

Programa Primera Exportación

Asesoramiento y capacitación para iniciar a la PyME en el comercio internacional

Abriendo puertas, allanando caminos,
estableciendo vínculos



P. 14 - PPE

El mayor aporte privado
a la PyME para la exportación

P. 18 - En España

El Programa cruza
el Atlántico

P. 21 - Testimonios

PyMEs convertidas
en exportadoras



Programa Primera Exportación

Abriendo puertas, allanando caminos, estableciendo vínculos

En los últimos años la evolución de la actividad de comercio exterior de la República Argentina ha evidenciado desafíos que hacen más necesaria que nunca la vigencia del **Programa Primera Exportación de la Fundación Gas Natural Fenosa de Argentina**, concebido para brindar capacitación y asesoramiento gratuito especializado a PyMEs de cualquier ramo radicadas en todo el país.

Por tal motivo es que la Fundación ha redoblado esfuerzos para mantener vivo el interés de empresarios y ejecutivos por lograr que sus empresas alcancen la dimensión del comercio internacional o mantengan el entusiasmo por realizar ese logro, tan beneficioso para ellas como para el país. El propósito del Programa es, simbólicamente, abrir puertas –las que tiene el empresario en su mente, esto es, darle estímulos, y las que dan acceso al mundo-; allanar caminos, lo que significa simplificar su tránsito hacia el comercio internacional, y establecer vínculos, para explorar las oportunidades de negocio.

El Programa, lanzado en 2001, en un contexto verdaderamente adverso de la economía argentina, se fue afirmando con los años hasta convertirse en un clásico que se ha institucionalizado y ha recibido múltiples distinciones por su contribución a una transformación cultural, consistente en que numerosas PyMEs argentinas se proyectaran al mercado internacional con herramientas modernas y consistentes.

Con la misma impronta, en el año 2014 la Fundación Gas Natural Fenosa lanzó la versión española del PPE y ya en la primera edición se inscribieron 810 empresas.

Sumario

- 3 | Presentación**
 Abriendo puertas, allanando caminos, estableciendo vínculos
- 5 | Argentina ha exportado el programa a España**
 Editorial por Marti Sola Sugrañes - Director General de la Fundación Gas Natural Fenosa
- 6 | Las PyMEs veían la exportación como una utopía**
 Editorial por Horacio Cristiani - Presidente de Gas Natural Fenosa en Argentina
- 7 | El desafío es profundizar el sendero de innovación**
 Editorial por Sergio Tarallo - Gerente general de Gas Natural Fenosa Argentina
- 8 | El PPE ya es una institución en si mismo**
 Editorial por Bettina Llapur - Directora de Comunicación y Relaciones Institucionales de Gas Natural Fenosa y la Fundación en Argentina
- 9 | La PyME se ha constituido en un jugador integral**
 Editorial por Pablo Furnari - Director Ejecutivo Programa Primera Exportación Fundación Gas Natural Fenosa Argentina
- 10 | Correo Institucional**
 Personalidades vinculadas con el PPE destacan el valor de la iniciativa
- 14 | El Programa**
 El mayor aporte privado a la PyME para abordar la exportación
- 17 | La participación de argentinos en el posgrado de Barcelona acumula años y prestigio**
- 18 | El Programa cruza el Atlántico y se replica en España**
- 20 | Consorcios de exportación**
- 21 | Testimonios**
 Empresarios y ejecutivos que han pasado por el PPE cuentan sus experiencias y el impacto positivo que han tenido en sus organizaciones para el inicio de operaciones de comercio exterior
- 41 | Acuerdos Institucionales**
 Lazos que facilitan la operatividad del PPE
- 44 | Premios**
 Incesante cosecha de reconocimiento
 Instituciones públicas y privadas del país y el extranjero han conferido al PPE 32 distinciones y menciones.

Staff

Programa Primera Exportación

Abriendo Puertas, allanando caminos, estableciendo vínculos

Es una edición de

Fundación Gas Natural Fenosa y Gas Natural Fenosa Argentina. Isabel la Católica 939 (C1268ACS), Ciudad de Buenos Aires, República Argentina. Tel (+ 54 11) 4309 2606 www.primeraexportacion.com.ar - primeraexportacion@gasnatural.com

Centros de Atención

Gas Natural Fenosa dedicados al Programa Primera Exportación
 San Martín: Av. Gral. Paz y Av. de los Constituyentes.
 Olivos: Av. Maipú 3812 Piso 1º.
 Barracas: Isabel La Católica 939.

Gas Natural Fenosa

Salvador Gabarró Serra
 Presidente

Fundación Gas Natural Fenosa

Martí Sola Sugrañes
 Director General

Gas Natural Fenosa Argentina

Horacio Cristiani
 Presidente

Fundación

Gas Natural Fenosa Argentina

María Bettina Llapur
 Directora

Programa Primera Exportación

Pablo Furnari
 Director Ejecutivo

Coordinación Editorial y Diseño

Cloutmedia
info@cloutmedia.com.ar

Impreso en Buenos Aires en 2015



Editorial

Por Marti Sola Sugrañes

Director General de la Fundación Gas Natural Fenosa

Argentina ha exportado el Programa a España

El Programa Primera Exportación de la Fundación Gas Natural Fenosa se creó en Argentina en el año 2001 y desde entonces ha recibido multitud de reconocimientos y premios de muy variadas instituciones que han mostrado su agradecimiento por la labor efectuada en un tejido empresarial donde existen dificultades de todo tipo para que las pequeñas, medianas e incluso microempresas, mantengan su viabilidad económica.

Para ellas, la ayuda que les proporciona y seguirá proporcionando la Fundación en Argentina, es fundamental.

Pero sin duda, la mayor recompensa para el Programa Primera Exportación es cuando uno de los empresarios que participa consigue su primera operación duradera con un cliente en el extranjero.

Sabemos que esto no es fruto de la casualidad ni de la suerte; es fruto de un intenso y sostenido trabajo por parte del empresario y de una labor de tutela y orientación por parte del equipo de profesionales del Programa,

que aprovechando la edición de este decimocuarto aniversario, es justo reconocer que no solamente trabajan para el Programa sino que lo viven y lo sienten. Vaya por delante mi más sincera felicitación.

Me incorporé a la Fundación en el año 2013 y he tenido el placer de poder compartir y participar en dos ediciones del viaje de capacitación de empresarios argentinos en la Barcelona School of Management de la Universidad Pompeu Fabra. Tengo que reconocer que he quedado impresionado del nivel de los participantes, pero lo que más destacaría es la confianza en sí mismos, en su producto o servicio y en el proyecto para abrir nuevos mercados en cualquier país del mundo, tarea que el Programa se ha encargado de demostrar continuamente que no es reservada, únicamente, para las grandes empresas.

Visto el éxito sostenido del Programa Primera Exportación en Argentina, pensamos que podíamos replicarlo en España, ayudando también a que pequeñas y medianas

empresas perdieran el miedo y dieran un paso firme a la venta de sus productos y servicios en otros mercados.

Con la ayuda y experiencia adquirida en Argentina, en junio del año 2014 realizamos la primera sesión formativa en Barcelona, continuando en Madrid, Valladolid, Vigo, La Coruña, Zaragoza, Murcia, Valencia, Logroño, Pamplona...y esto ya no tiene fin.

En el Programa en España, están participando empresas de muy diversos sectores y, desde la Fundación, les orientamos en seminarios específicos en temas legales, logísticos, aduaneros y de cobro entre otros, para posteriormente realizar un asesoramiento a cada una de las empresas ya que la solución, para cada cual, debe ser individualizada.

Quería terminar con una frase de Pablo Furnari, alma mater del Programa: "Cualquier empresa puede exportar cualquier producto a cualquier país del mundo", y yo añadiría que para ello es necesario prepararse y desde la Fundación, bien en España o en Argentina, les podemos ayudar.



Editorial

Por Horacio Cristiani
Presidente de Gas Natural Fenosa en Argentina

Las PyMEs veían la exportación como una utopía

Está en la cultura internacional de **Gas Natural Fenosa** asumir un compromiso amplio con las comunidades en las que desenvuelve sus actividades de negocios energéticos. Esto implica ser responsables y llevar adelante los tres ejes de la sustentabilidad, mediante objetivos económicos, sociales y ambientales.

La adecuada relación con el entorno es una determinación estratégica de cumplimiento imprescindible para la generación de valor de la marca y para velar por su sostenibilidad en el largo plazo. La envergadura global de Gas Natural Fenosa no sería tal sin el despliegue y los resultados de sus programas de Responsabilidad Social. Esto se expresa en los desarrollos que realiza la Fundación Gas Natural Fenosa Argentina, el brazo ejecutor de muchos de los proyectos que cumplen en nuestro país con los objetivos enunciados.

En ese marco, en el año 2001 fue lanzado el **Programa Primera Exportación (PPE)**, destinado a capacitar y asesorar a empresas PyMEs de todo el país en temáticas relacionadas con el comercio exterior, alentando así la gestación de una actitud y una mentalidad exportadora en un segmento donde todavía

no existían. En 14 años el PPE se ha convertido, por calidad y constancia, en la iniciativa privada más importante de promoción de las exportaciones argentinas. Así nos lo hace saber el amplio reconocimiento de instituciones públicas y privadas, a través del contacto diario y de múltiples premios y distinciones.

Los primeros pasos se dieron el año 2000: la compañía realizó una investigación cuyos resultados evidenciaron que las PyMEs locales debían recibir un importante estímulo para poder realizarse en plenitud y alcanzar el grado de exportadoras, tan necesario para ellas como para el país. El contraste con PyMEs de otros países era notorio: mientras que las de Alemania e Italia, por ejemplo, eran y siguen siendo la base de las economías de sus países, en la Argentina no tenían a la exportación como un objetivo, sino como una utopía.

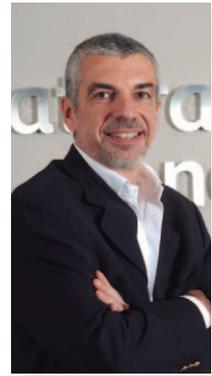
Las condiciones económicas argentinas y las circunstancias internacionales determinaban a comienzos del siglo que el comercio internacional no formara parte de las prioridades de las PyMEs argentinas. En ese escenario, tratamos de que asumieran que exportar era posible, independientemente del

tamaño de la empresa, del sector, el producto o el servicio que ofrecieran. Había que convencerlas de que quien realmente quisiera exportar, podía hacerlo.

Al cabo de poco tiempo los resultados del PPE comenzaron a ser importantes para las PyMEs y el país, sin olvidar a Gas Natural Fenosa. Pero más aún, muchas compañías que participaron y finalmente decidieron no exportar, también obtuvieron beneficios porque el proceso de capacitación y de asesoramiento las condujo a profesionalizarse internamente llevando adelante importantes cambios.

Desde hace un tiempo, la casa matriz advirtió que el PPE desarrollado en Argentina era necesario y perfectamente aplicable en España. Que la capacitación y las herramientas técnicas del programa podían ampliar las exportaciones PyMEs españolas.

No pasa muchas veces que un programa de responsabilidad social llevado a cabo en una filial se replique en la casa matriz. Pero esto ha ocurrido con el Programa Primera Exportación concebido en el año 2001 en la Argentina ya que desde 2014 existe la versión española del PPE.



Editorial

Por Sergio Tarallo
Gerente general de Gas Natural Fenosa

El desafío es profundizar el sendero de innovación

Cuando iniciamos el proyecto del **Programa Primera Exportación**, nuestra intención en **Fundación Gas Natural Fenosa Argentina** era derribar un mito establecido en gran parte de la sociedad: que solo las grandes empresas podían afrontar la gestión de exportación de productos o servicios. Nos basábamos en la premisa exactamente opuesta: cualquier empresa podía hacerlo; solo necesitaba saber cómo.

Además, nuestra voluntad era comprometernos con la recuperación y el crecimiento del país en momentos en que reinaban serias dificultades económicas.

Así, el PPE se desarrolló como un facilitador, como una fuente que le brindara a las PyMEs las herramientas necesarias para aprender a comercializar sus productos en el mercado internacional.

Pero íbamos más allá: no solo procurábamos darles las herramientas, sino también impulsarlos a dar los primeros pasos en el complejo mundo del comercio internacional. Y no nos limitábamos a las empresas establecidas en el área en que nuestra distribuidora prestaba servicios, donde podríamos tener

algún beneficio indirecto por mayor consumo de gas, sino que lo hacíamos extensivo a todo el país, demostrando el genuino compromiso de Gas Natural Fenosa con un proyecto, pero especialmente con la Argentina.

Más de 800 seminarios dictados, 40.000 empresas asesoradas y capacitadas, y 2.000 que dieron junto a nosotros sus primeros pasos en el negocio de comercio internacional muestran la dimensión que ha alcanzado el Programa Primera Exportación, que es por lejos la iniciativa privada de mayor prestigio nacional en materia de apoyo a las actividades de comercio exterior de las PyMEs.

Esta perseverancia que hemos demostrado en el PEE no ha sido por moda o por comportamiento manada, siguiendo el concepto de la Responsabilidad Corporativa que se iba instalando en el ámbito empresarial. Fue por convicción de la importancia que reviste la Responsabilidad Corporativa en una empresa del volumen de la nuestra.

Por acciones como el PEE es que el prestigio de Gas Natural Fenosa ha llegado aún más lejos que los productos de sus PyMEs asesoradas y capacitadas. Ha ido más allá de las fronteras de nuestro país, logrando hitos significativos como la valoración y posterior lanzamiento del programa en España, apuntando a capacitar a las pequeñas y medianas empresas ibéricas con criterios similares a los aplicados en la Argentina.

Los 14 años de vida del Programa Primera Exportación nos han dado una gran experiencia y, como se ha dicho, también prestigio. Pero más que eso, también nos plantean el desafío de continuar profundizando el mismo sendero de innovación que hemos emprendido con esta iniciativa.

La complejidad del mundo actual obliga a estar constantemente innovando para permanecer vigentes, y esa premisa vale tanto para las empresas que participan de los mercados internacionales como para una Fundación que pretende seguir contribuyendo al desarrollo del país.



Editorial

Por Bettina Llapur,

Directora de Comunicación y Relaciones Institucionales de Gas Natural Fenosa y de la Fundación en Argentina

El PPE ya es una institución en sí mismo

El transcurso de los años, la propia maduración, el mayor conocimiento adquirido, el respaldo que le dan la **Fundación Gas Natural Fenosa** y la compañía, han hecho del Programa Primera Exportación (PPE) no solamente un clásico, sino una institución en sí mismo, un referente para las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES) que anhelan iniciarse en el comercio internacional o bien optimizar su desempeño en los negocios a través de las fronteras.

El fundamento del éxito está en la acendrada voluntad de ejercicio de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) que anida en la cultura de Gas Natural Fenosa; en el acertado diagnóstico de necesidad con proyección en el tiempo que existía cuando fue lanzado el PPE, y en el propio diseño del Programa, que es a la vez formativo y amigable; crea, sin dudas, grupos de pertenencia y, en lo concreto, fomenta la realización de negocios, incluso uniendo diversas PyMEs para posibilitarles el aprovechamiento de potenciales sinergias.

Si bien cuando el PPE fue lanzado teníamos la certeza de que sería útil, nuestro optimismo no nos llevaba a pensar que su aplicación resultaría un cambio

de paradigma para las PyMES y también para la economía argentina, que se vio beneficiada por la incorporación de miles de unidades de negocios a una actividad generadora de nuevas divisas y empleos.

El éxito del PPE ha trascendido situaciones notables: 1) mantuvo o acrecentó su interés aún en momentos de grandes desafíos para el sector del comercio internacional en la Argentina y 2) ha sido replicado por la casa matriz de Gas Natural Fenosa en España, que advirtió que su aplicación podía ser beneficiosa tanto para el pequeño empresario español como para la evolución de la balanza nacional.

