervisar y evaluar la labor de Tutores, Promotores y Colaboradores PIPE 2000, así como de las Secretarías Técnicas, de su área de competencia.
- Ratificar la participación de las empresas beneficiarias del programa.
  - Diseñar la estrategia de divulgación del programa en su ámbito de competencia.

## 8.- UNIDAD DE GESTIÓN

Secretaría Técnica:

— La labor de Secretaría Técnica es realizada por las Instituciones participantes en el programa a nivel autonómico (Cámaras de Comercio, Dirección Regional de Comercio, Gobierno Autónomo).

— Las Secretarías Técnicas pueden ser en cada una de las Instituciones participantes, o, si así lo decidieran éstas, pueden crearse Secretarías Técnicas mancomunadas.

— La Secretaría Técnica estará compuesta por una sola persona, salvo el caso de las mancomunadas, y tendrá entre sus funciones:

- Captar empresas para el programa.
- Responsabilizarse de tener siempre tutores formados disponibles.
- Coordinar a los Tutores PIPE 2000 correspondientes a su Secretaría, y proponer la asignación de empresas a éstos.
- Informar a la Unidad Operativa previamente y por escrito de los retrasos de más de tres meses en el inicio de la 2ª fase del programa.

- Asignar los Promotores PIPE 2000 de cada empresa e informar al Grupo de Coordinación Autonómico, seleccionándolos de entre los que más se adapten a las necesidades de cada una de ellas.
- Introducir puntualmente en la base de datos PIPE 2000 la información correspondiente a cada una de las fases.
- Recabar los informes del promotor (bimestral y final).
- Reportar al Grupo de Coordinación Autonómico.
- Realizar el seguimiento de todas las fases del programa.
- Supervisar la labor de Tutores, Promotores y Colaboradores PIPE 2000.
- Disponer de copia de los cuadernos de autodiagnóstico debidamente completados.
- Supervisar la justificación de gastos elegibles de las empresas dentro del programa PIPE 2000 y su posterior liquidación.

#### 9.- UNIDADES DE APOYO

##### Tutor PIPE 2000

— Los Tutores son personal propio de las Cámaras de Comercio, de las Direcciones Regionales de los Gobiernos Autónomos y del ICEX. Cuando se considere conveniente se podrán utilizar tutores externos cuyo coste deberá ser asumido por la Institución que los utilice. En cualquier caso, todos son seleccionados y formados específicamente para este programa. Cuentan, también, con un cuaderno de trabajo, y que deben seguir en el desarrollo del autodiagnóstico.

— En caso de que una Institución participante en el programa así lo decida, podrá contratar Tutores Externos, costeándolos la propia Institución.

— El Tutor se encarga fundamentalmente de colaborar en el autodiagnóstico que realiza la empresa.

##### Promotor PIPE 2000

— 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 selección de los promotores se realizará a través de un concurso abierto y de forma externalizada.

— La adjudicación del Promotor a cada empresa PIPE 2000 será realizada por la Secretaría Técnica que informará al GCA. La

empresa tendrá la posibilidad de aceptar la propuesta o de solicitar una terna reducida de candidatos para elegir entre ellos.

— Estos Promotores PIPE 2000 deben seguir el código de conducta del programa y podrán ser evaluados en la realización de su trabajo.

— Deberán remitir a la Secretaría Técnica los informes previstos en el programa.

— Los Promotores cobran por hora de consultoría más IVA de acuerdo con el documento “detalle de gastos elegibles” vigente.

##### Colaborador PIPE 2000

— El Colaborador PIPE 2000 es un ejecutivo 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.

— El Colaborador PIPE 2000 debe ser seleccionado de entre la bolsa de colaboradores PIPE 2000 existente.

— Cada Grupo de Coordinación Autonómico determinará los procedimientos de selección y adjudicación de colaboradores externos que estime más adecuados.

