

# 10 Programa Años Primera Exportación

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



**El Programa:** Un singular aporte al cambio cultural de la PyME argentina.

Pág 16



**Testimonios:** Cuarenta empresarios cuentan sus exitosas experiencias en el PPE. Pág 21



**Acuerdos:** Múltiples convenios afirman la presencia en la sociedad argentina. Pág. 37

E

COO 12

# Factura de Exportación

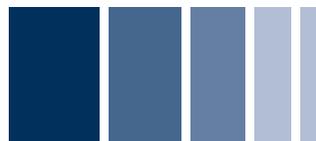
Nº 0001 - 00000462

Fecha

Importe

# Programa Primera Exportación

## 10 años



**L**a presente edición ha sido realizada como parte de las celebraciones por el 10º aniversario del Programa Primera Exportación desarrollado por la Fundación Gas Natural Fenosa y Gas Natural Fenosa en la República Argentina.

Básicamente el Programa consiste en brindar capacitación y asesoramiento gratuito y especializado en Comercio Exterior a empresas PyMEs de cualquier ramo radicadas en todo el país, con el objetivo de crear en ellas una mentalidad exportadora para que inicien la exportación de sus productos o servicios, preservando el cuidado medioambiental.

Lanzado en el año 2001, en un contexto adverso en el cual la Argentina tenía la imperiosa necesidad de incrementar su participación en el comercio mundial y especialmente de integrar a las PyMES al proceso exportador, el Programa Primera Exportación se desarrolló con éxito, constituyéndose en un aporte sólido a las aspiraciones del país y de miles de emprendedores, que encontraron en él una nueva posibilidad de desarrollo empresarial y social.

En estas páginas el lector podrá conocer no sólo los objetivos, sino también los resultados que ha ido produciendo el Programa, los vínculos institucionales que ha establecido y las contribuciones que ha hecho a la transformación cultural para que un número creciente de PyMEs argentinas se proyecten al mercado internacional con herramientas modernas y consistentes. ●



# Sumario



Sede de la Fundación Gas Natural Fenosa en Barcelona



## **Pág. 6**

### **Uno de los mejores programas de la Fundación**

Por Pedro-A. Fábregas, Director General de la Fundación Gas Natural Fenosa

## **Pág. 8**

### **Benefactores y beneficiarios a la vez**

Por Horacio Cristiani, Presidente de Gas Natural Fenosa en Argentina

## **Pág. 9**

### **Un cambio de paradigma para las PyMES y la economía argentina**

Por Bettina Llapur, Directora de Comunicación y Relaciones Institucionales de Gas Natural Fenosa y de la Fundación Gas Natural Fenosa en Argentina

## **Pág. 10**

### **El Desafío de la primera exportación**

Por Pablo Furnari, Director Ejecutivo del Programa Primera Exportación - Fundación Gas Natural Fenosa

## **Pág. 12**

### **Correo Institucional**

Adhesiones a la celebración del aniversario del PPE

## **Pág. 16**

### **El Programa**

Singular aporte al cambio cultural de la PyME argentina

## **Pág. 21**

### **Testimonios**

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

## **Pág. 37**

### **Acuerdos de colaboración**

Estrechos lazos con la comunidad facilitan la operatividad del PPE

## **Pág. 40**

### **Premios**

Reconocimientos institucionales a la iniciativa de la Fundación Gas Natural Fenosa

#### **10 años – Programa Primera**

##### **Exportación**

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

(Fundación Gas Natural Fenosa).

[www.primeralexportacion.com.ar](http://www.primeralexportacion.com.ar)

Correo electrónico

[primeralexportacion@gasnatural.com](mailto:primeralexportacion@gasnatural.com)

##### **Centros de Atención**

**de Gas Natural Fenosa dedicados**

**al Programa Primera Exportación:**

San Martín: Colectora Av. Gral.

Paz y Constituyentes s/n

Martínez: Av. Santa Fe 1550

San Miguel: Sarmiento 1663

Morón: Sarmiento 873

Capital Federal: Isabel la

Católica 939

##### **Gas Natural Fenosa**

Salvador Gabarró Serra

Presidente

##### **Fundación Gas Natural Fenosa**

Pedro-A. Fábregas

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 - [www.cloutmedia.com.ar](http://www.cloutmedia.com.ar)

Impreso en Buenos Aires, en Artes

Gráficas Integradas, en diciembre

de 2011



# Uno de los mejores programas de la Fundación

La Fundación Gas Natural Fenosa fue constituida en 1992 para desarrollar los valores del hombre, la sociedad y la tecnología, y sus complejas y mutuas interrelaciones en el contexto de los diferentes entornos. Prácticamente desde sus inicios desarrolló actividades en la Nación argentina, en los primeros años centrándose en temas de salud e higiene en la frontera argentino-boliviana, y ya desde hace 10 años con el programa de Primera Exportación creado en un momento difícil de la economía y la sociedad argentina en que promover las competencias exportadoras y la iniciativa empresarial de la pequeña y mediana empresa era relevante y enriquecedor de nuevas perspectivas y posibilidades de desarrollo.

El programa ha tenido una evolución exitosa y creciente mereciendo la atención de innumerables emprendedores argentinos y el reconocimiento de muy diversas instituciones a la labor desarrollada por su talante de aportación a la progresiva dinamización de la sociedad, a la consecución de nuevos retos y a la superación de los incontables obstáculos para iniciar una actividad empresarial tan necesaria como compleja y difícil.

Desde la perspectiva de una década la iniciativa de la Fundación de crear el programa de Primera Exportación puede evaluarse como claramente positiva tanto por su desarrollo como por sus resultados de implicación con la sociedad y de aporte al avance de la economía en general y de la actividad exportadora en particular, pudiéndose conceptualizar como uno de los mejores, sino el mejor, de los programas de la Fundación en el conjunto de su actividad global. La Fundación desarrolla en España una intensa actividad de alta divulgación de la siempre compleja temática de la energía

y el medio ambiente, y de sus expectativas de futuro en un horizonte de sostenibilidad, económica, social y ambiental, con seminarios de formación, trabajos de investigación y diferentes series de publicaciones.