A catorce años vista, el resultado de la investigación encomendada en Argentina, inspirada en los principios de la corporación y en los objetivos de la Fundación Gas Natural Fenosa Fenosa, se verifica sobresaliente porque la participación relativa de la PyME en el comercio internacional ha crecido considerablemente.

Aquella visión que tuvimos, expresada en la misión de "incentivar las posibilidades de exportación de PyMEs argentinas como forma de

desarrollo empresarial y social", se ha cumplido o, mejor, se está cumpliendo, porque vamos a perseverar y a seguir optimizando una acción nacida en intenciones vinculadas con nuestra Responsabilidad Social Empresarial que se ha traducido en impacto positivo concreto en los proyectos y emprendimientos que buscaron las enseñanzas técnicas y asesoramientos personalizados del Programa, totalmente gratuitos y despojados de interés comercial de parte de la Corporación.

Un aspecto central para la evolución favorable del Programa ha sido la comprensión, valoración e involucramiento que han tenido los municipios, organismos públicos y privados, instituciones académicas, cámaras empresariales y, especialmente, los consultores que generosamente han transmitido a lo largo de estos años sus conocimientos y experiencias.

Todo esto ha sido producto de una gestión relacional que condujo, a acuerdos consistentes, duraderos y sustentables que hacen del PPE una verdadera institución, abierta a toda la sociedad.



Editorial

Por Pablo Furnari

Director Ejecutivo Programa Primera Exportación Fundación Gas Natural Fenosa Fenosa

La PyME se ha constituido en un jugador integral

¿Será la distancia el principal escollo para que Argentina desarrolle un gran complejo de comercio internacional? Argentina es el país más austral del mundo. ¿Pero es esa una condición insuperable? No parece; tanto es así que hace 220 años, aquel gran patriota, intelectual, economista, periodista, político, abogado y militar que fue Manuel Belgrano señaló el camino: “Los países civilizados no exportan materias primas, sino que las utilizan y transforman para exportar productos elaborados”. Todavía no éramos siquiera independientes y mucho menos una Nación, pero había en aquella sentencia una determinación. ¿Habría hoy alguna frase más acertada en la materia?

La exportación fue una constante en la historia argentina; obviamente, los escenarios fueron mutando y en nuestra convicción, cuando en el 2001 pusimos en marcha el Programa Primera Exportación (PPE), más allá de la coyuntura, establecimos un desafío como imperativo: contribuir a incorporar al comercio internacional a la enorme maquinaria productiva y de empleo que son las PyMEs.

La experiencia ha resultado exitosa. Adaptación y empatía fueron clave para la evolución

del Programa, que funcionó en un contexto de país, tanto económico como empresarial, que implicó tener que adaptarse a cada etapa y empatizar con la empresa PyME en la medida que esas etapas se iban manifestando.

La Fundación Gas Natural Fenosa tiene un papel estelar, acompañando con su estilo socialmente responsable que facilita todos los aspectos vinculados que hacen del PPE un modelo multifacético en el que intervienen distintos actores de la sociedad, públicos, privados y académicos.

La PyME argentina ya está consolidada como un jugador integral; se ha capacitado y aprendió a reconocer los momentos en el contexto de la economía local y global. Internalizó al comercio internacional, ya tiene conciencia exportadora. Interpreta los contextos en su interacción con los actores locales y del exterior. Lejos de aquel estigma de “granero del mundo”, la mayoría de las miles de PyMEs que pasaron por el programa y consiguieron su primera exportación, son fabricantes de manufacturas de origen industrial y servicios.

El empresario interpretó que del otro lado del mundo hay alguien dispuesto a comprar su producto, pero no a cualquier “precio” sino considerando que somos argentinos. A nosotros nos puede resultar tan extraño negociar con un hindú como a él hacerlo con un argentino. Ya saben nuestros compatriotas que en las transacciones internacionales no se trata con representantes abstractos de “la otra parte”, sino con personas que tienen emociones, valores profundos, y puntos de vista distintos, y que son impredecibles... lo mismo que nosotros.

También inculcamos en el Programa que siendo el interlocutor del mercado interno o del exterior, la cuestión es una: crear un cliente, para lo cual toda empresa tiene dos funciones básicas, comercializar e innovar. Y como lo he dicho siempre, si hay un atributo especial que tienen las empresas argentinas, es su sana persistencia.

Como director del PPE, el éxito del Programa me llena de orgullo y me estimula a continuar en el camino para que haya más y mejores exportadores, que sigan contribuyendo al crecimiento de nuestro país y de nuestra sociedad.

Correo Institucional

Personalidades vinculadas con el PPE destacan el valor de la iniciativa

Representantes de universidades, cámaras empresarias, diplomáticos y funcionarios celebran la vigencia, resultados y proyección del Programa de la Fundación Gas Natural Fenosa.



De la Universitat Pompeu Fabra

Contactos que perdurarán en el tiempo

El Programa Primera Exportación ha recorrido un largo y exitoso camino y ha permitido que muchos empresarios hayan sentido que su trabajo y su empeño no conocen fronteras. He tenido la gran fortuna de participar como invitado en algunos de los cursos realizados en la sede de Buenos Aires y haber dirigido el seminario de capacitación y agendas empresariales en Barcelona. Todas las ediciones de este seminario me han permitido conocer de cerca las inquietudes y los desvelos de los empresarios para llevar sus productos y servicios a Europa. Algunos de ellos han experimentado, mediante una apretada agenda de negocios en Barcelona y de la mano de un puñado de profesores del Idec de la Universidad Pompeu Fabra, el significado de abrir mercados

en otras latitudes. Ahí han tenido que poner en práctica lo escuchado en las aulas y visto en las exposiciones de los expertos.

El resultado ha sido muy positivo desde dos puntos de vista. Fruto de este esfuerzo han nacido contactos que perdurarán en el tiempo, con el permiso de los acontecimientos económicos, el tipo de cambio y la fuerza de los competidores; pero, en segundo lugar, quisiera destacar un aspecto que no conoce los límites de lo tangible, de la vida de los productos e incluso de las empresas. Me refiero a la experiencia personal, el sentimiento por lo vivido y los lazos creados con la experiencia vivida.

Además de mis felicitaciones a la Fundación Gas Natural Fenosa y a todas las personas que han contribuido a que el Programa se haya consolidado en tan poco espacio de tiempo, dejen que de mi enhorabuena a todos los que, viajaron o no, han creído en este programa y han sabido aprovechar los conocimientos y vivencias transmitidas por unos y otros. A todos ellos, mi más sincera enhorabuena.

Carles Murillo Fort
 Universitat Pompeu Fabra Barcelona



Del Consulado General y Centro de Promoción de la República Argentina en Barcelona, España

A total disposición

Deseo manifestar la total disposición de esta Representación a colaborar con la Fundación Gas Natural Fenosa en lo que considere necesario para optimizar los resultados del Viaje de Capacitación y Negocios que anualmente realizan a España con Pymes argentinas. En su calidad de Director Ejecutivo del Programa Primera Exportación deseo expresar la importancia de sumar un mayor número de becados a este proyecto, que puedan beneficiarse de los conocimientos y experiencias que les aporta sobre el comercio y los mercados externos.

Alejandro E. Alonso Sainz
 Cónsul General Barcelona



De la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales de la Provincia de Buenos Aires

Un compromiso con el desarrollo que viene

La articulación público privada es fundamental para el desarrollo de cualquier país. Trabajar en forma mancomunada entre la Provincia de Buenos Aires y la Fundación Gas Natural Fenosa con dos herramientas tan importantes como los programas BIA Digital y Primera Exportación marca el camino a seguir como un norte en las relaciones con el sector privado.

El gobernador Daniel Scioli considera a este tipo de acciones fundamentales y asume con ellas un compromiso integral porque entiende que el apoyo a las empresas de la Provincia en su proceso de internacionalización, allana el camino hacia el desarrollo que viene.

Carlos Matías Peralta
Subsecretario



De la Cámara de Exportadores de la República Argentina

Augurios de una fructífera continuidad

La Cámara de Exportadores de la República Argentina resalta la calidad y vigencia del Programa Primera Exportación de la Fundación Gas Natural Fenosa en la asistencia y formación de las PyMEs que inician su desafío en la conquista de los mercados internacionales.

Esta importante tarea de promover la exportación de las PyMEs ha hecho acreedor al Programa Primera Exportación del premio Cámara de Exportadores de la República Argentina en ocasión del Día de la Exportación 2003.

La CERA augura una fructífera continuidad en la tarea emprendida de generar en las PyMEs la voluntad de continuar pensando con mente exportadora.

Enrique Mantilla
Presidente



De la Asociación de Consejeros y Agregados Comerciales y Económicos (ACACE)

Un orgullo para la Argentina

La relación entre Fundación Gas Natural Fenosa y la Asociación de Consejeros y Agregados Comerciales y Económicos (ACACE) fue de lo más significativo que hemos realizado a lo largo de nuestra extensa trayectoria como asociación.

ACACE engloba las relaciones de nuestro país con el mundo por medio de nuestros diplomáticos y de los diplomáticos de otros países en el nuestro. Acciones como las que lleva el Programa Primera Exportación son realmente un orgullo para la Argentina. Que pequeñas empresas se internacionalicen generando puestos de trabajo y el ingreso permanente de divisas, posibilita que toda nuestra sociedad se beneficie.

Felicitamos a la Fundación Gas Natural Fenosa por creer en este país, por llevar adelante semejante programa y fundamentalmente por la excelencia con la cual han trabajado a lo largo de todos estos años.

Manuel Ibáñez
Coordinador General ACACE



De la Universidad Argentina de la Empresa (UADE)

Un camino emprendido con excelencia

El complejo escenario en el que actualmente se practica el comercio internacional ha generado que los hombres de negocios deban estar cada vez más capacitados para gestionar sus empresas desarrollando un pensamiento estratégico, innovador y analítico, en pos de orientar sus destrezas hacia la internacionalización de su producción y ventas. Este es un desafío que solo puede ser realizado a partir de una alianza estratégica entre los formadores de profesionales y las propias empresas.

Justamente, este es el camino que ha emprendido y desarrollado con excelencia el Programa Primera Exportación de la Fundación Gas Natural Fenosa. He tenido el orgullo de colaborar en el cumplimiento de esos objetivos junto con la Fundación.

La organización conjunta entre UADE y Programa Primera Exportación de seminarios, ciclos de conferencias sobre estrategias de internacionalización de empresarial y la participación de nuestros alumnos en Jornadas

de Capacitación y Concursos, llevados adelante por el Lic. Furnari -egresado de nuestra Casa- y su grupo de trabajo, retratan la indiscutible efectividad del Programa como ámbito de desarrollo profesional y resulta una clara muestra de la calidad y el prestigio de los profesionales que trabajan en nuestra querida Fundación Gas Natural Fenosa. Esto nos permite darnos cuenta -a quienes nos sentimos orgullosos de trabajar en esta profesión del Comercio Internacional- que hemos venido trabajando en el camino correcto hacia la formación de profesionales con excelencia. El mismo nivel de excelencia que hemos ido descubriendo, a lo largo de todos estos años, en cada miembro de la Fundación Gas Natural Fenosa.

Lic. Elena Miriam Roldan
 Directora de Departamento
 Licenciatura en Comercio
 Internacional y Plan Conjunto
 Universidad Argentina de
 la Empresa – UADE



De la Asociación de Importadores y Exportadores de la República Argentina (AIERA)

Resultados altamente positivos

Es un gran honor haber participado desde el inicio del Programa Primera Exportación como docente, cuyos resultados son altamente positivos. Estar capacitando y apoyando proyectos de empresas PyMEs para las exportaciones habla del sentido de vocación social de los directivos de esta empresa.

En el tejido económico, el rol que ocupan las empresas PyMEs garantiza un crecimiento armónico de la sociedad en la que están integradas, incrementando el PBI, y asegurando un más equitativo reparto del ingreso. También, cuando este tipo de empresas se mantienen y progresan en el tiempo son las responsables de la incorporación de nuevas tecnologías, de incrementar el nivel de ocupación de la sociedad y también el nivel de inversión. Por estas razones, es una gran noticia, que una empresa como Gas Natural Fenosa devuelva a parte de sus usuarios toda esta experiencia. Mis felicitaciones

Daniel Solda
 Presidente de AIERA - Asociación
 de Importadores y Exportadores
 de la República Argentina



De la Unión Industrial de la Provincia de Buenos Aires (UIPBA)

Una aventura que brindó grandes frutos

En diciembre de 2001, 20 días antes de que estallara la crisis económica que se venía generando desde la segunda mitad de 1998, comenzamos un vínculo que sería fundamental para la PyME de la provincia de Buenos Aires. El acuerdo con Gas Natural Fenosa para brindar asesoramiento, capacitación y apoyo técnico en materia de exportaciones PyMEs de la provincia se presentaba como una acción necesaria pero, por entonces, aventurada. Esa aventura duraría años y brindó grandes frutos a las empresas. Se dieron más de 20 jornadas de capacitación en unas 14 sedes diferentes y se dejaron pequeñas infraestructuras en cada sede, dispuestas para ayudar a las empresas en sus primeros pasos al exterior.

Además del beneficio que supone diversificar mercados y capitalizar el aprendizaje del ejercicio competitivo, estas empresas cambiaron una parte substancial del perfil del exportador argentino, aumentando en pocos años el valor agregado por tonelada exportada.

Las exportaciones PyMEs lograron recuperarse en 2003 a un ritmo de

crecimiento similar –y por momentos mayor- al de las grandes empresas. En 2005, casi 15.000 firmas conformaron un grupo exportador PyME mayormente orientado a las manufacturas de alto valor agregado. Ya en 2011 representaban el 7% de las manufacturas exportadas. Los casi 3.000 nuevos exportadores aumentaron 11% el valor medio de las exportaciones argentinas en 2005.

Las PyMEs, antiguas exportadoras de ocasión, adoptaron al mercado externo como un objetivo permanente. Los fundamentos de aquella cruzada siguen vigentes y los efectos también. Nuevas industrializaciones comienzan sus pasos teniendo en perspectiva los mercados externos desde los comienzos y micro emprendimientos –como aquellos que se aventuraron en los cursos y capacitaciones brindados desde 2002 al 2004- nacen buscando capacitarse sobre la competencia en esos mercados. Tal vez aquellas firmas comprendieron que la competencia externa se da igual aún cuando no se exporte y por lo tanto, vale más salir a enfrentarla que defenderse de ella fronteras adentro.

Osvaldo Rial

Presidente de la Unión Industrial de la Provincia de Buenos Aires



De la Cámara de la Industria del Calzado (CIC)

Un plan que crea mentalidad exportadora

Mi contacto con el Programa Primera Exportación comenzó con el Viaje de Negocios a España y la Capacitación en la Universidad Pompeu Fabra. Esta experiencia fue muy valiosa y en cierto sentido, novedosa, ya que accedí a una semana de estudio con excelentes profesores, reconocidos en todo el mundo. Para las empresas PyMes, como la mía, y como la mayoría de las que representa la Cámara, el comercio exterior es un desafío que requiere perseverancia, un cierto grado de testarudez y saber que el acertijo se resuelve con profesionalismo y capacitación. Destaco entonces el rol del Programa con su plan de acciones para crear la mentalidad exportadora en el sector PyME argentino y también subrayo el compromiso del Lic. Pablo Furnari que hace de la misión del Programa su bandera de trabajo.

Horacio Moschetto

Secretario de la Cámara de la Industria del Calzado (CIC) Presidente



El Lic. Pablo Furnari dicta uno de los cursos del Programa.