— Estos Colaboradores PIPE 2000 pasarán necesariamente por una jornada de formación/información unificada, para el mejor desarrollo de las labores del Programa.

— Los colaboradores PIPE 2000 serán contratados por la empresa por un período mínimo de un año. La empresa firmará un contrato con su colaborador, en el que se fijará su retribución, acordada entre ambas partes y su sueldo bruto no será inferior al que determine el documento “detalle de gastos elegibles” vigente.

— 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:

— Contar con una edad entre 25 y 35 años.

— Hablar inglés.

— Titulación superior o media, sustituible por experiencia laboral mínima de 5 años.

— Se valorará positivamente:

Formación y/o experiencia en comercio exterior.

Formación y/o experiencia en márketing.

Conocimiento de otros idiomas.

## 10.- INFORMACIÓN EN INTERNET

Están abiertas páginas de información en Internet sobre el programa PIPE 2000. En ellas se contiene información sobre el propio programa y sobre los servicios complementarios del mismo, así como cualquier otra información que se considere de interés.

Está también a disposición de los usuarios del programa un buzón de sugerencias denominado “Buzón PIPE 2000”.

La dirección del programa PIPE 2000 en Internet es: [www.icex.es/pipe2000.html](http://www.icex.es/pipe2000.html)

Asimismo el programa cuenta, para su gestión, con una base de datos específica en Internet a la que tienen acceso todas las Secretarías Técnicas y los Grupos de Coordinación Autonómicos.

El seguimiento de la página Web, del buzón PIPE 2000 y de la base de datos específica será llevada a cabo por la Unidad Operativa estableciéndose los procedimientos adecuados para ello. La administración central y el desarrollo tanto de la base como de la página Web del PIPE 2000 corresponde al ICEX.

Las Secretarías Técnicas son responsables de la introducción de la información de las empresas beneficiarias PIPE 2000 (datos identificativos, fase en la que se encuentran, etc...) y de su permanente actualización.

## 11.- DESARROLLO Y CONTENIDO DE LAS FASES DEL PIPE 2000

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

**A) FASE PRIMERA: Autodiagnóstico de Posición Competitiva y 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 sistema específicamente diseñado para ello, y contando con la asistencia de un tutor preparado y formado al efecto.

— Analizar con la empresa su potencial de internacionalización.

— El trabajo se desarrollará a través de reuniones individuales del Tutor PIPE 2000 con la empresa y de reuniones colectivas en grupos de mínimo tres y máximo cinco empresas.

— La realización del autodiagnóstico es obligatoria para poder iniciar la segunda fase del programa.

**Duración de esta fase:**

— La duración de esta fase será de dos meses.

**Función del Tutor PIPE 2000:**

— El Tutor PIPE 2000 tiene como función principal, la realización con la empresa del autodiagnóstico de posición competitiva y potencial de internacionalización, siguiendo la metodología diseñada al efecto.

**Seguimiento:**

— El Seguimiento de la fase de autodiagnóstico corresponde a la Secretaría Técnica correspondiente quien deberá disponer de copia de los cuadernos de trabajo de cada empresa tutorizada. Tanto el GCA como la UO podrán solicitar dichos cuadernos.

**Índice del Contenido del Autodiagnóstico:**

### 1.- Diagnóstico de Situación de la Empresa

— Revisión completa de los diferentes elementos y factores de la empresa, del entorno del mercado y del entorno global que enmarcan y condicionan su posición competitiva. Un chequeo completo del punto de partida de la empresa.

### 2.- Análisis Estratégico

— Interpretación y significado de la situación actual a la luz del sector, competencia, razones de compra del cliente, posición en el mercado. Entender desde un punto de vista de la competitividad lo que puede hacer la empresa en el mercado.

### 3.- Objetivos de la Empresa

— Fijación de los objetivos de la empresa.

### 4.- Generación y Elección de Estrategias

— Generar, comparar y elegir las estrategias o caminos alternativos para llegar a los objetivos marcados por la propia empresa dentro de los límites de los recursos y las restricciones que el mercado impone.