En la actividad internacional está presente en diferentes países de Latinoamérica como Argentina, Brasil, Colombia y México; pero también en el Magreb, con presencia en Argelia y Marruecos;

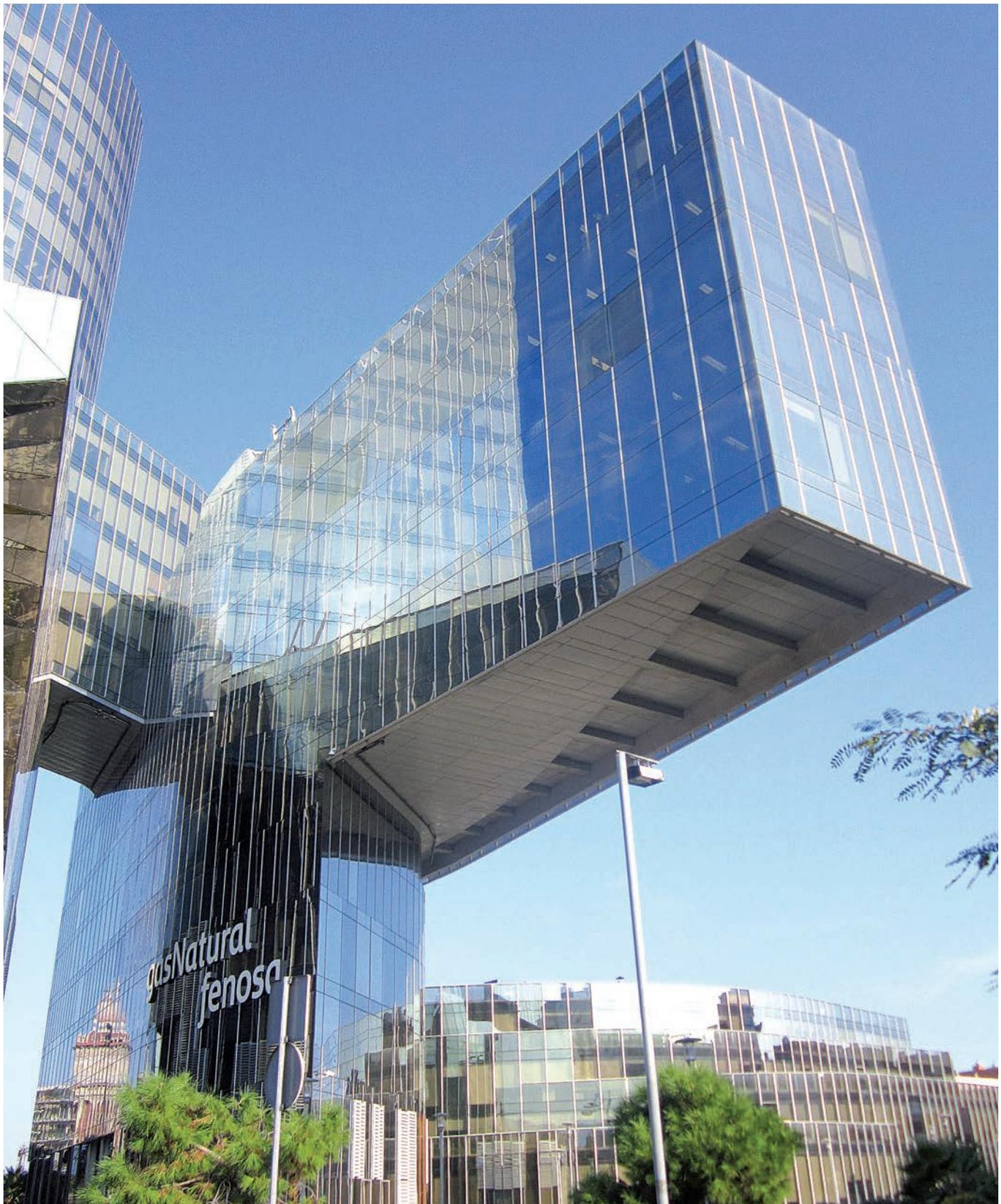
asimismo, en Europa, con actuaciones en Italia y Portugal. Los programas son distintos en cada país y se orientan a aportar valor a los requerimientos de la sociedad en elementos tecnológicos y de formación en diferentes ámbitos, con planteamientos claramente respetuosos con la personalidad de cada país en el que desarrolla sus actividades. Asimismo, a través del Centro de Formación de la Energía, se preparan profesionales para las industrias del gas y de la electricidad, principalmente en España, pero también en algunos países de Latinoamérica. Gas Natural Fenosa es una empresa creada en un lejano 1843 para destilando carbón producir un gas que permitiese el alumbrado de las calles de la ciudad de Barcelona, disponiendo, por tanto, de una historia larga, dinámica e interesante en un contexto global. Cuando fue constituida la sociedad países como

El Programa ha tenido una evolución exitosa y creciente mereciendo la atención de innumerables emprendedores argentinos y el reconocimiento de muy diversas instituciones



Italia o Alemania todavía no se habían organizado como naciones independientes, y en Argentina aún faltaban diez años para conseguirse la constitución de Santa Fe y casi veinte para la unificación. Todo este importante acervo histórico se custodia en el Archivo Histórico de la Fundación uno de los más importantes de empresa en España.

También se desarrollan trabajos de investigación con equipos universitarios y publicaciones para la progresiva recuperación y conocimiento



Sede corporativa de Gas Natural Fenosa en Barcelona

de la historia de los sectores del gas y de la electricidad y su aportación al avance de la tecnología, el confort, y en definitiva, la sociedad. Todo ello quedará plasmado en un importante Museo del Gas en construcción y que se espera inaugurar en los próximos meses. Recordar la historia tiene su importancia cuando en la actualidad aquella empresa que nació en 1843, y que ahora es denominada

Gas Natural Fenosa ha sido clasificada, en estos últimos días y por tercer año consecutivo, como la primera compañía del mundo en el sector del gas según el ranking "Platts Top 250" de las empresas energéticas más importantes del mundo elabora por la agencia Platts y que ha sido anunciado en el mes de noviembre del año 2011. ●



# Benefactores y beneficiarios a la vez

**G**as Natural Fenosa sigue su línea corporativa en la que se define como una empresa socialmente responsable, no sólo por ofrecer un servicio público de alta calidad y cumplir con las obligaciones con los accionistas y empleados, sino también por brindar un valor agregado que exponga nítidamente el compromiso con nuestra comunidad.