El mayor aporte privado a la PyME para abordar la exportación

En 14 años de capacitación y asesoramiento gratuitos miles de emprendimientos iniciaron actividades de comercio exterior y cambiaron la escala de sus negocios.

El éxito del Programa Primera Exportación de la Fundación Gas Natural Fenosa de Argentina puede verificarse de distintas maneras: la cantidad siempre creciente de participantes y asesorados; los premios y distinciones recibidos de calificadas instituciones de la sociedad, públicas y privadas, y la más contundente, el impacto en los participantes y en sus organizaciones.

El PPE, cuyo Director Ejecutivo es el Lic. Pablo Furnari, es un programa de capacitación y asesoramiento gratuito especializado en comercio exterior a PyMEs radicadas en cualquier lugar de la Argentina. Fue lanzado el año 2001 con el objetivo de contribuir a que más PyMEs se iniciaran en la exportación, preservando el cuidado medioambiental.

Características

El Programa se focaliza en las principales necesidades del sector, como la carencia de información y asesoramiento que padecen las PyMEs y sus dificultades para vincularse con otros mercados.

La capacitación apunta a que las empresas empiecen u optimicen su participación en el comercio exterior, testeen su capacidad de exportación y fortalezcan sus posibilidades de negociación en los mercados internacionales.

Desde el año 2006 el Programa incluye una beca gratuita para realizar un Viaje de Capacitación y Negocios a Barcelona, donde participan de un exigente programa de formación en el

Instituto de Educación Continua (IDEC) que se dictan en la Barcelona School of Management de la Universidad Pompeu Fabra (UPF). Los becarios son preseleccionados y para participar sólo deben afrontar el costo del traslado a Barcelona.

El PPE, que forma parte de los programas de Responsabilidad Social de la Fundación Gas Natural Fenosa, es considerado el mayor aporte privado que reciben las PyMEs argentinas para iniciarse en la exportación. Baste sino observar las magnitudes expresadas en el cuadro de esta página.

El Programa fue lanzado cuando la Argentina se encontraba en una profunda crisis socioeconómica. No parecía aquel un buen momento para un proyecto semejante. Sin embargo las magnitudes del PPE al cumplir el primer año, en mayo de 2002, abrieron espacio a un optimismo que se iría justificando con creces ya que se empezaba a cumplir el supuesto básico de que era posible una reactivación de la PyME. En los primeros 12 meses del Programa hubo 1300 asesoramientos a PyMEs en forma personalizada, telefónica o mediante correo electrónico, sin cargo alguno; 2500 asistencias a cursos, jornadas y conferencias de capacitación. Y 54 empresas de los más variados rubros, lograron convertirse en nuevas exportadoras. Muchas de estas empresas no creían en la

posibilidad de alcanzar el grado de compañía exportadora. Más bien lo consideraban una utopía.

Al incidir en el aumento de la capacidad exportadora de las PyMEs, el PPE genera indirectamente una mayor oferta laboral en tanto que el impulso a la exportación se traduce en beneficios para el conjunto de la economía nacional a través del mayor ingreso de divisas.

Cursos a cargo de notables

La Fundación mediante el PPE celebró múltiples convenios con entidades públicas y privadas para el dictado de cursos, seminarios y asesoramientos gratuitos. Un capítulo especial del Programa es la Capacitación en Exportaciones y Marketing Internacional con la participación del cuerpo docente de la Universidad Pompeu Fabra y destacados profesionales

de la Argentina. Componen al ciclo 20 módulos de marketing, logística, asociativismo, sistemas de calidad, aduanas, costos, aspectos impositivos, promoción de mercados exteriores, etc. Además, el PPE incluye un ciclo de jornadas y conferencias de introducción a la exportación, cursos, actividades académicas con profesionales altamente capacitados y becas.

Entre otras personalidades dictaron cursos los economistas Juan Carlos de Pablo y Carlos Melconian; el historiador Felipe Pigna; el periodista y lic. en Relaciones Internacionales Andrés Repetto, el periodista y economista Marcelo Zlotogwiazda, los periodistas Néstor Scibona y Pablo Mendelevich, el emprendedor Santiago Bilinkis y el médico titular del Sistema de Atención Médica de Emergencias (SAME) de la Ciudad de Buenos Aires, Dr. Alberto Crescenti.

El PPE en 14 años

- Más de 40.000 empresas asesoradas y capacitadas.
- Más de 800 seminarios de primer nivel dictados tanto en el ámbito nacional como a nivel internacional.
- Más de 4 millones de visitas recibidas en el sitio Web.
- 6 consorcios y una cooperativa de exportación formados
- 142 empresas becadas para realizar cursos de posgrado en Barcelona School of Management de la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona.
- Más de 2.000 empresas dieron sus primeros pasos en los negocios internacionales.
- 32 premios y distinciones recibidos.



Andrés Repetto



Juan Carlos de Pablo



Néstor Scibona



Pablo Mendelevich



Felipe Pigna



Santiago Bilinkis



Marcelo Zlotogwiazda



Carlos Melconian

Adicionalmente, la instrucción brindada a las empresas les potencia y muy probablemente les permita aumentar sus ventas en el mercado interno; optimiza su productividad y rentabilidad, factores clave para el éxito de la exportación; valoriza su imagen, mejora su posición frente a la competencia, y reduce los riesgos comerciales al abrir alternativas de mercado.

En las provincias

Las empresas que pasan por el PPE adquieren el conocimiento sobre los pasos necesarios para conectarse con un comprador en el exterior, adaptar y presentar productos en otros mercados, reducir los

costos operativos, determinar el costo de exportación y cotizar correctamente la mercadería; herramientas promocionales y financieras con que cuenta la empresa, realizar exportaciones y a la vez respetar el medio ambiente.

Desde mayo de 2001 hasta la actualidad, han sido impartidos más de 800 seminarios sobre temas vinculados al comercio exterior y cuidado ambiental y más de un centenar de capacitaciones en las provincias de Buenos Aires, Córdoba, Santiago del Estero, Chaco, Misiones, Santa Fe, La Rioja, Tucumán, San Juan, Corrientes y Jujuy. También se desarrollaron seminarios en Paraguay por

invitación del Ministerio de Industria y Comercio y la Red de Inversiones y Exportaciones (REDIEX) de ese país.

El programa también ha promovido proyectos de investigación, en colaboración con el IDEC-UPF. A partir de un acuerdo firmado entre el Programa Primera Exportación y la Secretaría de Ambiente y Desarrollo Sostenible (SAyDS) de la Nación a través de la Unidad de Producción Limpia y Consumo Sostenible (UPLyCS), se han realizado estudios sobre los requerimientos ambientales para la exportación de distintos productos argentinos, como el vinícola, el sector del cuero y el de la madera.

La participación de argentinos en el posgrado de Barcelona acumula años y prestigio

Nada mejor que la frase de uno de los becarios de los Viajes de Capacitación y Negocios a Barcelona que forman parte del PPE para definir el aporte que significa esta instrucción: "abre puertas que uno pensaba que estaban cerradas".

Estos cursos de nivel posgrado constituyen el capítulo más destacado del PPE. Se trata de un exigente programa de formación del Instituto de Educación Continua (IDEC) que se dictan en la Barcelona School of Management de la Universidad Pompeu Fabra (UPF). A la vez los participantes desarrollan contactos comerciales con empresarios españoles, facilitados por la Fundación Gas Natural Fenosa para impulsar la exportación de sus productos y servicios.

Pompeu Fabra es una universidad pública fundada en 1990. Junto con distintas instituciones y empresas en 1993 fundó el IDEC, cuyas maestrías y posgrados han alcanzado gran prestigio en España.

La beca fue instituida en el año 2006. Hasta el 2014 se llevaban realizados 8 viajes, de los que participaron 142 miembros de PyMEs y profesionales independientes, que tuvieron más de 400 reuniones de negocios con empresarios españoles. Muchos participantes ya han realizado negocios con sus colegas españoles y con empresas de otras latitudes.

La beca consiste en un curso de posgrado en negocios internacionales dictado por los profesionales más destacados del Master en Negocios con América Latina de la Universidad Pompeu Fabra. Los módulos son impartidos por profesionales de primera línea con amplia trayectoria en sus respectivas áreas de desempeño. La Fundación Gas Natural Fenosa realiza las invitaciones con carácter multisectorial.



Del 8° Viaje de Capacitación, realizado en 2014, participaron 15 empresarios argentinos de diferentes sectores económicos.



7° Viaje de Capacitación, realizado en 2014. Los participantes con autoridades de Gas Natural Fenosa, el Cónsul argentino en España, Don Felipe Alvarez de Toledo; el Director del Máster en Negocios Internacionales del IDEC – Universidad Pompeu Fabra, Dr. Carles Murillo; y la Directora general del IDEC – UPF, Dña. Carme Martinell, de diferentes sectores económicos.

La capacitación es becada al 100% y las agendas de reuniones de negocios e institucionales son sin cargo para aquellos que queden seleccionados; en tanto los gastos de pasajes, viáticos y estadía corren por cuenta de cada participante.

En la edición del año 2015 coincidirán en el posgrado los becados argentinos y empresarios españoles que participan

del Programa Primera Exportación en España, con lo cual las partes tendrán la posibilidad de ampliar su red de contactos (networking) y establecer alianzas.

A fin de enriquecer al PPE en el 2004 la Fundación celebró un amplio acuerdo con la UPF que incluye un capítulo de becas anuales a empresarios PyMEs argentinos, que son seleccionados por el PPE para recibir la instrucción en el IDEC.



Puesta en marcha del PPE en España

El Programa cruza el Atlántico y se replica en España

Comenzó a desarrollarse en 2014 para PyMEs españolas. Tiene la misma impronta que el nacido en Argentina en 2001: formación y asesoramiento. En la primera edición se inscribieron 810 empresas.

El **Programa Primera Exportación de la Fundación Gas Natural Fenosa** fue instituido en España en 2014 con la fuerte impronta y la misma vocación que el lanzado en Argentina en el año 2011. El propósito es brindar formación y asesoramiento gratuito para preparar a la PyME española e incluso a autónomos para acometer el comercio internacional.

A fin de promocionar y difundir el PEE, la Fundación desarrolla un plan de colaboración con entidades de promoción de la exportación tanto del ámbito público como privado. "El objetivo es lograr que el mayor número posible de PyMEs españolas puedan beneficiarse", dijo el Director del Programa, Emili Segura B.

La formación

En el PEE se dictan seminarios de uno o dos medios días de duración a los que las PyMEs pueden asistir o verlos en videos en la web de la Fundación. Su primer objetivo es motivar a las empresas a iniciar un proceso de autoevaluación que las lleva a exportar o a mejorar sus estructuras y procesos para adaptarse al entorno económico actual. Los ponentes pertenecen al mundo empresarial y transmiten contenidos, consejos prácticos y útiles de trabajo que ofrecen la base para iniciar un proceso de esta trascendencia.

Los contenidos

La exportación y/o la internacionalización son una actividad con carácter de transversalidad en la empresa. Las temáticas necesarias se insertan en aspectos de mercado, logísticos, financieros, legales, tecnológicos, socioculturales e incluso geopolíticos.

En los seminarios de 2014 en España fueron tratados los siguientes temas, a nivel internacional: Autoanálisis; Investigación de Mercados; Segmentación; Análisis de costes y políticas de precios; Decisiones estratégicas respecto del modelo de distribución en función del país y otros factores del entorno; Transporte; Control del riesgo y modalidades de instrumentos financieros y de cobro. En los próximos seminarios serán tratados la Comunicación publicitaria y comercial en función de los aspectos culturales, religiosos, etc.; Aspectos culturales relativos a los negocios y la negociación; Aspectos protocolarios; Negociación y contratación; Gestión operativa de la compraventa; Modalidades contractuales; Financiación; Papel de las TI en la exportación; Redes sociales como canal de comunicación y particularidades de la exportación de servicios, productos industriales o de consumo.

La asesoría

En todo proceso de cambio empresarial, como lo es la preparación para exportar, la clave está en contar con un experto en quién confiar. El Programa ofrece asesoramiento o tutoría de expertos en exportación en una acción que no está delimitada en el tiempo ni el espacio y que se adapta a las necesidades de cada PyME. La conjunción de los conocimientos del empresario relativos al propio mercado más los conocimientos en exportación que se ofrecen en el Programa es fundamental para organizar el trayecto con la mayor perspectiva de éxito.

La idea del asesoramiento es ayudar a las PyMEs en la planificación, desarrollo y ejecución del propio plan de exportación desde el inicio hasta el final pero contando con la flexibilidad que proporciona un asesoramiento marcado por las necesidades de la empresa y no por la rigidez de un programa diseñado previamente.

Beca en la Universidad Pompeu Fabra

El programa español se ha sumado a los encuentros de empresarios argentinos para asistir a un curso de comercio exterior de una semana en el **Barcelona School of Management de la Universidad Pompeu Fabra**, gracias a una beca de la Fundación. La reunión de estas empresas también ha fomentado los intercambios que se han materializado en varios acuerdos de colaboración.

Primera actividad

El Programa español comenzó a desarrollarse en Barcelona, el 2 de junio 2014. Hasta el final del año, las magnitudes son las siguientes:

- 810 empresas inscriptas.
- 415 participaron de seminarios.
- 25 tuvieron algún tipo de asesoramiento o tutoría.
- 8 seminarios y 5 presentaciones.

Consortios de exportación

Productores complementarios integran grupos que emprenden en conjunto la experiencia exportadora.

Entre los objetivos del PPE se incluye el **“fomentar la asociatividad entre las empresas para que sumen sus producciones y simplifiquen sus exportaciones”**. También en este aspecto el Programa ha sido rápidamente exitoso ya que como resultado de esta prédica, empresarios que participaron del PPE llevan constituidos seis consorcios y una cooperativa de exportaciones. Los consorcios de exportación reciben un tratamiento especial, consistente en cursos de capacitación gratuitos *“in company”*.

Los consorcios se conformaron a partir del estímulo dado por el PPE para que empresas que participan o han participado del Programa unan esfuerzos mediante ese esquema asociativo. Los siete grupos integrados lograron realizar exportaciones en plazos mucho más breves que los previstos inicialmente.

Un caso paradigmático es el del exitoso grupo exportador de calzado WALK ARGENTINA, que se integró con las empresas Gaelle, Unpar, Dahme, Voguee y Valean, cuyas producciones son complementarias. Para la conformación del Grupo además del PPE, los empresarios contaron con el apoyo de All Invest, la Unión Industrial Argentina y la Cámara Argentina del Calzado.

Los otros consorcios que se constituyeron son:

Animalex Pets Products: Grupo exportador de artículos para mascotas que constituye una experiencia significativa lograda en nuestro país. Fue constituido por cuatro empresas fabricantes de productos complementarios – desde alimentos hasta accesorios para mascotas- que acreditaban con su amplia experiencia la excelencia de sus productos y satisfacción al cliente. Animalex ha exportado a España y Brasil.

Cavas Del Pilar: Grupo de productores de vinos, licores y champagne así como de frutas secas y delikatessen. Este Grupo ha exportado a Bolivia, Alemania y Brasil.

ARGNC: Grupo exportador de equipos GNC. El desarrollo de esta industria a raíz del creciente uso del GNC en el parque automotor local, permitió la creación y el éxito de este Grupo exportador. A poco de iniciarse el uso de ese combustible se llegó al primer

millón de vehículos convertidos a GNC, a una red de estaciones de recarga de cerca de 1.100 bocas de expendio y a 20.000 millones de m3 vendidos. La Argentina se ubicó en un momento en la primera posición en el ranking mundial del GNC. El Grupo está constituido por empresas complementarias, que fabrican distintos componentes para equipos de GNC. A poco de conformarse el Grupo se iniciaron las exportaciones a Colombia, México, Bangladesh y Brasil.

Decogroup: Grupo exportador de productos para la decoración.