### 5.- Diagnóstico del Potencial de Internacionalización

Definida la estrategia básica de la empresa, ésta debe conocer si puede y debe internacionalizarse, qué barreras iniciales debe superar, y si su actitud y motivaciones son las adecuadas. Una radiografía previa para abordar el mercado exterior.

La realización de esta primera fase servirá para evaluar si, en ese momento, existen elementos suficientes para que la empresa pueda abordar en condiciones de éxito el proceso de apertura al exterior, y ratificar que la actitud y voluntad de la empresa son las adecuadas para el proceso posterior.

En todo caso, la decisión de seguir adelante tiene que contar con la aprobación de la empresa y el Visto Bueno del Tutor PIPE 2000 correspondiente. En caso de seguir adelante, es a partir de este momento cuando la empresa se considera a todos los efectos como participante en el programa, se le remite su tarjeta identificativa y pasa a poder disfrutar de todos los servicios del PIPE 2000.

#### B) FASE SEGUNDA: Diseño del Proceso de Internacionalización y Prospección de mercados

##### Objetivo:

— Desarrollar, con la ayuda de un profesional experimentado y formado específicamente para el programa (consultor externo), los trabajos necesarios para abordar y consolidar el proceso de apertura de la empresa hacia el exterior.

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 seleccionado.

##### Duración de la Fase:

— La duración de esta fase se sitúa entre los 6 y los 8 meses.

##### Función del Promotor PIPE 2000:

— El Promotor tiene como función principal apoyar y ayudar a la empresa en el diseño de su Plan de Internacionalización, durante la segunda fase, y apoyar al Colaborador en la fase tercera del programa.

##### Método de Asistencia:

— Reuniones individuales del Promotor PIPE 2000 en la empresa, hasta un máximo de 80 horas (en esta fase).

##### Conceptos de gasto:

— Los conceptos de gastos apoyables en esta fase son la nómina del promotor, (máximo ochenta horas), más todos los gastos de promoción señalados en el documento “detalle de gastos elegibles” y que incluyen gastos de investigación, material de difusión y promoción, publicidad y participación como expositor en feria, viajes de prospección y comerciales, acciones promocionales y registro de patentes y marcas.

##### Seguimiento:

— Corresponde realizar el seguimiento de esta fase a la Secretaría Técnica.

##### Índice del Contenido del Plan de Internacionalización:

#### 1.- Estrategia Concentración/Diversificación

Antes de decidir a qué países, la empresa debe saber a cuántos mercados puede y debe ir, en base a qué criterios tomar la decisión, etc...

#### 2.- Prospección y Elección del Mercado Objetivo

El riesgo de la decisión del mercado o mercados objetivo puede reducirse si se actúa de forma consciente y ordenada, con el apoyo del promotor y de las Instituciones. La selección del binomio mercado-canal y la forma de entrada a cada mercado no pueden hacerse al azar. La empresa desarrolla de forma simultánea a este análisis, sus primeras acciones de prospección inicial.

#### 3.- Plan Búsqueda de Información

La reducción del riesgo en los mercados exteriores pasa por la obtención de buena información. Para ello en esta etapa deben resolverse las dudas y lagunas informativas básicas de la Pyme ¿Qué necesito saber? ¿Cómo puedo obtenerlo? ¿Dónde puedo conseguirlo? ¿Quién puede hacerlo? ¿Cómo puedo interpretarlo?

#### C) FASE TERCERA: Puesta en marcha del Plan de Internacionalización

##### Objetivo:

— Poner en marcha el Plan de Acción de Internacionalización, bien con la ayuda única del Promotor, bien con la ayuda del Promotor y la ayuda interna de un Colaborador PIPE 2000. Este Colaborador, responderá al perfil definido y estará tutelado y apoyado por el Promotor que desarrolló previamente la Fase Segunda.