Allí están entonces la Política de Responsabilidad Social Empresaria (RSE) de la corporación y la Fundación Gas Natural Fenosa como la hoja de ruta y el vehículo, respectivamente, para expresar de manera distintiva aquel compromiso, plasmando la visión de contribuir positivamente a la sociedad mediante la actuación con ciudadanía global.

En su Política de RSE, Gas Natural Fenosa entiende la responsabilidad corporativa como el conjunto de acciones desarrolladas para establecer relaciones de confianza, estables, sólidas y de beneficio mutuo con sus grupos de interés. La adecuada relación con el entorno constituye un aspecto estratégico de primer orden para la compañía; es imprescindible para la generación de valor y para velar por la sostenibilidad de la compañía en el largo plazo.

Tal política recoge siete compromisos asumidos por la compañía en la materia: Orientación al cliente;

Compromiso con los resultados; Medio ambiente; Interés por las personas; Seguridad y salud; Compromiso con la sociedad e Integridad

La seriedad con la que la compañía acomete el cumplimiento de estos compromisos, que son a la vez objetivos, es reflejada por el seguimiento estadístico de esta evolución, que anualmente es publicado en el Informe de Responsabilidad Corporativa.

El compromiso con el cliente está a la vista de manera inconfundible mediante la prestación de un servicio adaptado a sus necesidades que se inició el mismo día en que la empresa tomó a su cargo la licencia de distribución de gas natural por redes en una vasta región del Gran Buenos Aires, en el año 1992.

La cultura de Gas Natural Fenosa ha contribuido adicionalmente a la superación de la cadena de valor que integra, merced al trabajo que la empresa realiza con sus proveedores, capacitándolos y evaluándolos en el cumplimiento de aspectos de calidad, seguridad y medioambiente. Paralelamente, la empresa continúa adoptando medidas para compatibilizar el desarrollo energético con la protección del medio ambiente.

Con igual responsabilidad que sirve a sus clientes, la Fundación Gas Natural Fenosa acomete una diversidad de programas de RSE, todos los cuales tienen reconocimiento público en sus ámbitos de aplicación.

El Programa Primera Exportación, que ha cumplido 10 años, es uno de ellos, pero no uno más, sino uno muy especial, por cuanto muestra un espíritu absolutamente solidario con una sociedad que no es necesariamente servida por la empresa que le dio vida a la Fundación.

Sea de la región que fuere la empresa o el empresario argentino que quiera beneficiarse con los contenidos de este Programa, puede hacerlo; consuma o no consuma gas, puede hacerlo.

El Programa Primera Exportación es un motivo de orgullo de quienes formamos parte de Gas Natural Fenosa y somos a la vez argentinos; sentimos satisfacción propia por duplicado, porque somos a la vez benefactores y beneficiarios. ●

El PPE es un motivo de orgullo para quienes formamos parte de Gas Natural Fenosa y somos argentinos





# Un cambio de paradigma para las PyMES y la economía argentina

**C**uando en el año 2001 lanzamos el Programa Primera Exportación teníamos el convencimiento de su utilidad. Un relevamiento nos indicó que su aplicación era necesaria y podía resultar un aporte para muchas empresas y emprendedores. Lo que no supusimos, y hoy integra nuestro bagaje de convencimientos, es que su aplicación resultaría en un cambio de paradigma para las PyMES y también para la economía argentina.

La propia historia económica nacional así como las condiciones imperantes en el mundo y en el país en aquel 2001 determinaban que el comercio internacional no formara parte de las prioridades de las PYMES argentinas; mucho menos la especialidad de la exportación. Esto último no por falta de vocación, sino por casi una cuestión de subsistencia a la que debían hacer frente las empresas primeramente en el mercado interno, además de lo que ya sabemos respecto a un tipo de cambio poco competitivo para las exportaciones.

Inspirados en los principios de nuestra corporación y animados por los objetivos de la Fundación Gas Natural Fenosa, pusimos manos a la obra de una investigación que nos confirmó que a diferencia de la PyME alemana o italiana, que son las bases de las economías de sus países, para la pequeña y mediana empresa argentina la exportación no era un objetivo, sino una utopía. Convencidos entonces de que algo podíamos hacer para cambiar aquella visión, lanzamos el Programa Primera Exportación, con la misión expresa de “incentivar las posibilidades de exportación de PyMES argentinas, como forma de desarrollo empresarial y social”. El programa incluía, claro, la disposición a brindarles asistencia técnica totalmente gratuita a aquellas que deseaban realizar su primera exportación.

No queríamos un programa *in abstracto* sino uno que procurara un soporte real que contribuyera a la concreción de la exportación. Por ello, con un grupo de consultores armamos un equipo destinado a brindar asesoramiento gratuito y personalizado, acorde a las necesidades de cada PyME. Nos enfocamos en lo que consideramos el aspecto más importante: la capacitación, con la idea de formar exportadores.

Buscamos el modo de asesorarlos en base a sus capacidades, fortalezas y debilidades, incluso uniendo diversas PyMES para posibilitarles aprovechar potenciales sinergias. La clave para difundir estos conocimientos estaba en los cursos y capacitaciones; en organizar un sistema y perseverar en él, para difundir conocimientos, por ejemplo, sobre cómo obtener una carta de crédito, como evacuar consultas técnicas específicas ó genéricas, cómo, sortear dificultades, buscar mercados, etc.

Nuestro Programa, que está cumpliendo diez años plenos de éxito, maduró de forma mucho más vertiginosa de lo que esperábamos. Y lo hizo junto con nuestros nuevos exportadores.

Sus resultados muestran que desde la Fundación Gas Natural Fenosa hemos logrado llevar adelante un verdadero proceso de gestión del conocimiento exportador de muchos empresarios y emprendedores. Hoy ellos poseen las herramientas útiles de aplicación de factores claves que hacen al éxito de la exportación: optimización de la productividad y rentabilidad, valorización de la imagen de la empresa, mejora de la posición frente a la competencia, captación de nuevos mercados, generación de divisas, entre otros. Esto lo vemos con el paso del tiempo, cuando después de varios años, de muchos cursos, el empresario PyME no viene más, porque ya aprendió a exportar. Esa es nuestra mayor satisfacción.

