

PIMEX 2010

QUÉ ES EL PIMEX

Es un **Plan de Internacionalización de la Empresa Extremeña**, desarrollado por la Dirección General de Comercio de la Junta de Extremadura, y ejecutado a través de Fomento Extremeño de Mercado Exterior, S.A.U.

OBJETIVOS GENERALES

- **Profesionalizar las empresas extremeñas en materia de comercio exterior**, proporcionándole a través de este programa de especialización las herramientas suficientes para poder comenzar a acometer de forma totalmente autónoma la internacionalización de la empresa.
- **Incorporación a los departamentos comerciales de las empresas extremeñas** de jóvenes universitarios extremeños con formación teórica y práctica en materia de comercio exterior.
- **Fomentar la creación de puestos de trabajo especializados** tras la realización del PIMEX en las empresas.

PROGRAMAS PREVIOS DE APOYO

- **PROGRAMA DE FORMACIÓN:** Cursos de Comercio Exterior dirigidos a universitarios extremeños, abordando temáticas teórico-prácticas propias de comercio exterior y otras complementarias como inglés comercial, negociación y técnicas de venta necesarias para abordar el comercio internacional de las empresas extremeñas.
- **JORNADAS DE SENSIBILIZACIÓN EXTREMADURA EXPORTA:** Los objetivos son acercar a los empresarios las oportunidades que ofrece el comercio exterior, difundir las herramientas que la CC.AA de Extremadura pone a su disposición y animar a las empresas a iniciar su internacionalización.

VISIÓN GENERAL DEL PROGRAMA

Duración por Empresa (Proyectos):	8 meses a lo largo del 2010
Empresas objetivo:	30
Inicio del proyecto:	Enero 2010
Fin del proyecto:	Diciembre 2010

EMPRESAS OBJETIVO

Las empresas susceptibles de acogerse al Programa deberán reunir todos los **requisitos** que se enumeran a continuación:

- Empresas con domicilio social en Extremadura.
- Empresas productoras cuyo producto final esté envasado (se excluyen productoras de graneles); y/o empresas cuyo producto final sea un servicio, excluyéndose distribuidoras, representaciones comerciales, etc; y/o Cluster de Extremadura cuyo tejido empresarial precisen de las herramientas que les desarrollen internacionalmente
- No tener experiencia exportadora o a lo sumo, haber realizado alguna exportación con carácter esporádico y sin continuidad en el tiempo.

ACTUACIONES INCLUIDAS EN EL PROGRAMA

Las empresas seleccionadas para desarrollar el PIMEX, podrán beneficiarse de las siguientes actuaciones:

- Elaboración de un **plan de exportación individualizado** para cada empresa
- **Apoyo técnico:**
 - Las empresas contarán con el asesoramiento y apoyo de un equipo de Fomento de Mercados que supervisará el trabajo de los colaboradores y velará por el buen funcionamiento del programa en la empresa.
 - Incorporación desde el comienzo del programa de una persona de apoyo con conocimientos de comercio exterior y de al menos un idioma extranjero. Este **colaborador** ejecutará las indicaciones marcadas por el equipo de Fomento de Mercados.
- Fomento de Mercados se encargará de dar **formación continua** a los colaboradores:
 - Seminarios Formativos de Comercio Exterior
 - Reuniones de Grupo mensuales
 - Tutorías Individualizadas

- Fomento Mercados se encargará de proporcionar **información – formación** necesaria para crear el departamento de comercio exterior en las empresas, así como de asesorar al colaborador en la búsqueda de estudios de mercados o cualquier información especializada.
- Elaboración y/o actualización de **material de promoción** de la empresa participante:
 - Diseño y elaboración de una página web bilingüe
 - Diseño e impresión de catálogos bilingües
 - Cualquier tipo de material promocional que se estime oportuno para la internacionalización de la empresa
- Realización de **actividades de comercio exterior**:
 - Asistencia individual o conjunta a eventos comerciales de relevancia
 - Realización de, al menos, una misión comercial
- Apoyo financiero de la Consejería de Economía, Comercio e Innovación en el desarrollo de estas actividades

En este punto cabe destacar que se exigirá a cada empresa participante la una **aportación de 1.400€ Euros** que se destinarán íntegramente a cubrir 2 meses de la beca del colaborador. La finalidad de esta aportación es principalmente fomentar la implicación personal del empresario en el Programa.

DESARROLLO DEL PROGRAMA

Para el desarrollo del Programa, la empresa incorporará un colaborador que trabajará de forma continua en la empresa.

El PIMEX tiene una duración aproximada de 8 meses por empresa y está dividido en 3 etapas o fases:

1ª FASE: Diagnóstico de la situación de la empresa y su potencial de Internacionalización.

El objetivo de esta fase es ayudar a realizar un análisis de la situación de la empresa extremeña y de su posición competitiva en el mercado.

Una vez realizado el diagnóstico se empezará a elaborar un plan de exportación individualizado donde se trazarán las líneas a seguir por la empresa extremeña en función de sus potencialidades.

2ª FASE: Selección del mercado/s objetivo

Inicialmente se tendrán como preferencia los mercados europeos, con la finalidad de controlar mejor el riesgo y tomar experiencia exportadora en mercados cercanos.

Esta selección se realizará en función de diferentes parámetros y tras la realización de una búsqueda exhaustiva de información y un análisis de los potenciales mercados a los que la empresa extremeña se puede dirigir.

Durante esta fase, está prevista la asistencia individual o conjunta a un evento comercial relevante del sector al que pertenezca la empresa.

3ª FASE: Inicio del Plan de Exportación en los mercados seleccionados

En esta fase se llevará a cabo el trabajo de campo para la introducción de los productos en los mercados objetivo. Entre otras actividades: mailing a importadores, envíos de precios, envíos de muestras, etc...

En el transcurso de esta fase se realizará una Misión Comercial dentro de la UE, donde las empresas se agruparán por sectores.

Esta misión consistirá en la elaboración de una agenda de entrevistas con importadores del país de destino donde cada empresa extremeña, de acuerdo a su estrategia de exportación, inicie los contactos oportunos para una potencial exportación de sus productos y/o servicios.

En todas las fases del programa, las empresas contarán con el apoyo de la Red Exterior de Oficinas Comerciales de la Junta de Extremadura y con todos los departamentos de Fomento de Mercados de Extremadura.

Esta fase, finaliza con la elaboración y presentación, por parte del colaborador, de un Plan Comercial de carácter internacional, habiendo este sido supervisado por el Gerente de la Empresa y Fomento de Mercados.

EVALUACIÓN DEL PROGRAMA

A la finalización del PIMEX, el equipo técnico designado por Fomento de Mercados realizará una evaluación de la labor de la empresa y a su vez, cada empresa evaluará el Programa. El éxito del Programa se medirá en función no sólo de los resultados objetivos conseguidos durante su período de duración (previsiblemente, la empresa no habrá realizado aún exportaciones efectivas), sino principalmente por su actividad internacional a partir de la finalización del Programa.