##### Duración:

— Esta fase se desarrollará hasta agotar los 22 meses desde el inicio de la segunda fase de apoyo del programa.

— El Colaborador PIPE 2000, será contratado por un período mínimo de un año y con una retribución bruta mínima fijada en el documento “detalle de gastos elegibles” vigente.

##### Función del Colaborador Pipe 2000:

— El Colaborador PIPE 2000 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:**

— El Promotor PIPE 2000 prestará su asesoramiento durante 40 horas en esta fase a la empresa y al Colaborador PIPE 2000.

**Índice del Contenido:****1. Plan de Márketing**

Definir y segmentar el mercado o mercados objetivo, determinar y poner en marcha la estrategia comercial y la acción promocional a desarrollar en ellos.

**2.- Viabilidad Financiera**

Establecimiento y análisis de la rentabilidad, riesgos, tesorería e inversiones necesarias, así como de la obtención de financiación externa.

**Conceptos de gasto:**

— Los conceptos de gasto apoyables en esta fase son la nómina del promotor (hasta un máximo de cuarenta horas), la nómina del colaborador y todos los gastos de promoción señalados en el documento “detalle de gastos elegibles”.

**Seguimiento:**

— Corresponde al Grupo de Coordinación Autonómico la supervisión de esta fase, previo informe de la Secretaría Técnica correspondiente.

**12.1.- SERVICIOS COMPLEMENTARIOS ICEX PIPE 2000**

El ICEX pone a disposición de las empresas adheridas al programa y que inician la segunda fase del programa un conjunto de servicios adaptados a las necesidades de las nuevas empresas exportadoras.

Estos servicios son tanto generales como de información, formación y de promoción:

**Servicios Generales:**

- Servicios de traducción telefónica
- Líneas de financiación (BSCH, Caixa de Catalunya)

**Área de información:**

- Analistas PIPE 2000 en el exterior
- Servicios de información sobre mercados exteriores
- Jornadas informativas sobre mercados exteriores
- Revista “El Exportador”

**Área de formación:**

- Seminarios prácticos de comercio exterior
- Cuadernos básicos de exportación
- Guías 20 pasos para actuar en el exterior

**Área de promoción:**

- Visitas guiadas a ferias
- Facilidad de acceso a pabellones oficiales ICEX
- Organización de participaciones agrupadas a ferias
- Miniferias y misiones exposición
- Misiones inversas

**13.- FINANCIACIÓN DEL PROGRAMA****A) FINANCIACIÓN DEL PROGRAMA**

SUBVENCIÓN GLOBAL FEDER-CÁMARAS	50%
COMUNIDAD AUTÓNOMA	10%
CÁMARAS DE COMERCIO	10%
ICEX	10%
EMPRESAS	20%

Este esquema de financiación se aplicará con carácter exclusivo a las empresas que se inicien en el Programa a partir de la fecha de la firma de este Acuerdo.

**B) PRESUPUESTO POR CADA PLAN DE EMPRESA PARA DOS AÑOS:**

El programa ofrece apoyo económico para una serie de conceptos de considerados elegibles. Dichos conceptos de gasto incluyen los honorarios del promotor, los gastos de promoción en el exterior y el sueldo del colaborador.

	Ppto. Máximo elegible		Ayuda Máxima (80%)	
	EUROS	PTAS.	EUROS	PTAS.
Honorarios promotor	7.212,15	1.200.000	5.769,72	960.000
Gastos promoción	18.330,87	3.050.000	14.664,7	2.440.000
Sueldo colaborador	7.512,65	1.250.000	6.010,12	1.000.000
	33.055,67	5.500.000	26.444,53	4.400.000

- Los presupuestos por bloques de gasto son fijos no pudiéndose destinar remanentes de un bloque a otro. (Por ejemplo, en el caso de no optar por disponer de colaborador, el presupuesto máximo elegible se reducirá a 25.543,01 euros/4.250.000 ptas.).
- Los límites establecidos en el presente apartado, se aplicarán exclusivamente a las empresas que comiencen la segunda fase del programa PIPE 2000 a partir del 1 de enero de 2001.