El éxito del Programa, claro, es la concreción de la salida exportadora de un número importante de PyMES en un país que ha puesto empeño en incrementar su participación en el comercio mundial, como se ve en la evolución de los indicadores desde el 2001. Pero también se refleja en el involucramiento que autoridades de diversos municipios han tenido en el Programa a través de la firma de convenios de participación y dictado de cursos específicos, así como en las coberturas de prensa sobre el desenvolvimiento del Programa y los importantes y numerosos premios que este ha recibido.

No cabe, al fin, sino un saludable regocijo de quienes integramos la Fundación Gas Natural Fenosa, por el derrotero de nuestro Programa Primera Exportación, cuyo destino ha sido beneficiar allí donde la sociedad argentina tenía una necesidad, lo cual le augura aún muchos más años de existencia. ●



Por Lic. Pablo Furnari  
Director Ejecutivo  
Programa Primera Exportación  
Fundación Gas Natural Fenosa

# El desafío de la primera exportación

 *Los países civilizados no exportan materias primas, sino que las utilizan y transforman para exportar productos elaborados*”. Esta frase, que tranquilamente podría ser de la actualidad, la escribió Manuel Belgrano en 1795.

Hace más de dos siglos, por más que en aquel año todavía no éramos siquiera independientes y mucho menos una Nación, tuvimos el gran desafío de exportar, no sólo materias primas sino productos con valor agregado. La exportación fue una constante en nuestro país en el transcurso de la historia. Obviamente que los escenarios fueron distintos a lo largo de la misma.

Cuando se gestó la idea del Programa Primera Exportación en los primeros meses de esta década y luego esa idea fue plasmada en un programa activo desde abril de 2001, el escenario de la Argentina no era el más apropiado desde el punto de vista de la exportación.

Diez años después, lo cual es mucho tiempo para casi cualquier proyecto que uno lleve adelante, las condiciones fueron cambiando y por suerte, a favor.

Las claves del éxito de este Programa radicaron fundamentalmente en dos aspectos esenciales: poder de adaptación y empatía. Esto no sólo fue un atributo del Programa, ya que el mismo no funcionó en el vacío sino en un contexto de país tanto a nivel económico como empresario, que implicó tener que adaptarse a las circunstancias de cada etapa y empatizar con la empresa PyME en la medida que esas etapas se iban manifestando.

Pero además este Programa no sería un éxito si no hubiese tenido detrás una Fundación como la de Gas Natural Fenosa, que acompañó ese proceso y comprendió desde un primer momento lo que es ser socialmente responsable.

Si entramos a distinguir entre lo que es un medio por un lado y las condiciones necesarias por otro para que algo sea exitoso, el apoyo incondicional de la Fundación estaría enmarcado en la primera categoría.

La condición necesaria para que este programa haya tenido el éxito que tuvo radica en que hay una componente fundamental: ni más ni menos que la empresa PyME argentina.

En estos diez años la empresa PyME pasó por distintas etapas a las cuales tuvo que adaptarse; en este caso a los mercados internacionales, siempre mirando de reojo los acontecimientos en el mercado interno y también empatizando con los distintos interlocutores en el exterior. En otras palabras, hubo un paralelismo entre los acontecimientos nacionales e internacionales, el desarrollo de las empresas en sus respectivos negocios y las acciones del Programa Primera Exportación en pos de generarlos.

Pero también hubo otro factor de éxito del Programa en base a las miles de empresas participantes que tiene que ver con la lectura de los acontecimientos de nuestra historia que se vio reflejada en la actitud que han tenido en estos años de cara a la exportación y que tuvo y tiene que ver con algo fundamental a la hora de emprender desafíos nuevos como empezar a negociar con el exterior. Me estoy refiriendo a la conciencia exportadora.

Después de tantos golpes a lo largo de nuestra historia en materia de exportaciones, y cuando hablo de historia es ni más ni menos desde el “granero del mundo” a la actualidad, si nos remitimos a distintas bibliogra-

Las claves del éxito radicarón en dos aspectos esenciales: poder de adaptación y empatía





Pablo Furnari en un ciclo de capacitación

fías desde décadas atrás hasta hoy, creo que está empezando a cambiar el paradigma de los negocios con el exterior.

El empresario PyME argentino, asociado a una imagen marca país de Argentina muy ligada a productos primarios, empezó a comprender que hacer la primera exportación de un producto industrializado con valor agregado es un desafío mayor que un producto cuya imagen es positivamente superior por estar íntimamente ligada a los típicos productos argentinos exportables.

Aquí cabe una aclaración: la inmensa mayoría de las miles de empresas que pasaron por el Programa y que consiguieron su primera exportación, son fabricantes de manufactura de origen industrial y servicios. Basta leer los testimonios que integran esta publicación para comprender de lo que estoy indicando.

En este contexto, el empresario supo interpretar que del otro lado del mundo hay alguien que está dispuesto a comprar su producto, pero no a cualquier "precio". Y no me refiero al precio en su acepción más simple, sino teniendo en cuenta que somos argentinos. A nosotros nos puede resultar tan extraño negociar con un hindú como a él negociar con un argentino.

Aprendí a lo largo de los años que un hecho fundamental que se olvida con facilidad en las transacciones internacionales es que uno no está tratando con representantes abstractos de "la otra parte", sino con seres humanos que tienen emociones, valores profundos, diferentes procedencias y puntos de vista, y que son impredecibles, lo mismo que nosotros.

Esto es lo que tratamos a lo largo de los años de transmitir a las empresas que vinieron al programa. Y que en base a esto no hay sino una definición válida del propósito de un negocio, sea del mercado interno o del exterior: crear un cliente y que debido a esto toda empresa tiene dos funciones básicas, comercializar e innovar. Y no puedo dejar de mencionar un atributo especial de las empresas argentinas que es la persistencia. Todos estos condimentos llevaron al éxito.

En este marco, el Programa Primera Exportación, el cual tengo el orgullo de haber dirigido a lo largo de estos años, fusionó el accionar y los principios de la Fundación que lo apoya, de las PyMEs que participaron en estos diez años y de persistir con una idea que desde su comienzo tuvo un claro camino que permitió que miles de empresas concretaran negocios con el mundo.

