

COMPETITIVITAT EMPRESARIAL

NEX-PIPE, UN COMPANYY DE VIATGE EXPERIMENTAT

Un programa d'ACC1Ó, ICEX i les cambres de comerç acompanya la pime en la seva aventura d'internacionalització. L'empresa rep assessorament d'un expert i ajuts per desenvolupar un pla estratègic i contractar personal per al comerç exterior

La internacionalització s'ha confirmat com una de les receptes més contundents per fer front als alts i baixos de l'economia. Les empreses que en aquests anys de bonança havien donat l'esquena als mercats internacionals s'han adonat, ara en temps de crisi, que dependre d'un únic mercat té massa risc. Així que la paralització del consum a l'Estat espanyol ha disparat l'interès del teixit empresarial per exportar i diversificar mercats. Però sortir a vendre a l'exterior té uns requeriments de temps i d'inversió financera que sovint es converteixen en greus inconvenients per a les pimes.

Nex - Pipe, un programa conjunt d'ACC1Ó, ICEX, el consell de cambres de Catalunya i el d'Espanya, ajuda les pimes a iniciar o consolidar la seva presència en mercats exteriors.

Durant dos anys de durada s'ofereix una formació i suport tècnic perquè l'empresa sigui capaç de prendre decisions en comerç internacional i tingui suport econòmic. En aquest període s'implanta una metodologia per adaptar l'estructura de la pime a les ambicions d'internacionalització.

El programa s'estructura en tres fases. Una primera de diagnòstic de l'empresa, en la qual s'analitzen els punts febles i forts de la pime. L'anàlisi és gratuïta i es realitza mitjançant dues reunions amb un tutor responsable.

En la segona, l'empresa, amb l'ajuda d'un consultor extern, realitza un pla estratègic d'internacionalització. Durant 100 hores l'assessor crea una metodologia perquè l'empresa l'apliqui. El programa subvenciona el 80% del cost de l'assessor. Així mateix la pime que hi participa compta amb ajut econòmic per a la realització d'accions de promoció internacionals com poden ser

fires, viatges etc. Des d'ACC1Ó expliquen que l'ajut econòmic arriba al 80% dels primers 22.550 euros que inverteixi la companyia en promocionar internacionalment els seus productes.

En la tercera fase es desenvolupa el pla d'internacionalització. L'empresa ha de dedicar una persona 100% al projecte. El programa concedeix un ajut de 12.000 euros per al primer any de sou.

Segons l'informe d'avaluació del darrer programa, el

EL 88,6% DE LES
PIMES QUE VAN
PARTICIPAR EN
L'ANTERIOR
EDICIÓ HAN
EXPORTAT

88,57% de les pimes que hi han participat han realitzat exportacions. En l'anterior edició cada empresa va treballar amb una mitjana de 3,67 països. Europa segueix sent la destinació més escollida. De fet, els principals mercats als quals s'ha exportat són França, Portugal, Itàlia i Anglaterra.



En la imatge alguns professionals d'ACC1Ó informant sobre programes d'internacionalització. ARXIU

ICAR VISION

"Nosaltres sols no teníem ni pressupost ni temps"

La pime Icar Vision, dedicada al desenvolupament de 'software' i 'hardware' per a la identificació digital de persones i documentació, volia emprendre el seu viatge particular cap a la internacionalització i va decidir buscar un company de viatge experimentat. Fa dos anys es va apuntar al

programa d'Iniciació a l'exportació Nex-Pipe. Primer se'ls va informar de les característiques pròpies de cada mercat i les oportunitats de negoci que se'ls obrien en les diferents destinacions, i després un consultor els va ajudar a reorganitzar la seva estructura. "Nosaltres sols no teníem ni el pressupost suficient ni el temps que requeriria



identificar els avantatges de cada mercat", explica Xavier Codó, director general d'Icar Vision.

Fa dos anys no venien res a fora, i enguany Codó calcula facturar el 15% a l'exterior. La fita en cinc anys és arribar al 60% dels ingressos de l'exterior.

Dels 15 empleats que té la pime, quatre es dediquen a l'exportació.