Del Sur: Grupo exportador de agroalimentos y derivados. Está formado por productores de conejos, ranas y miel; talabarteros, curtidores y comercializadores. Se creó así una estructura de carácter vertical con la complementariedad de sus productos, integrando toda la cadena de valor.

El PPE estimuló también la constitución de cooperativas de exportación, pilar fundamental para que proyectos productivos regionales internacionalicen sus productos. Así se constituyó la Cooperativa San Francisco, que reúne a productores citrícolas de la provincia de Corrientes. Desde el 2005 el PPE ha trabajado con el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación apoyando la primera exportación de proyectos productivos en el marco del Plan Nacional de Desarrollo Local y Economía Social Manos a la Obra.



Testimonios Programa Primera Exportación

Historias de pequeñas y medianas empresas dedicadas al mercado local que se convirtieron en exportadoras de productos o servicios.

Algunos de los miles de empresarios que han pasado por el PPE cuentan en estas páginas sus experiencias y los resultados alcanzados por sus empresas tras haber recibido asesoramiento profesional, capacitación técnica y, en ocasiones, becas de la Fundación Gas Natural Fenosa para viajar a Barcelona.

En la mayoría de estas PyMEs, dedicadas a las más diversas actividades, jamás habían pensado que podían llegar a realizar negocios internacionales; pero lo hicieron. Todos coinciden en que la práctica del comercio exterior les mostró una nueva dimensión de las cosas, del mundo.

“El Programa Primera Exportación –afirman- nos abrió la mente”.



**ANTONIO
BULLRICH S.A.**



Altísimo nivel y mucho esfuerzo

Empresa: **Antonio Bullrich S.A.**

Sector: Comercialización de caballos Sangre Pura de Carrera

Florencia Gonzales Álzaga, operadora de Bullrich S.A. y experta en el mercado de caballos Pura Sangre de Carrera, comentó que la experiencia de la beca “supero ampliamente” sus expectativas.

“El grupo, la universidad y la calidad de los profesores, fueron de un nivel altísimo”, dijo, y por tanto agradeció “infinitamente a Fundación Gas Natural Fenosa

y al grupo de personas que organizan el programa. Imagino el esfuerzo que hacen para que todo salga bien”, dijo.

Florencia comentó que la participación en el Programa amplió la mira de la empresa. “Nos dió una visión integral sobre los servicios que ofrecemos y nos ayudó a enfocar nuestro negocio de un modo global”, concluyó.



“Hacer negocios con otros países es jugar en primera”

Empresa: **Exportrade S.A.**

Sector: Servicios de Comercio Exterior

El Presidente de Exportrade S.A., **Hernán Adamec**, celebra todos los días su decisión de haberse dedicado a los servicios de comercio exterior. “Nuestro trabajo es un placer diario”, dice. Y lo explica así: “Hacer negocios con otros países es jugar en primera.

Nos enriquecemos todos los días con los desafíos que nos plantean nuestros clientes a los que tratamos de responder de la mejor forma posible.

El comercio exterior te abre la cabeza porque no sólo aprendes de las empresas locales sino también de las vinculaciones que te da con otros países. Las formas de pensar, las idiosincrasias, los prejuicios, las culturas, etc”.

Exportrade hace 15 años que ofrece servicios especialmente a PyMES que recién están comenzando en el mundo de los negocios internacionales.

Además cuenta que hace 10 años su empresa empezó a participar de los seminarios del Programa Primera Exportación que “son realmente excelentes –afirma-, de un nivel superlativo”.

“En el año 2007 fuimos seleccionados para participar de una beca a Barcelona donde quedé muy sorprendido por el nivel de excelencia que encontramos en todo lo que se organizó”.



“Las enseñanzas del PPE son pilares de nuestra empresa”

Empresa: **Fasco AP.**

Sector: Fabricación y comercialización de insumos agropecuarios.

Ezequiel Guastavino, Director de FASCO AP reconoce que la participación en el PPE fue para su empresa “de gran ayuda en todo lo referido a exportaciones”, dado que en ese ámbito se capacitaron, por ejemplo, sobre

“cómo realizar una cotización adecuada, pasando por la comercialización en sí misma, hasta llegar a las formas de pago y entrega de mercadería”.

FASCO AP es una empresa familiar argentina, fundada en el año 2007, especializada en la fabricación y comercialización de insumos agropecuarios cuyo objetivo es mejorar la reproducción de los rodeos lecheros y ganado de cría. “Nuestro producto Detector de Celo Bovino se utiliza para identificar y detectar celo bovino y también para acelerar los ciclos de reproducción. Se comercializa en el mercado local y ahora también en el internacional”, comenta Guastavino. “Los ciclos de capacitación son de

excelente nivel de contenidos y también lo son los reconocidos disertantes que evacúan todas las consultas que surgen a las empresas que quieren iniciarse en la exportación”, enfatiza el Director de FASCO AP. Puntualiza luego que en el viaje de “Capacitación y Negocios Internacionales” a Barcelona se les brindó a los participantes “el panorama completo para poder salir al mundo con ‘mente exportadora’”. “Gracias a la llamada mente exportadora y a la filosofía ‘Kaizen’ de mejoramiento continuo hemos aprendido y desarrollado estrategias para poder insertar nuestros productos en diferentes mercados. Actualmente estas dos premisas son pilares esenciales de nuestra empresa para poder estar presente en nuevos mercados”.



Animación y efectos especiales argentinos instalados en España

Empresa: **Remo Studio.**

Sector: Animación y efectos especiales

Remo Studio, una de las empresas que ha participado activamente en el PPE, está presente en forma cotidiana en la TV argentina a través de sus múltiples trabajos de animación para comerciales de afamadas marcas de productos y servicios.

Gonzalo Mena, Productor Ejecutivo de la empresa, resume así la actividad de Remo Studio: “Tal como les explicamos a nuestras abuelas, hacemos dibujitos animados. Producimos ya desde el 2008 animación 3D y efectos visuales para publicidad, cine y series. Somos un equipo de elite con diferentes personalidades y talentos comprometidos con lograr esa magia que tenían las historias que



nuestras abuelas nos contaban. En mi caso, como productor ejecutivo, mi trabajo es tomar riesgos, buscar oportunidades, planificar y funcionar como un link entre el artista y el mundo exterior”.

Gonzalo afirma que concibe la participación de la empresa en el PPE y su introducción en el mundo del comercio internacional “como un paso indispensable. Es el “click” que toda empresa debe hacer, más allá de su sector, posicionamiento u objetivos. Nos muestra una realidad que convive entre nosotros y de la que a veces no somos conscientes: las necesidades, las costumbres, los estándares, los modelos

de negocios y los tipos de cambio no son siempre los mismos aquí o allá”.

“El PPE me invitó a descubrir que el mundo está cada vez más dispuesto a vincularse; que la globalización, con sus pros y sus contras, nos allana un camino para el que debemos estar preparados”, dice este licenciado en comercio internacional para quien “es un placer compartir con la Fundación y los compañeros de Programa”. Y anuncia por fin que Remo Studio “continúa el camino hacia la internacionalización con la presencia –dice– de uno de nuestros últimos comerciales realizados en 3D en la televisión española”.



“Hacía ventas pequeñas y hoy mis velas están en España, Bélgica, Inglaterra y ya llegan a Francia”

Empresa: **Loisa Velas**
Sector: Fábrica de Velas

Luisa Giglione todavía no sale de su asombro. Han pasado 10 años y sigue atónita. “Hasta ese año llevaba adelante mi emprendimiento de velas de edición limitada y fabricación de mi propia moldería”, recuerda. Fue entonces que recurrió al PPE para hacer una consulta y ante la calidad de la información recibida decidió incorporarse al Programa. “Recibí mucha información que me permitió mejorar el producto. Información de parafinas, también de arancelamiento”, dice.

“En el 2006 hice mi primer viaje de negocios a Barcelona. Me fue muy bien. Viví el efecto Barcelona en vivo y en directo. Vi diseños que aquí no había, los clientes catalanes me pedían si se podía hacer de tal manera el producto, me perfeccioné, vieron que mis velas podían entrar a un canal más selectivo. Le agregué un plus, aprendí catalán, me asocié al Casal de Catalunya, me puse en contacto con el representante de la Generalitat de Catalunya en Argentina; en Repsol me ayudan con su ingeniero en parafina.

En estos años, después del viaje mis ventas pequeñas pasaron a pedidos de 1100 velas, siempre respetando mi idea original, la de ediciones limitadas. Llego a Bélgica, a Inglaterra, próximamente a Francia y con mucho orgullo pasé a ser ‘Loisa velas’”, relata Luisa, orgullosa.

Entre tantos motivos que la alegran y sorprenden rescata uno para ella muy especial: “una vela mía



estuvo en la mesa principal en una final de polo en la India organizada por una firma francesa, llevada por un ambientador argentino”.

“Todo esto lo logre gracias a la ayuda del Programa y las herramientas que nos han dado. No he dejado de recomendarlo a quien tenga un proyecto de exportación. El programa me potenció”, finaliza.



“Hemos logrado objetivos concretos con alta eficiencia”

Empresa: **Matzkin Semillas S.R.L.**
Sector: Agropecuario.

Jose Adolfo Matzkin, Gerente General de Matzkin Semillas SRL, empresa fundada en 1980, fue becario del PPE y su experiencia en la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona resultó determinante para la ampliación de sus conocimientos en los temas inherentes a su actividad. “El Programa es una pieza muy importante, no solo para aquellas PyMEs que tengan perfil exportador, sino fundamentalmente para aquellos emprendedores que desean ampliar su mercado introduciendo sus productos

en el mundo. Es sumamente eficiente y capacitado para guiar a un final satisfactorio del objetivo propuesto”.

Matzkin Semillas es una empresa que paulatinamente fue incorporando actividades a su quehacer, entre las que se pueden destacar la producción, procesamiento y comercialización de semillas híbridas y forrajeras; el acopio de cereales y oleaginosas, con planta propia de más de 10.000 toneladas de capacidad; transporte de semillas, cereales y oleaginosas

con modernos equipos propios; comercialización de agroquímicos y fertilizantes; exportación de semillas forrajeras desde el año 1990; explotación de campos propios y de terceros, tanto en agricultura como en ganadería.

José Matzkin asegura que la aplicación de lo aprendido en Pompeu Fabra con la guía del Programa, le ha permitido “lograr objetivos concretos y con un alto grado de eficiencia”.



“Con lo aprendido desarrollamos mercados en Tanzania, Kenya y Uganda”

Empresa: **United Trade S.A.** | Sector: Comercialización de productos alimenticios

Marcelo Nuñez, Director Comercial de United Trade S.A., tiene un gran reconocimiento para el PPE: “el diferencial que más hemos valorado de nuestra experiencia fue la concientización de que el desarrollo de nuestra compañía estaba basado en la exportación. United Trade es una Compañía especializada en el desarrollo comercial internacional de alimentos y bebidas, fundada en el año 2008. “Contamos con un equipo multidisciplinario de experimentados profesionales en cada una de las actividades que desarrollamos”, relata Nuñez.

“En nuestros comienzos el Programa Primera Exportación nos brindó herramientas fundamentales para desenvolvemos en el Comercio Exterior” y así “durante estos años hemos logrado exportar productos a mercados tradicionales para Argentina como son Chile, Uruguay o Brasil, pero también hemos desarrollado mercados más distantes como Tanzania, Kenya y Uganda, siempre bajo la consigna de buscar diversificar nuestros mercados, ampliando nuestra oferta exportable”.



“Fue un acierto haber incorporado profesionales de España”

Claudio Celano Gómez | Subeditor de Revista Fortuna

Claudio Celano Gómez es periodista, pero a la vez emprendedor. Es propietario de una empresa de marketing online. Tiene la visión amplia que suelen exhibir los periodistas, a quienes el ejercicio de su profesión los lleva a abordar temas muy diversos. Claudio participó de una de las becas a Barcelona, en busca de “más posibilidades de crecimiento”. Él sabe que “la Argentina es un país lleno de oportunidades” y que “aquel que busca y quiere, siempre las encuentra. Las posibilidades de crecimiento profesional y laboral existen, sólo que hay que saber cómo y dónde encontrarlas”.

“La mayoría de los que viajamos trabajamos en alguna PyME, y fuimos con el objetivo de conocer y ampliar las fronteras de nuestros mercados. El objetivo se cumplió, no sólo porque los profesores que nos dictaron el curso nos dieron herramientas para comenzar a exportar nuestros productos o servicios,

sino también por el networking que se generó entre los argentinos y los españoles que participaron del curso”.

Para Claudio “fue un acierto el de haber incorporado profesionales de España, porque ese networking fue mucho más inclusivo y expansivo. Muchos de nosotros nos fuimos no sólo con tarjetas personales, sino con contactos y posibles negocios a realizar”.

Haciendo una mirada retrospectiva Claudio dice que “la Argentina nació como un país agroexportador” pero señala que “hoy, también exportamos cientos de productos y servicios. Estamos en ese camino, aunque no siempre es sencillo”. “Un viaje como los organizados por Gas Natural Fenosa a Barcelona permite que las PyMEs miremos más allá de nuestras fronteras y ampliemos nuestros horizontes”, concluye.



“Lo más importante fue volver con una mentalidad exportadora 100%”

Empresa: **YZX Editora**
Sector: Industrias culturales

Benito de Miguel destacó que la participación de XYZ Editora en el Programa Primera Exportación representó “una muy interesante oportunidad mirando al mercado español en particular y al europeo en general; la experiencia del viaje superó todas mis expectativas”, afirmó.

El directivo editorial puntualizó que “desde hace más de 20 años XYZ Editora edita revistas líderes en sus segmentos, además de contar con un importante fondo editorial de libros” y que “hasta el momento su internacionalización había sido intensa sólo en América Latina”.

De Miguel expresó que “el poder conjugar las reuniones de negocios con la capacitación en un ámbito académico del nivel de la Universidad Pompeu Fabra constituyó un ‘maridaje’ único para comprender el contexto en el cual se quiere hacer negocios”. Asimismo dijo que “no menos importante fue la interacción con los demás participantes. El mix del grupo incluía empresas de diversas actividades –relato-, todas ellas involucrando en sus procesos recursos en los cuales Argentina tiene fortalezas, como Calzado y Marroquinería; Diseño; Servicios para el sector Turismo e Industrias Culturales, entre otros y además, para mí lo más destacable: todos productos y servicios con valor agregado”. Para De Miguel “lo más importante fue volver con una mentalidad exportadora 100%, con todo lo que significa, y querer aplicarla ya mismo a la planificación, los recursos humanos, los presupuestos, los desarrollos de productos, en fin, a toda la compañía”.



“Teníamos los lugares exóticos y aprendimos a comercializarlos”

Empresa: **Desert tracks** | Sector: Viajes y Turismo

Fernando Skliarevsky viajó por el mundo durante 20 años como periodista y en el año 2001, junto con otros profesionales especializados en logística y turismo, integró Desert Tracks, una Empresa de Viajes y Turismo. El contenido informativo y didáctico de las excursiones se basó precisamente en la experiencia viajera de Fernando Skliarevsky.

Desert tracks explota destinos encantados, pero Fernando reconoce que la beca del PPE le permitió “posicionar a la empresa con tour operadores españoles que desconocían las ventajas y los buenos precios ofrecidos”.

Skliarevsky dice que la capacitación obtenida en el Programa le “brindó las herramientas para conocer el mercado y

la forma de canalizar la comercialización en la UE. Escuchar de experimentados negociadores sus vivencias en otras naciones y culturas, el trabajo en equipo, el IDEC, la Universidad Pompeu Fabra, el marco mágico que brinda un escenario como Barcelona y el desempeño del Programa hicieron de esta experiencia algo inolvidable. La beca tuvo una organización impecable”, comenta agradecido.