Este es el camino que seguiremos para que haya más y mejores exportadores para el crecimiento de nuestro país, de sus empresas y de nuestra sociedad. ●

# Adhesiones a la celebración del aniversario del PPE

Representantes de universidades, cámaras empresarias y organismos manifiestan su beneplácito por la acción del Programa de la Fundación Gas Natural Fenosa en favor de la capacitación de la empresa PyME argentina y destacan los resultados alcanzados



Carles Murillo Fort



■ ■ ■ De la Universidad Pompeu Fabra

## El éxito es que han nacido contactos que perdurarán en el tiempo

*"Hoy puede ser un gran día. Plantéatelo así, aprovecharlo o que pase de largo, depende en parte de ti", Joan Manuel Serrat, 1981.*

El Programa Primera Exportación ha recorrido un largo y exitoso camino en estos 10 años de existencia. El Programa 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. Las cinco ediciones de este seminario me han permitido conocer de cerca las inquietudes y los desvelos de los empresarios que cruzaron el charco 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, en esta difícil cancha, 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 distintos. 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 aquello 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 y el deseo que el programa cumpla muchos más.



Guillermo Ambrogi  
Presidente



■ ■ ■ De la Cámara Española de Comercio de la República Argentina

## Solvencia, dedicación y un altruismo ejemplar

En sus 125 años de vida institucional, la Cámara Española de Comercio de la República Argentina ha participado en un sinnúmero de proyectos. Ninguno tan estimulante y productivo como el Programa Primera Exportación de la Fundación Gas Natural Fenosa. Desde 1992, cuando la empresa Gas Natural Fenosa se radicó en la República Argentina, filial del Grupo Gas Natural Fenosa de España, tuvimos oportunidad de colaborar en el proyecto mencionado y en otra cantidad de actividades que desarrolló, allende –incluso– de su zona de servicio de distribución de gas natural. Todos los planes, tanto los de la empresa como los de la Fundación, fueron ejecutados con solvencia y dedicación, con un altruismo ejemplar. En nuestra condición de cámara empresaria, estuvimos más cercanos del proyecto que supo planificar y organizar una ayuda concreta a las empresas PyMEs: desarrollar su primera exportación. Realizamos así, numerosas acciones conjuntas para difundir este asesoramiento gratuito y especializado a las PyMEs radicadas en todo el país, con el objetivo de que inicien la exportación de sus productos preservando, siempre, el cuidado medioambiental. Entre estas actividades se puede destacar el dictado de seminarios, jornadas y congresos sobre "Exportaciones y Marketing Internacional", realizados en Buenos Aires y en el interior del país, donde contamos con una amplia estructura federal con nuestras delegaciones en Córdoba, Salta, Jujuy, Tucumán, Calafate, Mendoza, Mar del Plata y Rosario. Muy probablemente aquellas compañías que nunca han incursionado en el comercio exterior, consideren que hacerlo es meramente, una cuestión de magnitud o de comprensión de los mercados internacionales. Muy por el contrario, exige una organización empresarial que difiere notablemente de aquellas que se dedican, exclusivamente al mercado local. Y en este profundo cambio y adaptación, Fundación Gas Natural Fenosa estuvo al lado de ellas, guiándolas en este proceso y acompañándolas hasta que concretaron efectivamente el primer despacho al exterior. Como entidad cameral, tuvimos, ulteriormente, la oportunidad de compulsar las opiniones de tales empresas, que resultaron siempre positivas y correspondientes al esfuerzo realizado. Por ello, en un país donde muchas veces se realizan proyectos

con reducido impacto empresarial o social y, en síntesis, de escasa importancia y ayuda para las empresas, esta tarea de la Fundación Gas Natural Fenosa debe ser reconocida y aplaudida, es digna de elogio y de ejemplo para sus pares. Como presidente de la Cámara Española de Comercio, entidad que representa la inversión hispana en la República Argentina, es un orgullo contar con empresas del prestigio y responsabilidad social de Gas Natural Fenosa y del trabajo fecundo y altruista de su Fundación.



**Embajador Ariel Schale**  
Subsecretario



#### ■ ■ ■ ■ De la Subsecretaría de Comercio Internacional de la Cancillería

### Claro ejemplo de cómo se puede apalancar el crecimiento

La promoción de las exportaciones argentinas es un motor impulsor del desarrollo económico en general, más aun cuando interactúan los sectores público y privado.

Esta sinergia ha provocado contundentes guarismos que motivaron y motivan a esforzarnos para proyectar a la pujante industria argentina al resto del mundo. Así, podemos decir que, actuando conjuntamente el sector público y el privado se lograron objetivos comunes en función de un aumento sostenido de la presencia en el ámbito internacional.

El Programa Primera Exportación llevado adelante por la Fundación Gas Natural Fenosa desde hace 10 años es un claro ejemplo de cómo se puede apalancar al crecimiento de la economía en general asesorando, capacitando y acompañando a las empresas para internacionalizar sus negocios.

Desde ya, la Subsecretaría de Comercio Internacional de la Cancillería continuará acompañando esta iniciativa con renovado empeño, combinando imaginación y creatividad.



**Lic. Leandro Sigman**  
Presidente



#### ■ ■ ■ ■ De la Cámara Empresarial Argentina en España

### Iniciativas como esta encajan perfectamente en los objetivos de nuestra Cámara

La actividad que realiza la Fundación Gas Natural Fenosa a través del Programa Primera Exportación es altamente meritoria. Formar, impulsar, incentivar a empresarios argentinos a que miren más allá de las fronteras de nuestro país implica creer en el talento empresarial argentino, ayuda al desarrollo del país y beneficia a potenciales usuarios en todo el mundo de productos argentinos. Desde la Cámara creemos en el talento argentino e iniciativas como esta encajan perfectamente en los objetivos que tiene nuestra Cámara. Argentina es un país de mucho talento y empresas diferenciadoras en varios sectores. Muchos de sus productos tienen alto potencial en España y la Cámara busca alentar a todos esos empresarios a que den ese salto. La crisis en Europa no es un impedimento. España, y Europa, tienen su propia idiosincrasia en la forma de hacer negocios. El éxito para cualquier empresario implica conocer estas formas, adaptarse a estos mercados. Esto lleva tiempo y cuanto antes todos los empresarios argentinos inicien esta búsqueda hacia el exterior, mejor. La Cámara se pone a disposición para esta ayuda y de ahí el agradecimiento a la Fundación Gas Natural Fenosa no sólo por el espacio que le da a la Cámara sino por el enorme esfuerzo que hacen en apoyar a tantos y tantos empresarios argentinos.