### C) NOTAS ACLARATORIAS

- Los gastos elegibles serán los señalados en el documento “detalle de gastos elegibles” que se fija anualmente por el CSC y el ICEX y se distribuye a todos los agentes del Programa. Cada Institución integrante en el programa correrá con los gastos tanto de personal como de funcionamiento derivados de su participación en la gestión del mismo.
- Asimismo, existe un procedimiento de liquidación de gastos elegibles que deberá aplicarse en todo caso para recibir la cofinanciación del programa. Este procedimiento podrá ser revisado, si fuera necesario, por la Unidad Operativa.
- Los Beneficiarios de este programa siempre serán las empresas, a las que van destinados tanto la dotación económica prevista para el programa, como los servicios del mismo.

*RESOLUCIÓN de 19 de marzo de 2003, de la Secretaría General, por la que se da publicidad al Convenio entre la Consejería de Economía, Industria y Comercio de la Comunidad Autónoma de Extremadura, el Instituto Español de Comercio Exterior, la Cámara de Comercio de Badajoz, la Cámara de Comercio de Cáceres y el Consejo Superior de Cámaras para el desarrollo del Acuerdo del Programa de Seguimiento “PIPE 2000”.*

Habiéndose firmado el día 30 de diciembre de 2002 un Convenio entre la Consejería de Economía, Industria y Comercio de la Comunidad Autónoma de Extremadura, el Instituto Español de Comercio Exterior, la Cámara de Comercio de Badajoz, la Cámara de Comercio de Cáceres y el Consejo Superior de Cámaras para el desarrollo del Acuerdo del Programa de Seguimiento PIPE 2000, de conformidad con lo previsto en el artículo 7º del Decreto

1/1994, de 25 de enero, sobre creación y funcionamiento del Registro General de Convenios de la Comunidad Autónoma de Extremadura,

### RESUELVO:

La publicación en el Diario Oficial de Extremadura del Convenio que figura como Anejo de la presente Resolución.

Mérida, 19 de marzo de 2003.

La Secretaria General,  
CASILDA GUTIÉRREZ PÉREZ

### ANEJO

CONVENIO ENTRE LA CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, INDUSTRIA Y COMERCIO DE LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE EXTREMADURA, EL INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR, LA CÁMARA DE COMERCIO DE BADAJOZ, LA CÁMARA DE COMERCIO DE CÁCERES Y EL CONSEJO SUPERIOR DE CÁMARAS PARA EL DESARROLLO DEL ACUERDO DEL PROGRAMA DE SEGUIMIENTO PIPE 2000

### REUNIDOS

#### DE UNA PARTE

El Excmo. Sr. D. Manuel Amigo Mateos, Consejero de Economía, Industria y Comercio de la Junta de Extremadura, en nombre y representación de la misma, en virtud de las facultades que le confiere la Ley de Gobierno y Administración de la Comunidad Autónoma de Extremadura.

El Ilmo. Sr. D. Fernando Herrera Tabares en su calidad de Presidente de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Badajoz, en cumplimiento de las funciones que tienen encomendadas a tenor de lo dispuesto en el artículo 7.1. c) de la Ley 3/93 de 22 de marzo.

El Ilmo. Sr. D. José Jaronos Santos, en su calidad de Presidente de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Cáceres, en cumplimiento de las funciones que tienen encomendadas a tenor de lo dispuesto en el artículo 7.1. c) de la Ley 3/93 de 22 de marzo.

#### Y DE OTRA

El Ilmo. Sr. D. José Manuel Reyero García, en su calidad de Vicepresidente Ejecutivo del Instituto Español de Comercio Exterior.

El Ilmo. Sr. D. Fernando Gómez Avilés-Casco, en su calidad de Director General del Consejo Superior de Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación de España.