Actualmente, la empresa propone “safaris, excursiones, travesías 4x4 y overlanding en legendarios camiones militares todoterreno que, junto a vehículos de última generación 4x4 y minibuses ofrecen la posibilidad de conocer la Patagonia comenzando desde el balneario de Las Grutas, en Río Negro, para descubrir, en cada excursión, una gastronomía diferente”.



Tsu



“Ganamos amigos y negocios. Una experiencia ‘imperdible’”

Empresa: **Tsu Cosméticos**
Sector: Venta directa de cosméticos

María Ester Cianciolo, Gerente de Comercio Exterior de Tsu Cosméticos, tiene el mejor recuerdo de su participación en el seminario Viaje de Capacitación y Negocios a Barcelona organizado por la Fundación Gas Natural Fenosa. Viajó para hacer un relevamiento de mercado para la línea cosmética Aysen de categoría Premium y reconoce que en lo profesional le sirvió para complementar conocimientos previamente adquiridos en el ejercicio diario de sus actividades laborales.

Pero lo más destacado de su experiencia fue que “la interacción del grupo que participó de ese evento logró una armonía que se vio reflejada en la concreción de lazos de amistad que aún perduran más los buenos resultados que surgieron de las citas de negocios, que fueron organizadas por los profesionales de la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona que nos asistieron todo el viaje. ¡¡Imperdible es la palabra que mejor aplica para calificar este tipo de viajes!!”, concluye María Ester.



www.Tecnoaberturas.com.ar
ABERTURAS DE PVC DE ALTA PRESTACION

La gran satisfacción de la primera vez

Empresa: **Tecnoaberturas**

Sector: Carpinterías de PVC

“Al comienzo la idea de encarar una exportación nos generaba dudas y temor, ya que era un mundo desconocido”, admite **María Victoria Parodi**, Directora General de Tecnoaberturas, una empresa elaboradora de carpinterías de PVC instalada en El Talar de Pacheco. Lo dice poco después de haber realizado la primera exportación, cuyo destino fue Colonia, Uruguay. La ejecutiva expresa sin rodeos su agradecimiento al PPE, por cuanto “nos ha permitido animarnos –dijo- y llegar a realizar este logro”. Mientras, casi 100 ventanas de Tecnoaberturas estaban ya siendo instaladas para completar la remodelación y ampliación del Hotel Italiano de Colonia.

La empresa, fundada en 2004, definió su producto mediante un proceso estratégico. “Teniendo en cuenta el actual escenario de restricción en la oferta y aumento de precios en el sector energético, surgió la necesidad de adoptar mecanismos para el uso más eficiente y racional de la energía”, observó María Victoria. En tal sentido, “las aberturas de PVC brindan el máximo

aislamiento térmico, debido a las características intrínsecas del material, su baja conductividad térmica, y al diseño multicámara de los perfiles, sumado al doble vidriado hermético (DVH)”, explica.

En Tecnoaberturas tenían, así, el producto, pero no la determinación a ampliar mercados. Parodi considera que la participación en el PPE les ha dejado “un aprendizaje enorme y la ayuda que nos ha brindado a través del excelente asesoramiento que recibimos nos ha permitido animarnos y llegar a realizar este logro”.

Parodi pone el acento en “la amabilidad, paciencia y gran profesionalismo que evidenciaron los responsables del PPE durante las entrevistas y cada vez que los necesitamos –dice-. Al comienzo la idea de encarar una exportación nos generaba dudas y temor, ya que era un mundo desconocido, pero supieron orientarnos y entusiasmarlos y aquí estamos!!”. Ahora María Victoria confía en que ha quedado abierta la puerta de un nuevo mercado, que le dará frutos a la empresa en el futuro.



“Exportar era una utopía”

Empresa: **Jodafth**

Sector: Artículos para deportes extremos

Ariel Molbert y Pablo Kreseler, socios gerentes de Jodafth, empresa que produce y comercializa fundas, mochilas y otros artículos para deportes extremos, coinciden en que “gracias al constante asesoramiento del Programa Primera Exportación, la utópica idea de exportar fue tomando forma en poco tiempo, a tal punto de sentarnos –dicen- a negociar con importadores europeos y latinoamericanos con amplias posibilidades de concretar nuestras primeras ventas al exterior”.

Los socios manifiestan que con la capacitación recibida en el PEE adoptaron “una visión integral del negocio. Mejoramos nuestros sistemas de producción –añaden- y orientamos los procesos en pos de la permanente búsqueda de agregar valor en nuestros productos, ya no solo pensando en el mercado local sino dirigiendo las acciones hacia la internacionalización de nuestra empresa”.



“Nos abrieron el pensamiento, y eso que ya tenemos 80 años”

Empresa: **Fainalind SRL**
Sector: Alimenticio

Javier Moreno asegura que para Fainalind “hay un antes y un después del PPE, y eso que la empresa tiene 80 años, porque el programa nos abrió la cabeza en cuestiones del pensamiento –dijo-, especialmente del pensamiento argentino”.

Fainalind es empresa líder en la producción de harina de garbanzos para preparar faíná. Moreno, que es gerente comercial de la firma, afirmó que “el programa brinda herramientas para lograr el cambio de paradigmas” y sintonizar con el “mundo, que piensa y hace negocios de manera muy distinta a lo que hacemos nosotros en forma local”.

“Más allá de nuestras limitaciones el programa nos hizo pensar en grande. De otra manera no nos hubiésemos atrevido a cruzar el Atlántico para ir a negociar a Europa”, destacó.



eccosur 

“Lo mejor fue la transferencia de experiencias”

Empresa: **Eccosur International**
Sector: Diseño y desarrollo de equipos de diagnóstico cardiológico

Fiorella Garibaldi, Gerenta de Negocios Internacionales de la compañía, manifestó que le “gustó mucho el enfoque práctico de cada clase. Lo mejor del programa fue la transferencia de experiencias entre todos los miembros del grupo y la interacción con los profesores que son excelentes. Estoy completamente satisfecha con la información aportada, el temario trabajado y con los profesores que se han encargado de transmitirnos su experiencia profesional”, concluyó.



“Recibimos información, herramientas y contención”

Empresa: **Greca**
Sector: Diseño sustentable

Lucas Campodónico, socio fundador Greca, comentó que “cuando uno empieza y no sabe cómo hacer las cosas, es muy valiosa la experiencia de otros como guía” y que, en ese sentido, la experiencia de su empresa con el PPE “fue muy rica”.

Greca “es una empresa de diseño sustentable que transforma desechos industriales de fábricas de botones en objetos de diseño y accesorios de moda. Nuestros objetivos –explicó- son generar conciencia ambiental, demostrar que la basura es materia prima y estimular el consumo responsable”.

“Para nosotros participar de mi primera exportación fue una experiencia muy rica. No solo obtuvimos información y herramientas para poder exportar de una manera más eficiente, sino que además encontramos contención” porque “cuando uno empieza y no sabe cómo hacer las cosas, es muy valiosa la experiencia de otros como guía”, expresó.



Campodónico contó que los principales clientes de Greca “son las empresas con políticas sustentables. En ese momento vendíamos únicamente a empresas establecidas en la Argentina –dijo- y era impensado que pudiéramos hacer ventas mayoristas a empresas en el extranjero”.

“El Programa abre puertas que uno pensaba que estaban cerradas”

Empresa: **Penta Security Solutions SRL**

Sector: Consultoría y training de seguridad informática

Pablo Huerta, cargo en la empresa, encuentra un concepto ingenioso como

definición del Programa: “Fundación Gas Natural Fenosa, desde su programa mi Primera Exportación, no hace más que abrir puertas que uno suele pensar que están cerradas”. Luego puntualiza que “abre puertas al comercio internacional, a las herramientas necesarias para internacionalizar la PyME, a un nivel académico impactante en las jornadas de capacitación en Barcelona, a un grupo humano intercultural e interdisciplinario que generosamente te invita a reflexionar sobre el comercio internacional, a reuniones con empresas y referentes de la madre patria”.

El joven empresario agradece esa apertura de puertas y advierte que “es momento de estar atentos y buscar las oportunidades que se presentan.” Huerta contó que “desde hace varios años Penta es proveedora de productos y servicios relacionados con la seguridad informática”. Explicó que “a raíz del incremento de las comunicaciones las empresas deben abrir sus puertas a los efectos de traspasar las fronteras mediante el uso de Internet, exponiendo de esta forma la seguridad interna de sus redes de datos a miles de potenciales intrusos alrededor del mundo”.



“Ahora entiendo el lenguaje empresarial español”

Empresa: Grupo Arbre / Cicaré S.A.

Sectores Consultoría de negocios / Desarrollo y producción de helicópteros livianos

Martín Loggioio, de Cicaré, calificó su experiencia en el PPE como “muy gratificante” y destacó que “la predisposición de la Fundación Gas Natural Fenosa no merece menos que palabras de agradecimiento” porque “todo fue organizado y coordinado, hasta el último detalle”. Comentó que “en lo profesional tuve la oportunidad de poder captar nuevos conocimientos e introducirme

en una nueva cultura, con lo cual ahora sé –dijo- cómo entender el lenguaje empresarial español”.

“En Cicaré nos dedicamos a la investigación y desarrollo de tecnología aeronáutica, tenemos más de 50 años de trayectoria en el mercado y hemos logrado producir y exportar simuladores de vuelo, helicópteros bi plaza y mono plaza”, comentó.



“Adquirí conocimientos y tuve una experiencia encantadora”

Empresa: **COPAL - Coordinadora de las Industrias de Productos Alimenticios**

Sector: Servicios de contabilidad, auditoría y asesoría fiscal

Agustín Gándara, licenciado en comercio internacional y analista de comercio exterior de la COPAL, fue escueto y contundente en sus consideraciones: “Haber participado de la Beca ha sido muy valioso para mí. No solo por los conocimientos adquiridos en el curso sino también por la encantadora experiencia de compartir una semana en el exterior con 19 argentinos de múltiples disciplinas y trabajos”. Agustín cuenta que “a partir del año 1975, COPAL nuclea a cámaras y empresas de la industria de Alimentos y Bebidas, y representa a casi la totalidad de los sectores que la integran, por lo tanto la experiencia en Barcelona ha sido sumamente interesante para poder afianzar lazos con instituciones españolas afines y ampliar nuestra red de networking.”



“Comprendimos de qué hablamos cuando hablamos de comercio exterior”

Empresa: **Mapuche, del sur del mundo.**

Sector: Artículos regionales.

Claudia Holowaczuk, socia co-titular de Mapuche, del sur del mundo, cuenta que la empresa fue fundada en 2009 y que a partir de la valiosa información recibida en las reuniones mantenidas con los responsables del PPE e inclusive de la participación de la empresa en los seminarios de comercio internacional organizados junto con la UADE, en la compañía lograron comprender mejor “de qué hablamos cuando hablamos de comercio internacional”. Esto los impulsó rápidamente a establecer contactos con el exterior, lo cual, auguran, les permitirá concretar rápidamente sus objetivos exportadores.

Mapuche, del sur del mundo “fusiona el diseño con el trabajo artesanal para la confección tanto de piezas de decoración para el hogar como de accesorios de indumentaria femenina, utilizando para ello materiales absolutamente nobles consustanciados con el cuidado del medio ambiente. Su excelente calidad de confección así como la tarjetería artesanal bilingüe que acompaña cada pieza y un muy cuidado packaging que complementa

la idea de calidad de diseño en su presentación, resultan características distintivas”, dijo Holowaczuk.

“Independientemente de que por nuestra formación profesional como contadoras públicas algunos aspectos técnicos inherentes al comercio internacional nos resultan de fácil comprensión, contactamos oportunamente al Programa con el objeto de recibir por parte de sus profesionales, sugerencias, datos, recomendaciones y sobretodo orientación en la búsqueda de nuevos mercados, aspectos que obviamente exceden el marco de nuestro conocimiento técnico”, agregó la empresaria.

Holowaczuk destacó también los artículos publicados en la página oficial del Programa “donde encontramos, en un lenguaje claro –dijo-, elementos sumamente útiles para encarar esta clase de negocios, que han reforzado la energía y la pasión puestas desde nuestros comienzos en ofrecer desde el sur del mundo piezas que conjugan el diseño con las tradiciones de nuestra tierra”.



“Pudimos desarrollar una corresponsalía en Barcelona”

Empresa: **Daniel Griboff**

Sector: Comercio Internacional

Daniel Griboff, titular de Daniel Griboff Comercio Internacional, reconoce que el PPE le permitió “acceder a un abordaje diferente” del tema del comercio exterior, ya que “los aspectos a tener en cuenta para desarrollar exportaciones, la metodología aplicada y las experiencias que nos transmitieron dijo- fueron muy prácticas y de gran calidad”.

“La experiencia de los profesores que tuvimos creo que fue uno de los principales puntos a destacar junto a la agenda comercial que pudimos desarrollar en paralelo”, agregó.

Daniel Griboff Comercio Internacional brinda una amplia gama de servicios relacionados con el Comercio Exterior, entre los que se destacan el servicio de Despachante de Aduana, Asesoramiento Integral para exportadores e importadores, Outsourcing (tercerización) de comercio exterior, utilización de Zonas Francas, selección, contratación y coordinación con Forwarders (agentes de carga) y transportes para cargas internacionales.

Como resultado de su participación en el PPE. Daniel Griboff pudo desarrollar una corresponsalía en Barcelona para el asesoramiento de empresas que quieran realizar operaciones desde España para Argentina y viceversa.

“Como consultor en temas de comercio internacional la experiencia sin dudas me ha enriquecido y ha permitido adaptar al contexto de nuestro país la aplicación práctica de tareas concretas a llevar adelante y así obtener resultados en menores tiempos y con menores costos”, agregó. Por último dijo que le quedó “la sensación de que no es difícil acceder a mercados externos en tanto se sabe lo que se está haciendo y se tiene la metodología adecuada”.

ESTEBAN CORDERO S.R.L.**“Hacerlo por cuenta propia hubiera sido mucho más difícil”**

Empresa: **Esteban Cordero SRL**
Sector: Metalmecánico

El Ingeniero **Federico Esteban Cordero**, Presidente y Gerente de Producción de Esteban Cordero SRL, asume que la participación de esta compañía familiar nacional en el PPE fue útil para confirmar que las puertas del mercado internacional se encontraban abiertas; “de la mano del PPE pudimos hacerlo; si uno tuviera que hacerlo por cuenta propia la tarea hubiese sido mucho más difícil”, interpretó.

Esteban Cordero, fundada en 1954, en Luján, Provincia de Buenos Aires, se dedica a la fabricación de piezas estampadas en frío y caliente, soldadura y armado de conjuntos metálicos para la industria automotriz, herramientas de mano y matricería.

Actualmente es proveedora de terminales automotrices como Fiat, Toyota y de los principales fabricantes autopartistas multinacionales de conjuntos, produciendo piezas no solo para el mercado interno sino también para el mercado automotriz regional y latinoamericano.

“La experiencia obtenida de este programa ha sido muy satisfactoria, de parte de la fundación la organización fue excelente tanto en el cuidado de los detalles como la calidad del curso en sí mismo”, dijo Cordero. Observó que puntualmente le sirvió también para “comparar la empresa, verificando en qué nivel se encuentra y así mediante este programa ver si estamos preparados para iniciar relaciones con el mercado internacional”.

**“Afirmamos conocimiento, vínculos y expansión creativa”**

Empresa: Anteres | Sector: Servicios



Noelia Milagros Riollo, Directora del Centro de Turismo y Ruralidad Antares expresó que con los primeros pasos en el PPE la empresa “afirmó el conocimiento, los vínculos y la expansión creativa del negocio para la generación de alternativas productivas”.

“Antares es un emprendimiento de vinculación comercial, el cual desarrolla desde sus actividades una percepción especial hacia los ciclos de la vida y del respeto por la biodiversidad”, dijo Noelia.