**Enrique Mantilla**  
Presidente



#### ■ ■ ■ ■ De la Cámara de Exportadores de la República Argentina

### Calidad y vigencia

Con motivo de cumplirse el 10º aniversario del Programa Primera Exportación que lleva adelante exitosamente la Fundación Gas Natural Fenosa, la Cámara de Exportadores de la República Argentina resalta la calidad y vigencia del emprendimiento 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 pequeñas y medianas empresas 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.



**Manuel Ibáñez**  
Coordinador General

■ 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 de más de treinta años. ACACE engloba las relaciones de nuestro país con el mundo por medio de nuestros diplomáticos y por medio 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 a través de ello.

Felicitemos a la Fundación Gas Natural Fenosa y a sus directivos 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.



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

■ De la Universidad Argentina de la Empresa (UADE)

## Camino correcto hacia la formación de profesionales 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 comerciales hacia la internacionalización de su producción y sus ventas hacia otros mercados. Y este es un desafío que solo puede ser realizado a partir de una alianza estratégica entre los formadores de profesionales y las propias empresas, destinada a capacitar a los especialistas del Comercio Internacional.

Y justamente, este es el camino que ha emprendido y desarrollado con excelencia, desde hace 10 años el Programa Primera Exportación de la Fundación Gas Natural Fenosa. También ha sido durante este largo período de tiempo que he tenido el orgullo de participar y colaborar en el cumplimiento de esos objetivos junto con la Fundación. En este sentido, 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 Primera Exportación como ámbito de desarrollo profesional y resulta ser una clara muestra de la calidad y el prestigio de los profesionales que trabajan en nuestra querida Fundación Gas Natural Fenosa.

De este modo, podemos asegurar que aniversarios como los que hoy estamos celebrando junto al Programa Primera Exportación son los que nos permiten darnos cuenta -a quienes nos sentimos orgullosos de trabajar en esta profesión del Comercio Internacional- que efectivamente 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 una de las personas que integran la Fundación Gas Natural Fenosa. Por ello, y por mucho más, nos permitimos saludarlos y extenderles nuestros mejores augurios para los próximos 10 años que se vienen de un arduo trabajo conjunto, pero por sobre todas las cosas basado en la calidad profesional y humana.



**Daniel Solda**  
Presidente

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

## Una gran noticia

Es una muy buena noticia que el Programa Primera Exportación que lleva adelante la Fundación de Gas Natural Fenosa cumpla 10 años de vida.

En lo personal es un gran honor haber participado desde su inicio como docente, lo cual me habilita para opinar con objetividad acerca del mismo y de sus resultados, que sin dudarlos son altamente positivos.

Estar capacitando y apoyando proyectos de empresas PyMEs para las exportaciones habla de un 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 gran empresa como Gas Natural Fenosa devuelva a parte de sus usuarios toda esta experiencia. Mis felicitaciones.



**Osvaldo Rial**  
Presidente



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

### Una aventura que brindó grandes frutos

En diciembre de 2001, unos 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- un tanto 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.

Si bien un par de años después las condiciones internas y externas cambiaron radicalmente, la premisa de que sólo las grandes empresas capitalizan las ventajas de un tipo de cambio y otras variables favorables para exportar, tuvo un giro radical. Superada la peor parte de la crisis y recuperado el mercado interno, una gran cantidad de PyMEs miraron los mercados externos como una alternativa al alcance de sus posibilidades y como estrategia permanente, gracias a la preparación recibida.

El material recibido y la profesionalidad de los formadores alentó a empresas de muy diversos rubros: fundidores, metal-mecánicas, fabricantes de mobiliario, menaje, calzadistas, fabricantes de indumentaria, autopartistas.

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.

Así, las exportaciones PyMEs lograron recuperarse en 2003 a un ritmo de crecimiento similar –y por momentos mayor- al de las grandes empresas. Pocos años después, en 2005, un universo de casi 15.000 firmas, conformaron un grupo exportador PyME mayormente orientado a las manufacturas de alto valor agregado.

Hoy estas firmas representan el 7% de las manufacturas exportadas por el país. Los casi 3.000 nuevos exportadores aumentaron 11% el valor medio de las exportaciones argentinas en 2005. Además, un nuevo cambio se generó: las PyMEs, antiguas exportadoras de ocasión, adoptaron al mercado externo como un objetivo permanente, pues se notó menos rotación de exportadores en el segmento.

A una década de aquel comienzo, 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 pensando y 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.



**Horacio Moschetto**  
Secretario



## ■ ■ ■ De la Cámara de la Industria del Calzado (CIC)

### El rol de crear 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 de este modo accedí a una semana de estudio con excelentes profesores, reconocidos en todo el mundo.

Para las empresas PyMEs, como mi propia empresa 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.

# Un singular aporte al cambio cultural de la PyME argentina

Los resultados, medidos en términos de asesoramientos, participaciones, becas, exportaciones logradas y constitución de consorcios y cooperativas de exportación, son absolutamente elocuentes

**A** diez años de su lanzamiento, el Programa Primera Exportación (PPE) de la Fundación Gas Natural Fenosa y la empresa Gas Natural Fenosa en la República Argentina se ha constituido en un hito en la historia de la actividad productiva en el país, especialmente porque ha actuado sobre un segmento del empresariado, la Pequeña y Mediana Empresa (PyME), para el que todo es dificultoso: organizarse, tratar con el Estado, ofrecer sus productos, el financiamiento. Ni hablar de establecer contactos con el exterior, con otras culturas, otros idiomas, otras reglas. Las magnitudes del PPE, expresadas en un destacado que ilustra esta nota, pero fundamentalmente el aporte a la “mentalidad exportadora” de los argentinos, expresado a su vez en el capítulo “Testimonios” de esta edición, son elocuentes a la hora de definir un calificativo para el desempeño del Programa. No cabe otra palabra que “excepcional”.

El PPE fue lanzado en mayo de 2001, cuando la Argentina se encontraba elaborando una profunda crisis socioeconómica que haría eclosión a fines de ese año. Cualquier observador podía preguntarse si sería aquel un buen momento para lanzar un proyecto orientado a brindar capacitación y asesoramiento gratuito para la exportación. Más allá de si el tipo de cambio facilitaba o no las ventas externas, si la devaluación del peso que algún día se produciría estimulaba o no capacitarse para exportar, también cabía la pregunta sobre si estaba dispuesto algún sector del pequeño empresariado argentino a embarcarse en cuestiones que no fueran la urgencia.

Las magnitudes del PPE al cumplir el primer año, en mayo de 2002, fueron reveladoras de un éxito que se insinuaba duradero: aquel acierto se tradujo en los primeros doce meses del Programa en 1300 asesoramientos a PyMEs en forma personalizada, telefónica o mediante correo electrónico, sin cargo alguno; en 2500 asistencias a cursos, jornadas y conferencias de capacitación. Un total de 54 empresas de los más variados rubros, lograron convertirse en nuevas exportadoras en aquel período.

Hoy, a diez años, los resultados son abrumadores: 1002 PyMEs argentinas empezaron a exportar sus productos gracias al apoyo del Programa Primera Exportación de la Fundación Gas Natural Fenosa. Tales exportaciones produjeron divisas por más de 100 millones de euros. Un total de 11.515 empresas fueron asesoradas por personal del PPE; 23.676 empresas fueron capacitadas; 87 empresarios fueron becados para su capacitación en la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona y como resultado de la gestión

fueron constituidos siete consorcios de exportación y una cooperativa exportadora.

El Programa. Los objetivos básicos del PPE son que PyMEs de cualquier ramo y de cualquier parte del país inicien o incentiven la exportación de sus productos, preservando siempre el cuidado medioambiental como forma de desarrollo empresarial y social. El supuesto inicial del PPE fue que era posible una reactivación de la PyME y que con el estímulo y asesoramiento necesario, muchas de ellas podrían crecer a través de la exportación.

Desde el PPE se promueve la sinergia con otras entidades, tanto públicas como privadas para fortalecer los lazos en pos del desarrollo exportador del empresariado PyME. El Programa tiene una reputación ganada en el mercado por sus innumerables convenios con entidades públicas y privadas, dictados de cursos, seminarios y asesoramientos gratuitos en temas relacionados con el comercio exterior, y también por las distinciones recibidas.

El Programa se focaliza en las principales necesidades del sector, asumiendo que las PyMEs carecen de información suficiente y asesoramiento en Comercio Exterior, y tienen dificultades o imposibilidad de vincularse con otros mercados por falta de acceso o rubros exportables.

El ciclo principal es el de Capacitación en Exportaciones y Marketing Internacional, que cuenta con la participación de cuerpo docente de la Universidad Pompeu Fabra y destacados profe-



Pedro-A. Fábregas - Director General de la Fundación



El Lic. Pablo Furnari dictando un seminario sobre Marketing Internacional en el Auditorio de Gas Natural Fenosa

Manuel Beguer i Mayor, Coordinador de Proyectos Internacionales de la Fundación Gas Natural Fenosa, y Pablo Furnari, Director Ejecutivo del Programa Primera Exportación que desarrolla la Fundación en Argentina

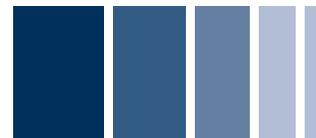
sionales de la Argentina. El ciclo está compuesto de 20 módulos de tres horas cada uno en donde se capacita entre otros temas sobre marketing, logística, asociativismo, sistemas de calidad, aduanas, costos, aspectos impositivos, promoción de mercados exteriores, etc.

Además del asesoramiento gratuito, el PPE incluye un ciclo de jornadas y conferencias de introducción a la exportación, cursos, actividades académicas con profesionales altamente capacitados y becas. La capacitación recibida en el Programa potencia a las empresas y muy probablemente les permita aumentar sus ventas; optimiza su productividad y rentabilidad, factores clave para el éxito de la exportación; valoriza su imagen, fortalece sus posibilidades de negociación en los mercados internacionales; mejora su posición frente a la competencia; reduce los riesgos comerciales al abrir alternativas de mercado. Asimismo las empresas que pasan por el Programa se capacitan para testear su capacidad de exportación.

Toda empresa que pasa por el PPE adquiere el conocimiento debido sobre los pasos necesarios para conectarse con un comprador en el exterior, cómo adaptar y presentar productos en otros mercados; cómo reducir los costos operativos; cómo determinar el costo de exportación y cotizar correctamente la mercadería, con qué herramientas promocionales y financieras cuenta la empresa, cómo realizar exportaciones y a la vez respetar el medio ambiente.

Desde mayo de 2001 hasta la actualidad, se han impartido más de 650 seminarios de capacitación sobre temas vinculados con el comercio exterior y cuidado ambiental, dictados por reconocidos especialistas argentinos y extranjeros. Estos seminarios se han dictado tanto en el auditorio de Gas Natural Fenosa como en instituciones con las que se trabaja en conjunto, tales como municipalidades, uniones industriales, cámaras y fundaciones.

## El objetivo básico del PPE es que PyMEs de cualquier ramo y de cualquier parte del país, se inicien en la exportación



Asimismo, se han dictado más de un centenar de capacitaciones en el interior de la provincia 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.

Además de estos cursos, el Programa también ha promovido proyectos de investigación, en colaboración con el IDEC-UPF entre los que se destacan: "Condiciones de entrada de productos alimenticios en la Unión Europea", realizado en 2008 y "La Imagen Marca País argentina en Europa", culminado en 2009. A partir de un acuerdo firmado entre el Programa Primera Exportación y la Secretaría de Ambiente y Desarrollo Sostenible (SAyDS) del gobierno argentino, a través de la Unidad de Producción Limpia y Consumo Sostenible (UPLYCS), se han realizado estudios sobre los requerimientos



Marcelo Zlotogwiazda



Andrés Repetto



Felipe Pigna



Carlos Melconian



Juan Carlos De Pablo

A los diversos ciclos de capacitación fueron invitadas a disertar personalidades con amplio reconocimiento público local como los economistas Juan Carlos de Pablo y Carlos Melconian; el periodista y economista Marcelo Zlotogwiazda; el periodista y licenciado en Relaciones Internacionales Andrés Repetto, y el historiador Felipe Pigna.

ambientales para la exportación de distintos productos argentinos, como el vinícola, el sector del cuero y el de la madera. También con la Asociación de Consejeros y Agregados Comerciales y Económicos (ACACE) se elaboró un estudio sobre Países Emergentes.