La empresa trabaja las temáticas de Turismo, Agro-alimentación, Arte y Energías Alternativas a través de: Vinculación de actividades humanas recreativas, Espacio creativo para el tiempo libre, Investigación, capacitaciones y desarrollo de proyectos productivos y Promoción del cuidado del medio ambiente

Anteres participó de la misión a Barcelona del 2011. “Europa siempre

es un destino de oportunidades y sin duda para Antares quedaron contactos para un futuro”, dijo la directora de la empresa, quien calificó a la misión como “próspera, ya que entre los empresarios participantes se generó un clima amistoso y el perfil de las empresas permitió la conjugación de formar estrategias compartidas dentro y fuera de nuestro país, además de la asistencia mutua”.

La ejecutiva destacó el “rol impecable y la ingeniería perspicaz” del PPE “al lograr en tiempo y forma las capacitaciones junto a las agendas de negocios, además de conjugar grupos tan amenos, productivos y fortalecerlos”.

Por último, con mucha sabiduría, Noelia dijo que “queda en los empresarios dotar de sentido las oportunidades y recordar un viejo refrán árabe de 4 cosas que no vuelven: la Palabra pronunciada, La Flecha disparada, La Experiencia tenida y La Oportunidad desperdiciada”

BIDOLSKI & PARTNERS
PROFESIONALES CONSULTORES

“Pusieron en nuestras manos la llave que da acceso al maravilloso mundo de los negocios internacionales”

Empresa: **Bidolski & Partners** | Sector: Consultoría

Daniel Bidolski, director de Bidolski & Partners asigna al PPE haber puesto en manos de su empresa de Consultoría “la llave que hace posible el acceso al maravilloso mundo de los negocios internacionales”. El consultor parafrasea entonces a George Bernard Shaw, cuando dice que “algunos hombres ven las cosas como son y se preguntan ¿por qué?” y plantea que él, en cambio, sueña “con cosas que nunca fueron” y se pregunta “¿por qué no?”. “Esto tiene mucho que ver con lo aprendido en el PPE.

Bidolski & Partners, fundada en 1976, es una consultora integrada por un equipo de profesionales interdisciplinarios comprometidos con el desarrollo

sustentable. Asesora a estudios de arquitectura e ingeniería tanto locales como internacionales, en el desarrollo de proyectos de inversión en las áreas de arquitectura, diseño y urbanismo, colaborando en las distintas fases de la presentación de concursos y propuestas, estudio de factibilidad económico-financieros, sostenibilidad, aplicaciones en el área de la demótica, y asesoramiento legal y técnico. También desarrolla proyectos de investigación sobre energías renovables y medio ambiente en la Facultad de Derecho de la Universidad de Buenos Aires con el objeto de ser aplicados a nivel gubernamental.

Para Daniel, el PPE “es mucho más que un proyecto destinado a ayudar

a las empresas a introducirse en el mercado internacional porque ha logrado integrar con maestría la multiplicidad de variables, económicas, sociales, logísticas, packaging, diseño, poniendo énfasis en las relaciones interculturales, aspecto fundamental en una economía globalizada”.

“El PPE ha sabido tender un puente entre práctica y teoría, llevando a las empresas al exterior donde pudimos confrontar los conocimientos adquiridos a través del programa con la experiencia concreta en el mundo real”. Por ello afirma que ha puesto en sus manos “la llave que hace posible el acceso al maravilloso mundo de los negocios internacionales”.



“Pude nutrirme de capacitación académica del más alto nivel”

Empresa: **José López – Gaelle** | Sector: Calzado e Indumentaria deportiva

Hernán D. Lopes, Director General y Responsable del Depto de Comercio Exterior de José López – Gaelle consideró que su participación en el PPE “se transformó en una experiencia muy importante en la cual pude ampliar –dijo– mi visión respecto al desarrollo de la capacidad de interrelación con empresas e instituciones a nivel mundial. Esto genera una apertura de pensamiento respecto al horizonte de desarrollo de nuestra empresa y como se inserta en el plano internacional”.

José López – Gaelle es una empresa familiar especializada en la producción y comercialización de productos deportivos tales como calzado, indumentaria y accesorios deportivos. “Nuestra empresa, en su firma actual, fue fundada en el año 1982, con el antecedente de que su fundador comenzó a desarrollarse en la producción de calzado en su temprana juventud, por el año 1960”, explicó. La empresa “basa su misión en ser una marca deportiva valorada y deseada por los consumidores”.

Hernán participó de la misión a Barcelona. “Allí pude nutrirme de capacitación académica del más alto nivel, en la que se desarrollaron temas siempre en total relación con los intereses de los participantes”, comentó.





Altísimo nivel y mucho esfuerzo



Empresa: Freaks Models e Insólito Casting

Sector: Representación de actores y modelos

En una pequeña empresa dedicada a la representación de actores y actrices para comerciales de TV, videos y producciones para programas de TV, los de Susana Gimenez, entre otros, era “inimaginable pensar que íbamos a participar en el comercio exterior, pero finalmente lo hicimos”, plantea **Nicolás Baldo**, Director General de Freaks Models / Insólito Casting

La empresa fue fundada en 1996 y se estableció en la tradicional galería Bond Street, de Santa Fe y Callao, en el Barrio Norte de Buenos Aires. “En 2008 tuvimos el primer contacto con el Programa Primera Exportación y fue una experiencia muy valiosa.

Participamos de los asesoramientos y seminarios para luego culminar con la beca a Barcelona”, recuerda Nicolás.

“Siempre tuvimos la idea de hacer lo que hacemos en Buenos Aires y replicarlo en otros países, pero no teníamos las dimensiones de lo que es realmente negociar con el exterior hasta que lo hicimos en 2009”, cuenta el Director de Freaks Model, todavía sorprendido por el curso que tomó su empresa. “Negociar y hacer algunas operaciones con empresas de otros países fue un flash. Vimos cosas que nos abrieron la cabeza desde muchos aspectos, fundamentalmente en la forma de encarar las distintas culturas”, explica Baldo.



“Pudimos abordar el mercado internacional de servicios profesionales”

Empresa: InduPyME | **Sector:** Servicios profesionales a PyMEs

El **Ing. Mariano Pérez**, Director de InduPyME asegura que la experiencia atravesada en el PPE “permitió capitalizar en nuestra Organización los conocimientos necesarios para abordar el mercado internacional desde la prestación de servicios profesionales”.

InduPyME es un equipo de profesionales que desde 1999 se dedica a brindar servicios de Asistencia Técnica, cuyo principal objetivo es lograr la mejora de la Competitividad de las Organizaciones. Pérez cuenta que luego de 10 años de experiencia, la Dirección, compuesta por los Ingenieros Mariano Ortega y Mariano A. Pérez, formalizó el camino de la Mejora Continua, a través de la

certificación de nuestros procesos de Implementación, mantenimiento y auditorías de Sistemas de Gestión, Diseño y ejecución de actividades de capacitación y Consultoría integral, con el Instituto Argentino de Normalización (IRAM), conforme a la Norma ISO 9001:2008.

En lo personal, Mariano comenzó a trabajar en el año 2004 en diferentes proyectos relacionados con la promoción del Comercio Exterior en PyMEs en el marco de Programas de cooperación internacional ejecutados en el ámbito de la Secretaría de Industria de la Nación. “Entonces tomé conocimiento del Programa Primera Exportación y de los resultados que

año a año iban logrando. Al respecto y con la intención de tomar las Mejores Prácticas relacionadas con la inserción internacional de las PyMEs Argentinas, iniciamos un proceso de articulación e intercambio de experiencias”.

El Ing. Pérez participó de uno de los viajes de Formación y Desarrollo de Negocios a Barcelona. “Ahí pude comprobar el altísimo nivel de las actividades desarrolladas por el Programa Primera Exportación y el valor que significó al conjunto de empresarios que tuvieron la oportunidad de ‘Abrir la Cabeza’, a través de la transferencia de conocimiento y las entrevistas con empresarios españoles”.



“Replanteamos nuestro negocio para tener presencia internacional”

Empresa: **Artware**

Sector: Consultoría de gestión y servicios tecnológicos

Daniel Cantore, Director Comercial de Artware, afirma que la participación en el Programa Primera Exportación ayudó a su empresa a “replantear su negocio para comenzar a tener presencia en el mercado internacional y generar relaciones con compañías de diferentes países”.

Artware es una organización de consultoría de gestión y servicios tecnológicos fundada en 1993 que se orienta a impulsar la superación de sus clientes a partir de la mejora de sus procesos de negocios.

“Ofrecemos soluciones de gestión ERP y CRM basadas en la plataforma de Microsoft Dynamics, que aportan innovación tecnológica y suman valor, agilidad y transparencia a las organizaciones. Con el objetivo de alcanzar el modelo de solución más adecuado, brindamos a nuestros clientes servicios de consultoría, desarrollo de software, capacitación y soporte post-implementación”, dijo Cantore.

Luego contó que la experiencia en el PPE les “permitió entender que cada país posee su idiosincrasia y que para alcanzar los objetivos es necesario basarse en un plan de asociación particular para cada uno de ellos”. Como consecuencia de ello, remató Cantore, “en el transcurso de los años hemos logrado hacer negocios con empresas de Uruguay, Chile, Perú, Colombia, México, Ecuador y España”.



Vistiendo a un perrito en la crisis del 2001 encontró su destino en la exportación

Empresa: **Lina's Choices**

Sector: Artículos y accesorios para mascotas



En plena crisis del año 2001, llegó a la vida de **Claudia P. Fabrykant** una perrita demandante de cariño. “Casi sin querer, y siempre jugando, empecé a vestirla y a fabricarle diferentes atuendos y accesorios para darle seguridad y hacerla sentir una Diosa”, dice.

Claudia hoy, convertida en exportadora de su propia empresa Lina's Choices, dedicada a la fabricación de artículos y accesorios para mascotas.

Poco después se conectó con el por entonces flamante PPE, interesada en los cursos para empresarios y ayuda a la exportación. “Empecé a tomar todo curso que me enseñara y me encaminara como empresaria ya que la mía siempre había sido una formación profesional”, dijo.

Claudia reconoció que en el PPE la apuntalaron en su decisión de llevar adelante su proyecto. “Nunca me dejaron renunciar”, dijo, aunque reconoció que “los comienzos son siempre difíciles y más aún cuando se trata de algo que era casi desconocido hace 10 años: vestir, enaltecer y lucir a nuestras mascotas”.

“Una cosa siempre lleva a la otra y como dice Serrat, ‘...Caminante no hay

camino, se hace camino al andar...’. Y así, caminando por la vida, tuve la oportunidad de asistir a varias Ferias de artículos y accesorios para mascotas. En una de ellas, en Nuremberg, Alemania, conocí a gente del rubro interesada en importar mis productos, que son todos de cuero, artesanales”, contó.

“Cuando esa gente me hizo la propuesta, me temblaron las piernas... ¿Cómo iba a hacer para exportar? ¡No sabía ni cómo empezar...!”, exclamó.

“La solución me la dio el PPE, donde “me tomaron de la mano y me ayudaron a atravesar ese momento sublime pero difícil que es la exportación. Exportar no es tarea sencilla –observó– pero no es imposible y bien vale la pena porque uno crece como persona y como empresa”.

La conclusión de Claudia es que la exportación “amplía los horizontes, nos hace investigar y nos ayuda a crecer en nuestra fabricación ya que nos vemos exigidos a mejorar todo el tiempo y en cada detalle: tenemos que mejorar los insumos que utilizamos para ser más competitivos y, por lo tanto, el producto terminado resulta muy superior.

Al mismo tiempo nos piden cosas nuevas para nosotros que se utilizan en otras tierras porque tal vez estén de moda allí y debemos involucrarnos y aprender todo el tiempo.

Nuestro pensamiento pasa de ser nacional a internacional. A partir de entonces –finaliza–, siempre estoy tirando lazos y golpeando puertas...bien vale la pena ya que alguna nueva siempre se abre”.

“El título le queda chico”

Empresa: **Universo Consultores Aduaneros**
Sector: Servicios aduaneros

“La experiencia realizada en Barcelona con el Programa Primera Exportación Barcelona, superó toda expectativa”, reconoció **Gabriela Vázquez**, de Universo.

“Con 16 años de trayectoria en comercio exterior, me preguntaba qué podría aprender ya que por mi actividad profesional realizo varias exportaciones cada día”, dijo. Sin embargo apuntó que finalmente aprendió “lo que no se lee en los libros, ya que cada uno de los profesores transmitieron los conceptos teóricos junto con sus vivencias”.

Como conclusión comentó que “humanizar los conceptos teóricos con las experiencias de estos exitosos profesionales es el valor agregado que hace que la capacitación sea de excelente nivel”. Agradezco la oportunidad que me brindaron y ... el título le queda chico ya que todo lo aprendido sirve tanto para una primera exportación como para la enésima”.

Una experiencia enriquecedora

Empresa: **María Constanza van den Broeck**
Sector: Consultoría de empresas

La consultora **María Constanza van den Broeck** consideró que “la experiencia del seminario fue excelente, tanto por el enriquecimiento adquirido en esta primera experiencia, como por la profesionalidad de los docentes y cuerpo directivo que nos acompañó durante todo el proceso hasta el final”.



Visión global de los negocios

Empresa: **Premec S.A.**
Sector: Industria metalúrgica especializada en autoelevadores

Cristian Parisone, de Premec, manifestó que “el curso, los compañeros, Barcelona y la Fundación Gas Natural Fenosa fueron los condimentos perfectos para generarme una experiencia muy emocionante y reveladora, difícil de describir. Estos elementos-agregó-crearon en mi cabeza una apertura mental que por mi formación no tenía, generando conciencia exportadora y brindándome una visión global de los negocios”.

Parisone contó que la empresa tiene más de 4 años en el mercado y que “el Programa Primera Exportación nos generó cómo empresa –dijo- una visión integral del negocio en Europa”.

“La heterogeneidad del grupo favoreció la diversidad de temas”

Empresa: **Catalina Schiaffi**
Sector: Consultoría de empresas

La consultora **Catalina Schiaffi** comentó que el posgrado en Barcelona fue “muy enriquecedor” para su formación y que “más allá de los conceptos teóricos aprendidos, la experiencia de cada uno de los profesores como también así de los participantes me ha permitido –dijo- conocer nuevas posibilidades de desarrollo de negocios y crecimiento profesional. En mi opinión –concluyó-, la heterogeneidad del grupo es uno de los factores que logra gran diversidad en los temas a tratar y permite apreciar las miradas de cada uno de los miembros de los diferentes sectores empresariales.

Ha sido un placer compartir esta gran experiencia!”



DALÍ S.A.

“El horizonte estaba próximo y no lo sabía”

Empresa: **Dalí S.A.** | Sector: Artículos de marroquinería y regalos empresarios



Ana Vannelli, Directora de Dalí S.A., aprendió las claves del comercio internacional en el PPE y ahora su PyME, que desde 1988 se dedica “al diseño, confección de agendas y marroquinería de alta calidad y regalos empresarios que desafían lo imaginable en cuestión de creatividad” se ha convertido en exportadora e importadora.

Vannelli, que desde hace 26 años es directora de Dalí, afirma que la empresa tiene “una excelencia imposible de comparar a la hora de cumplir con los plazos de entrega y una fidelidad de nuestros clientes difícil de encontrar en estos tiempos”

“El programa me clarificó todas las dudas sobre cómo exportar. Me dio la base administrativa de cómo hacerlo”, asevera.

Asegura entonces que esto la ayudó a “abrir un horizonte que estaba próximo y no sabía cómo abordarlo. La globalización y los 90 nos enseñaron que no estábamos solos”, dijo. Y el PPE “nos enseñó que nosotros también podíamos y esto cambió para siempre nuestro pensamiento sobre los mercados internacionales”.

Vannelli comentó que la “mentalidad exportadora” la ayudó a “ampliar el horizonte de la empresa, dando mayores márgenes de ganancias, flexibilizando conceptos ante personas de formaciones distintas y lejanas; aprendiendo y enseñando nuevas reglas de comercialización. Preparándonos para un mundo globalizado, mas allá de la región.

Hoy dice orgullosa- somos una empresa importadora y exportadora”.

vFound://

“Hay muchas posibilidades de acceder a nuevos mercados”

Empresa: **vFound**
Sector: Desarrollo de software

Alejandro Sewrjugin, fundador y CEO de vFound asegura que el PPE le ha servido a su empresa “para entender lo importante que es salir al exterior. Que hay muchas posibilidades de acceder a nuevos mercados”.

vFound es una empresa de desarrollo de software que desarrolla soluciones para ayudar a personas y empresas a mejorar su visibilidad online en los buscadores y redes sociales a través de software automatizado, simple de usar.

“Experiencias como la que vivimos en Barcelona –comenta el ejecutivo-, nos muestra la importancia de participar en misiones comerciales, ir a ferias/ eventos donde se puede entablar contactos cara a cara, establecer vínculos y hacer negocios”.

Sewrjugin recomienda “por un lado, enfocarse en la empresa y los productos/servicios; y tanto o más importante, desarrollar la estrategia comercial exportadora. El salir al exterior, abre la mente y permite pensar distinto. Esta fue una de las mejores enseñanzas que nos dejó Primera Exportación”.

A modo de ejemplo explicó que “a partir de allí, logramos participar en importantes eventos donde nuestro software (VFOptimizer lanzado en SiliconValley) ha sido reconocido como muy innovador en la industria tecnológica –en competencias como los Architecture Global Awards en la India o el Festival Of Media en Miami”.

INSTRUMENTAR

Nuevos contenidos para lograr un diferencial

Empresa: **Instrument-ar**

Sector: Compraventa de productos de música e instrumentos por internet

El CEO de Instrument-ar, **Juan Cruz León**, reconoció haber realizado con la beca una "experiencia absolutamente transformadora". Dijo que los cursos le permitieron "reafirmar direcciones a nivel gestión y management". "También ganamos en coraje, que no es poco, siendo el nuestro un proyecto pequeño y de alta segmentación. Estamos convencidos que en nuestro start-up –finalizó– todos estos nuevos contenidos aportarán ese diferencial, ese alto valor profesional que buscamos".

"Para nosotros el PPE es muy importante, por cuanto lo consultamos continuamente y la respuesta que tenemos es siempre positiva, desde temas generales hasta cuestiones que implican mayor nivel de detalle. Somos una empresa relativamente joven en el mercado y contar con este tipo de herramientas es de gran ayuda para el desarrollo de la PyME", manifestó.



CULTIVOS NORMA

Sinergia con profesores y compañeros y contactos a largo plazo

Empresa: **Cultivos Norma S.A.**

Sector: Cultivo y comercialización de plantas ornamentales

Paula Urban, una de las responsables de la empresa, manifestó que "participar del Seminario Internacional de Primera Exportación fue una experiencia muy enriquecedora tanto a nivel personal como profesional" y que "si bien tenía las mejores referencias del programa –dijo– me sorprendió gratamente la profundidad, calidad académica, actualidad y dinámica con que se desarrollaron los temas, la buena predisposición y sobre todo la

generosidad de conocimiento de los profesores y Director del programa. Estuvo todo muy organizado y cuidado tanto en Argentina como en España". Para la ejecutiva, "o más importante fue la posibilidad de compartir este seminario con profesores y compañeros de una gran calidad humana y poder intercambiar ideas, dudas, conocer otras realidades, formas de encarar los diferentes temas que son comunes a todos más allá de los proyectos y negocios individuales". Dijo que "se generó una sinergia importante entre todos y la posibilidad de crear contactos a largo plazo" por lo cual "superó ampliamente mis expectativas y estoy profundamente agradecida de esta oportunidad tanto para mí como para la empresa de la que formo parte".



"Pudimos definir un plan de exportación de servicios, que no teníamos"

Empresa: **Willay** | Sector: Estudio de Diseño y comunicación

La **Lic. Graciela Gallo** reconoció que su participación en la beca del PPE a Barcelona en el año 2011 le dio a su estudio de diseño y comunicación especializado en piezas corporativas de alto valor marcarlo "la posibilidad de intercambiar experiencias con empresas extranjeras" y esto resultó "de mucha ayuda para definir –dijo– un plan de exportación de servicios que no teníamos hasta el momento".

Willay fue fundada en el año 2004 por la Lic. Gallo y la Diseñadora Gráfica Eugenia Más, quienes comparten la gerencia de la empresa y tienen más de 22 años de experiencia en el mercado editorial. El estudio se caracteriza por

resolver productos "llave en mano" desde la idea editorial hasta su entrega al cliente. Como valor agregado cuenta con "un equipo multidisciplinario que es fiel al proyecto y que permite resolver internamente todas las necesidades en un contexto de creatividad y camaradería", señala Graciela.

"El seminario nos dio herramientas para poder pensar con claridad sobre la factibilidad de llevar a nuestra empresa más allá de las fronteras argentinas. Como bonus track me gustaría poder destacar los contactos y los conocimientos que compartimos con las PyMEs locales que, al igual que nosotros, se embarcaron en esta experiencia", concluyó.



ALECAR CILINDROS S.A.

La experiencia la llevó a diversificar la actividad de la empresa

Empresa: **Alecar Cilindros S.A.**

Sector: Metalúrgico /

Fábrica de cilindros



Susana Caramelino, Directora administrativa de la empresa, manifestó que la participación en el Programa le ha dado a la empresa la posibilidad de “contar con un departamento de comercio exterior externo”. La directiva agradeció la oportunidad que le dieron tanto la Fundación Gas Natural Fenosa como la Universidad Pompeu Fabra y calificó al posgrado realizado como “de un Nivel de excelencia, muy útil, y actualizado a las exigencias del mercado, tanto como los profesionales que lo dictaron, y que lo organizaron. Fue una experiencia increíble, y un grupo de personas excepcional”.



“Logré orientar la estrategia de mi consultora”

Empresa: **Mónica Lurati**

Sector: Consultoría de empresas

Como la mayoría de los participantes, la consultora **Mónica Lurati** coincidió en que “la realidad superó cualquier expectativa”. La profesional consideró que “tanto desde el punto de vista personal, como profesional y académico, la experiencia resultó insuperable”.

“Al dedicarme a la consultoría para empresas –dijo-, incorporarme al programa Primera Exportación me brindó un enfoque más acabado del rol del consultor internacional. A raíz de eso logré orientar la estrategia de mi consultora, no solo enfocada hacia el mercado argentino, sino también con la idea de traspasar las fronteras”.

“Soñada vivencia y todo un mundo de negocios que se abre”

Empresa: **SPA Comex S.A.**

Sector: -----

María Isabel Fuentes ponderó “el profesionalismo, seriedad, humildad y el alto nivel del Programa. Además de la hermosa experiencia de convivir con empresarios argentinos y españoles, donde compartimos maneras y formas de trabajo –dijo-, aprendimos de diferentes estilos de negocios y productos, que hasta inclusive nos permitieron realizar negocios entre sí”.

“Los resultados son muy meritorios”

Empresa: **Becher y Asociados SRL**

Sector: Servicios de contabilidad, auditoría y asesoría fiscal

Cristina Billinghurst, socia de Becher y Asociados, contó que “los temas abarcados durante el curso han resultado de gran de interés y fueron abordados por profesores de altísima competencia profesional y académica que acentúa la calidad y el compromiso del viaje”.

La profesional manifestó que desde un primer momento la “entusiasmo la propuesta de acceder a una beca internacional en materia de comercio internacional que proponía la Fundación Gas Natural Fenosa a través de su Programa Primera Exportación”.

Por último agradeció a “la Fundación Gas Natural Fenosa y a todos sus directivos, catalanes y argentinos, que están atrás de este proyecto y que lo vienen realizando desde 2001 con resultados muy meritorios para sus participantes”.

La ejecutiva aseguró que “el nivel académico fue superlativo; la calidez humana de los profesores y la disposición de hacer que nos llevemos lo más que podamos como aprendizaje fue invaluable. Cada uno desde su lugar y desde sus conocimientos, nos transmitió experiencias y saberes que enriquecieron nuestra vida profesional”. María Isabel comentó que “el servicio de la Universidad Pompeu Fabra también fue impecable. Además de brindarnos todos los recursos con prolijidad, cumplió todas las demandas que se le hicieron, en tiempo y forma”. Por último manifestó que fue una “involudable experiencia, soñada vivencia y todo un mundo de negocios que se abre, aún en momentos de crisis!”.

La experiencia la llevó a diversificar la actividad de la empresa

Empresa: **Educar SRL**
Sector: Servicios Educativos

La **Lic. María de la Paz Ganora Noailles**, titular de la empresa Educar SRL, de la provincia de Corrientes, manifestó su reconocimiento y agradecimiento por su participación en la beca del PPE, del que destacó "la gran labor desarrollada y el trabajo mancomunado de un equipo de profesionales comprometidos en la tarea técnica, teórica y vivencial con el objeto intercambiar experiencias que lleguen en todas sus formas a unir culturas, empresas, trabajos, proyectos y todo aquello que nos ayude a construir lazos, puentes con un solo fin: el crecimiento sin fronteras".

La educadora y empresaria informó que la experiencia la condujo a diversificar

la actividad de la empresa, orientándola también al rubro de las comunicaciones.

Apuntó que la experiencia en la beca le "otorgó una mirada holística en donde el todo cobró vida y poder en mi mirada". "Lo antedicho converge en mi mirada ante situaciones diversas que en lo cotidiano se me presentan, dándome un sentido de autoridad interna que me permite desenvolverse en forma eficiente y tranquila. Todos podemos hacer la construcción o mejor dicho la recreación de espacios unidos que puedan canalizarse en acciones mancomunadas con un mismo fin, la persona, en su espacio, en sus contextos", manifestó. Concluyó diciendo que "he diversificado junto a mi familia el rubro de los servicios que prestamos. En la actualidad nos dedicamos al rubro de comunicaciones por ejemplo. Despertar en esta conciencia cambio totalmente mi mirada y todas mis formas internas y externas también me ayudó ver las situaciones que me circundan en donde el objetivo primordial es la humanización de la tarea. Gracias Pablo Furnari y todo su equipo".

"En el programa nos mostraron posibilidades que ni siquiera teníamos en mente"

Empresa: **Estudio Miranda Iglesias** | Sector: Asesoramiento y marketing web

Diego Miranda, fundador y director del Estudio Miranda Iglesias, reconoció que en el PPE les mostraron «posibilidades –dijo– que ni siquiera teníamos en mente» y que "a partir de allí hemos trabajado con empresas como Barú Panama (Heineken) y Silicon Optical, entre otras". Diego relató que fundó Miranda Iglesias en el año 2000, cuando internet comenzaba a tomar una mayor importancia en la sociedad. "Nació como un estudio de diseño, tanto de websites como de identidad corporativa de empresas y hoy estamos principalmente enfocados a asesoramiento y gestión de Marketing Web". "Mi primer contacto con el PPE fue en el año 2005, cuando teníamos interés en comenzar a trabajar para el exterior", recordó. Dijo entonces que en el programa no sólo los guiaron

en los pasos a seguir, sino que se preocuparon por el crecimiento de la empresa, "se mantuvieron en contacto periódico y nos mostraron posibilidades que ni siquiera teníamos en mente".

Diego Miranda asistió también al ciclo de capacitación en Marketing Internacional y Exportaciones. De esa experiencia dijo: "me permitió abrir mi cabeza al mundo sin miedo, dándome lineamientos claros de las distintas posibilidades que tiene una empresa para exportar. A su vez todo ese conocimiento nos dio un valor agregado que aumentó nuestra competitividad en consultoría tanto en marketing como en marketing web y comunicación. Fue de gran importancia para el crecimiento de nuestra empresa", afirmó.



Un aporte para seguir creciendo y llegar a más mercados

Empresa: **Stampin Marek S.A.**
Sector: comercialización y distribución de tejados metálicos y accesorios



Marcos Andrés Czarnecki, presidente de la compañía, se declaró "emocionado" por la experiencia que tuvo en la Universidad Pompeu Fabra dado que "los conocimientos adquiridos serán utilizados de una manera positiva en nuestra empresa". El directivo dijo que su empresa ya tenía experiencia en el comercio internacional, pero este seminario fue muy importante para él –añadió– y me ayudará a lanzar y establecer nuevas metas en Stampin Marek S.A.". Czarnecki comentó que "los profesores y los temas tratados en el seminario son muy actuales en un mundo donde la competencia es abierta y muy dura. Las herramientas que nos dieron servirán para ayudarnos a enfrentar los desafíos que el mundo plantea". Por último informó que la empresa "tiene instalados tejados metálicos en viviendas de Estados Unidos, África y las principales ciudades de América Latina. Esperamos seguir creciendo y llegando a más mercados internacionales".



El resultado fue establecer una red de networking

Empresa: **Trimaker**
Sector: de Impresión
3D para empresas



Facundo Imas Ananía, socio de Trimaker, reconoció la calidad académica de la beca que participó en Barcelona, y que desde lo profesional le permitió a su empresa "establecer una nutrida red de networking". En lo personal, agregó, destacó que "la calidad humana, tanto del grupo como de la gente de la Fundación, fue superlativa".

"Ese mix nos permitió comprender cómo se desarrollan las relaciones comerciales cuando una empresa trasciende las fronteras".

Trimaker actúa en un segmento de vanguardia como es el diseño y la impresión 3D. La empresa brinda cursos en esa novedosa actividad.

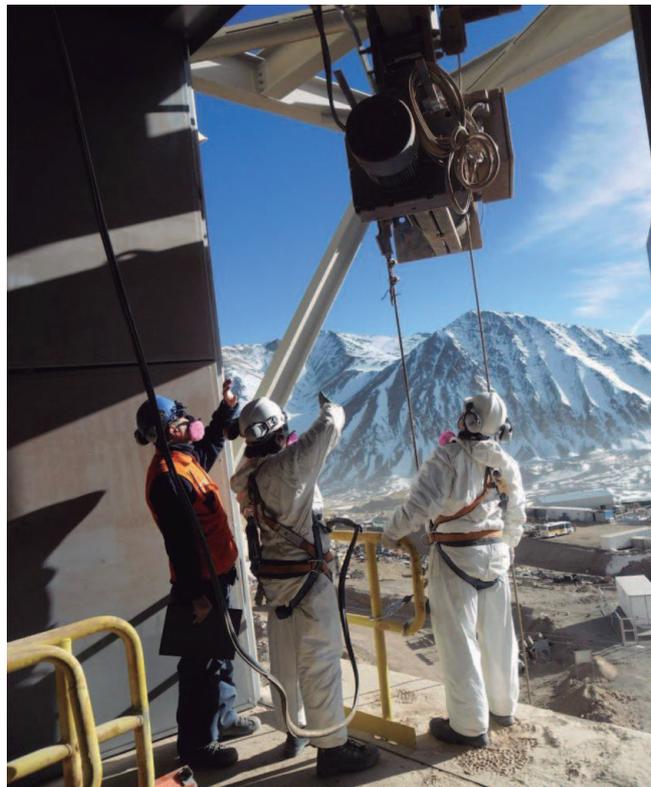


Todo fue muy profesional, cálido y cordial

Empresa: **Esit S.A.**
Sector: Servicios de Ingeniería

Camilo Graña, de Esit S.A., expresó que los conocimientos que recibió en el posgrado le han resultado "muy útiles" y que "fueron explicados en forma muy amena y didáctica". Asimismo comentó que los contactos de negocios organizados y elegidos por la Fundación Gas Natural, "absolutamente todos tuvieron resultado positivo". Para Graña "todo el conjunto fue organizado de manera impecable y si cabe calificarlo con un término, éste es: Profesional".

Por último destacó que "la cordialidad y la calidez humana, tanto de parte de los integrantes de la Fundación Gas Natural Fenosa como de los de la Universidad Pompeu Fabra. Me han hecho sentir tan cómodo como si hubiera estado en mi propia casa", finalizó.



Acuerdos institucionales

Lazos que facilitan la operatividad del PPE

Múltiples convenios con municipios y prestigiosos organismos académicos, empresariales y públicos dan marco a una intensa actuación de los profesionales del Programa.



Firma del acuerdo de emprendedorismo y comercio exterior con el intendente de San Martín, Gabriel Katopodis (derecha). De derecha a izquierda los representantes de Gas Natural Fenosa: Horacio Cristiani (Presidente), María Bettina Llapur (Directora de Comunicación) y Sergio Tarallo (Gerente general).

El Programa Primera Exportación de la Fundación Gas Natural Fenosa ha logrado una firme radicación en todos los ámbitos directa e indirectamente relacionados con el comercio exterior en la Argentina, que se manifiesta en una batería de acuerdos de colaboración con instituciones públicas y privadas del país y de España, que facilitan y extienden

su operatividad. El área de cobertura de servicios brindados por Gas Natural Fenosa, en el Gran Buenos Aires, es donde el Programa se ha extendido más rápidamente, pero su cobertura alcanza a todo el país.

En un convenio marco con municipalidades se define que el objeto del acuerdo es

llevar adelante una campaña integral de bien social destinada a la comunidad local, con la misión de desarrollar en conjunto ciclos de capacitación que permitan fomentar el comercio exterior y, por ende, la apertura de mercados para las PyMEs, fortaleciendo también el desarrollo económico de estas localidades.

Convenios con municipios

Han sido firmados convenios con las municipalidades de San Martín, Vicente López, San Isidro, San Fernando, Tigre, Ituzaingó, Morón, Merlo, La Matanza, San Miguel, Pilar, Exaltación de la Cruz, General Rodríguez, Luján, Campana y Zárate. Con otros importantes municipios del interior bonaerense, como Junín, y de la Provincia de Santa Fe, como la Municipalidad de Rosario,

también se establecieron alianzas desde el año 2001.

En el caso del Municipio de San Martín, además del primer convenio marco, en 2014 fue suscripto un segundo acuerdo para desarrollar en conjunto ciclos de capacitación y asesoramiento que permitan fomentar el emprendedorismo y el comercio exterior.

Acuerdos institucionales

Asimismo fueron pactados acuerdos con prestigiosas instituciones académicas, que enriquecen los alcances del Programa, como los suscriptos con la Universitat Pompeu Fabra (UPF), de Barcelona, y su calificado Instituto de Educación Continua (IDEC), y con la Universidad Argentina de la Empresa (UADE). El acuerdo con la UPF incluye un capítulo de becas anuales a grupos de

Convenio con el Ministerio de la Producción, Ciencia y Tecnología bonaerense



Acto de firma del convenio con el Ministerio de la Producción, Ciencia y Tecnología bonaerense. En la foto, en el centro el Subsecretario de Relaciones Económicas Internacionales de la provincia de Buenos Aires, Carlos Matías Peralta. Lo acompañan, de izquierda a derecha, la Directora de la Fundación, Bettina Llapur; el presidente de la compañía en Argentina, Horacio Cristiani; el Coordinador de Proyectos Internacionales de la Fundación, Manuel Beguer i Mayor, y el Director Ejecutivo del Programa Primera Exportación, Pablo Furnari.

La Fundación Gas Natural Fenosa y el Ministerio de la Producción, Ciencia y Tecnología de la Provincia de Buenos Aires, a través de la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales (SREI), firmaron un convenio de Cooperación que permitirá aplicar en municipios de la provincia los programas BIA Digital y Primera Exportación, destinados a la capacitación PyME en exportación de bienes y servicios, e implementación de plataformas tecnológicas y sistemas de software empresariales. El acuerdo permitió realizar un trabajo complementario para aplicar, en municipios de la Provincia, el ciclo de capacitaciones 2015 del Programa BIA que en la cuarta edición se denomina BIA Digital. El convenio fue rubricado por el Subsecretario de Relaciones Económicas Internacionales de la provincia de Buenos Aires, Carlos Matías Peralta, y el Presidente de Gas Natural Fenosa en Argentina, Horacio Cristiani, quien estuvo acompañado por el Coordinador de Proyectos Internacionales de la Fundación, Manuel Beguer i Mayor; la Directora de la Fundación en Argentina, Bettina Llapur, y el Director Ejecutivo del Programa Primera Exportación, Pablo Furnari.



Arriba a la izquierda: El rector de la UADE, Jorge del Aguila, y el presidente de Gas Natural Fenosa, Horacio Cristiani. Abajo: Cristiani firmando con el entonces intendente de San Fernando, Osvaldo Amieiro. A la derecha: El ing. Cristiani y el lic. Furnari con el intendente de Pilar, Humberto Zúccaro.

empresarios PyMEs argentinos preseleccionados por los directivos del PPE mientras que el convenio con la UADE incorpora el dictado de un ciclo intensivo de comercio internacional.

Cámaras industriales

También las uniones industriales, cámaras zonales y sectoriales desempeñan un rol importante para que el Programa establezca vínculos con las empresas. En Carmen de Areco, Mercedes, Ramallo, Rojas, San Antonio de Areco, Avellaneda, Florencia Varela, Lomas de Zamora y Pergamino, instituciones de ese tipo actuaron como nexo entre el Programa y empresas necesitadas de asesoramiento y capacitación.

Seminarios, conferencias, eventos

En ese contexto, en los últimos años fueron celebrados alianzas estratégicas, convenios de colaboración y grandes eventos en el Gran Buenos Aires y en el interior del país, así como fueron dictados por el Programa casi un centenar de seminarios y conferencias empresariales en más de treinta municipios.

Asimismo fueron firmados acuerdos con la Secretaría de Cultura de la Nación, con la Asociación de Consejeros y Agregados Comerciales y Económicos (ACACE), con el Ministerio de Comercio Exterior, Turismo e Inversiones de la

Provincia de Chubut; con la Cámara de la Industria del Calzado, con la Asociación de Importadores y Exportadores de la República Argentina (AIERA) y con la Fundación Pro Tejer, entre otros.

También un convenio de colaboración entre la Fundación Gas Natural Fenosa y la Secretaría de Cultura de la Nación para desarrollar un plan de capacitación para creadores culturales sobre técnicas de comercialización orientadas a la exportación. Asimismo fueron suscriptos acuerdos de colaboración con el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI) y con la Universidad Católica de Salta. Asimismo se han realizado acciones conjuntas con la Fundación Salvat.

Premios

Incesante cosecha de reconocimientos

Desde la Mención Especial obtenida en los premios Eikon de 2001, a poco de su lanzamiento, instituciones públicas y privadas del país y el extranjero han conferido al PPE nada menos que 32 distinciones y menciones a lo largo de su existencia. Esta es la nómina de galardones recibidos:

Año 2013

- Reconocimiento de la Cámara de Industrias del Calzado (CIC) por "el constante apoyo a la PyMe argentina".
- Reconocimiento de la Municipalidad de Campana por el "Apoyo a las empresas de la Región".

Año 2012

- "Reconocimiento Especial" al Director General de la Fundación Gas Natural Fenosa, Sr. Pedro Fàbregas i Vidal, por su constante apoyo al desarrollo exportador argentino.

- Reconocimiento de la Asociación de Importadores y Exportadores de la República Argentina (AIERA) por el "apoyo a la promoción de exportaciones de empresas PyMEs argentinas".

- Reconocimiento en Estados Unidos al PPE como finalista en los International Business Leadership Awards de la Cámara de Comercio de Miami en la categoría Corporate Social Responsibility.

Año 2011

- Distinción como "Programa de Promoción de Exportaciones

Destacado 2011" por el Directorio de Exportadores Argentinos.

Año 2010

- Premio a las "Buenas Prácticas en Responsabilidad Social Empresaria" otorgado por el Gobierno del Municipio de Morón.

- "Premio a la Promoción y Creatividad en Programas de RSE" otorgado por el Colegio de Graduados en Ciencias Económicas.

- Premio a la "Exportación Argentina 2010" otorgado por la revista Prensa Económica.

Año 2009

- "Premio Especial" en reconocimiento a la labor de asesoramiento y capacitación a las PyMEs Exportadoras otorgado por la revista Prensa Económica y el Ministerio de Industria y Turismo de la Nación.

Año 2008

- Premio "Ciudadanía Empresaria" otorgado por la Cámara de Comercio de los Estados Unidos en Argentina (AMCHAM).



El entonces canciller Jorge Taiana entrega al Lic. Pablo Furnari el Premio de la Fundación Export.Ar de 2008.



El Ing. Cristiani exhibe el premio, junto con el presidente de ACDE, Juan Pablo Simón Padrós

Galardón de ACDE en 2014

Gas Natural Fenosa fue distinguida con el primer premio de la décima edición de los premios Enrique Shaw de la Asociación Cristiana de Dirigentes de Empresa (ACDE), por el programa de gasificación integral. ACDE resalta con esta distinción la labor que las empresas realizan en sus ámbitos para reducir la deuda social.

El Modelo Inclusivo de Gasificación Integral de Gas Natural Fenosa promueve la inclusión social de las personas de barrios postergados a través del acceso de los servicios básicos. Al recibir el galardón de manos del presidente de ACDE, Juan Pablo Simón Padrós, el presidente de Gas Natural Fenosa, Horacio Cristiani, señaló que el programa premiado "tiene una trayectoria de 10 años" y que "es un proyecto innovador por dos aspectos fundamentales: por un lado, proveer de infraestructura básica a

personas carenciadas. Por otro, el proceso de relacionamiento llevado a cabo con todos los actores involucrados, los vecinos, la comunidad. Esto significó para los directivos de nuestra empresa, comprometidos fuertemente con el programa, vincularse con situaciones y culturas diferentes. Un proceso muy enriquecedor".

El de Gasificación Integral es un modelo de negocio inclusivo destinado a extender la red domiciliaria en barrios de bajos recursos económicos ubicados en los 30 partidos de zona norte y oeste del conurbano bonaerense donde la compañía presta el servicio de gas natural. La implementación se realiza por medio de un fideicomiso administrado por la Fundación Pro Vivienda Social (FPVS), entidad que trabaja en la construcción del capital social, mejoramiento de la vivienda e infraestructura de dicho lugar. El Programa ya permitió el acceso al gas natural por redes a más de 50.000 personas del partido de Moreno. Gas Natural Fenosa llega hoy a más de 1.500.000 hogares del conurbano bonaerense, y a más de 53.000 industrias y comercios, mejorando así la calidad de vida de más de siete millones de habitantes de los 30 partidos de la Provincia de Buenos Aires donde brinda su servicio de distribución.

Premios y distinciones

Tanto la empresa Gas Natural Fenosa de Argentina como la Fundación, en el año 2014 recibieron nuevamente diversos reconocimientos por

su actuación en el ámbito de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE), entre los que se destacan:

- Premio al Mejor Reporte de Responsabilidad Social de Empresas de la Argentina, otorgado por el Foro Ecueménico Social.
- Premio Prestigio 2014 en la categoría Empresas rubro "Servicios públicos", conferido por la consultora Centro de Estudios de Opinión Pública (CEOP).
- Primer premio de la Asociación Cristiana de Dirigentes de Empresa (ACDE) al Modelo Inclusivo de Gasificación Integral.
- Premio de la Cámara de Comercio Argentino-Británica al Liderazgo Sostenible. El Modelo de Gasificación Integral de Gas Natural Fenosa de Argentina fue distinguido en la categoría Gran empresa, con el segundo puesto.
- Premio Corresponsables, de la Fundación Corresponsables. El Programa Uso Responsable del Gas obtuvo un diploma en reconocimiento por ser finalista entre 345 candidaturas.
- Ranking Merco (Monitor Empresarial de Reputación Corporativa): Gas Natural Fenosa fue distinguida como Empresa de Servicios Públicos con mejor reputación corporativa en la Argentina por cuarto año consecutivo.
- Ranking Merco (Monitor Empresarial de Reputación Corporativa)- Líderes Argentina: El presidente de Gas Natural Fenosa de Argentina, Horacio Cristiani, ocupa un puesto en un ranking de los 100 empresarios líderes más influyentes de la Argentina.

- Reconocimiento de la Cámara Española de Comercio en la República Argentina por la "Labor Social más destacada 2008".

- "Premio Federal" en reconocimiento a la labor de asesoramiento y capacitación a las PyMes Exportadoras otorgado por la revista Prensa Económica.

- "Premio Konex" en la categoría "Fundaciones Empresariales".

Año 2007

- Premio "Export.AR" otorgado por el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto al "Mejor Programa Privado de Promoción de Exportaciones".

- Premio a la "Exportación Argentina 2007" otorgado por Prensa Económica.

Año 2006

- Reconocimiento de la Universidad Católica de La Plata por la "Promoción del Comercio Exterior argentino".



Arriba: El Ing. Horacio Cristiani y el Presidente de la Cámara Española de Comercio en la República Argentina (CECRA), Dr. Guillermo Ambrogio.

Arriba a la derecha: La ministra de Industria, Débora Giorgi, y el Lic. Furnari. La funcionaria entregó uno de los premios conferidos al PPE por la revista Prensa Económica.

Derecha: El entonces vicepresidente de la Nación, Ing. Julio Cobos, entrega a la Dra. Bettina Llapur, Directora de la Fundación Gas Natural Fenosa, la Distinción Konex en la categoría "Fundaciones Empresariales" del año 2008.

- Reconocimiento de la Cámara de Exportadores de la República Argentina con su Premio "Usa tu Mate: Exportá" por la promoción innovadora de exportaciones.

- Reconocimiento de la Asociación de Consejeros y Agregados Comerciales y Económicos (ACACE) a la "Responsabilidad Social para el Desarrollo de la PyME".

- "Orden de ACACE" y "Mención de Honor" al Programa Primera Exportación.



Año 2005

- Reconocimiento Especial en los Premios Eikon al PPE por su "Relación con la Comunidad".

- Reconocimiento del Ministerio Social de la Nación por el "Apoyo a Proyectos Productivos con perfil exportador".

- Reconocimiento del Ministerio de Industria y Comercio del Paraguay por la colaboración en la implementación de "REDIEX – Red de Inversiones y Exportaciones" de ese país.

Año 2004

- "Distinción del Club de Comercio Exterior" por el apoyo a las PyMEs argentinas.

Año 2003

- Reconocimiento de la Cámara Española de Comercio en la República Argentina por la "Labor Social más destacada".

- Premio Anual de la Cámara de Exportadores de la República Argentina por la "importante tarea en la promoción de exportaciones".

Año 2002

- Premio a la "Exportación Argentina 2002" otorgado por la revista Prensa Económica.

- Distinción "Magnus 2002" por su rol en el desarrollo del escenario PyMe argentino.

- Reconocimiento en sesiones ordinarias de la Cámara de Diputados otorgando su "Beneplácito" por el PPE. Por iniciativa del Diputado Ing. Alchourón, 50 Diputados firmaron este reconocimiento.

- Reconocimiento de la Secretaría de Recursos Sustentables y Política Ambiental por el apoyo del PPE a la "Exportación con Producción Limpia".

Año 2001

- Premio Eikon "Mención Especial".



fundación
gasNatural 
fenosa

www.primeraexportacion.com.ar