Indudablemente el PPE ha acompañado y formado parte del ciclo de recuperación de la economía argentina y especialmente el del crecimiento relativo de la intervención de la PyME en el marco del impulso que tuvieron las exportaciones en estos años. Al incidir en el aumento de la capacidad exportadora de las PyMEs, el PPE genera indirectamente una mayor demanda 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.

A modo de ejemplo, valga observar en la infografía de la página siguiente el crecimiento registrado por las exportaciones de empresas PyME argentinas en el curso de diez años. Esto marca un claro cambio cultural en el empresariado argentino. ●

## El PPE en números

1002 PyMEs argentinas empezaron a exportar gracias a su apoyo

> €100 millones en exportaciones

11.515 empresas asesoradas

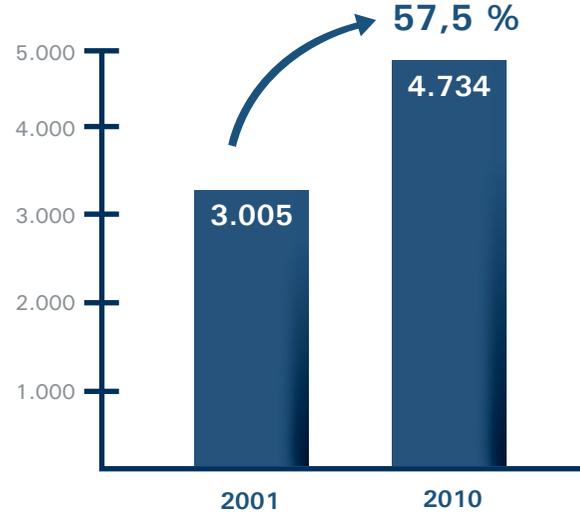
23.676 empresas capacitadas

87 empresarios becados por la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona

7 consorcios y cooperativas exportadores constituidos

## Exportaciones de PyMEs argentinas (en US\$ Mill)

Fuentes: CEPAL, CERA, Min. de Industria



Autoridades de Gas Natural Fenosa de España y Argentina con profesores del Idec y miembros de la comitiva empresarial del viaje de capacitación a Barcelona del año 2011

Dotta (*United Logistic S.A.*) y Fernando Baz (*Cari SRL*) entre 150 empresas postuladas. A cada empresario se le organizó reuniones con potenciales compradores catalanes, en un promedio de cinco reuniones por cada uno de ellos. En las rondas de negocios de aquella primera misión se negociaron, entre otros productos: vinos, artículos de lencería para línea joven, alimentos y accesorios para mascotas, galletitas, accesorios de prendas de vestir en base a cuero, servicios logísticos, velas y jabones exóticos, artículos ortopédicos, *software* especializado y repuestos y accesorios para maquinaria pesada de la industria automotriz. Para la segunda beca a Barcelona, que tuvo lugar en el 2007, fueron seleccionados catorce empresarios PyME entre más de 100 aspirantes. Los sectores y productos de las PyMEs seleccionadas fueron, entre otros: los de *Software* para empresas PyMEs, bancos y cajas de ahorro; alimentos congelados, servicios para el comercio internacional, harina de garbanzo, equipos integrados de compresión y despacho de gas natural comprimido, medicamentos, etiquetas autoadhesivas plásticas para actividad ganadera, frutas (peras y manzanas), gasodomésticos, mallas y redes para cultivos de

ostras y *rockshield* y semillas forrajeras.

En el tercer viaje, que tuvo lugar entre el 14 y el 18 de septiembre de 2009, participaron 20 empresas PyMEs argentinas de sectores tales como Servicios de logística, seguros y fletes internacionales; Servicios de *marketing* estratégico y desarrollo de franquicias; Servicios de diseño Web e identidad corporativa; Productos *gourmet* y orgánicos; Publicidad y *Casting*; Desarrollo de *Software* a medida; Diseños educativo a distancia; Cosméticos; Calzado; Limones y sus derivados; Industria Metalúrgica; Viajes y Turismo; Productos eléctricos; Agroindustria; Productos Plásticos.

En octubre de 2010 se realizó el cuarto viaje a Barcelona ocasión en la que 12 empresarios de los sectores de la industria agroalimentaria, el turismo, *e-learning*, audiovisual, metalúrgico, *software*, químico, logístico participaron de las cátedras y realizaron contactos con empresarios españoles para intercambiar opiniones y cerrar nuevos negocios.

Para la Fundación cada año es una gran satisfacción recibir una cantidad muy importante de interesados en obtener la beca, pero a la vez le demanda una ardua tarea realizar la selección.

## Consortios de exportación

# También en el comercio internacional, la unión hace la fuerza

Uno de los objetivos del PPE es "fomentar la asociatividad entre las empresas para que sumen sus producciones y simplifiquen sus exportaciones". Como resultado de esta prédica, empresarios que participaron del PPE llevan constituidos seis consorcios de exportación y una cooperativa de exportaciones. A las empresas que componen los consorcios de exportación el PPE les da cursos de capacitación "in company" gratuitos.

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. Todos estos consorcios lograron realizar exportaciones en plazos muy menores a los previstos.

Un caso paradigmático es el del exitoso grupo exportador de calzado



**Walk Argentina**, que se integró con las empresas Polo Sur, Gaelle, Unpar, Dahme, Voguee y Vaelean, que tienen producción complementaria.

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.

"Esta iniciativa está siendo muy provechosa para nosotros, dado que, que en la búsqueda de nuevos mercados, la empresa se ha replanteado y redefinido sus estándares de calidad, eficiencia y excelencia", dijo Adrian Hagopian, Director de Calzados Polo Sur S.A.

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 delikatesen. 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, posibilitó 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



Primer embarque del Consorcio de Exportación Argnc

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.

Asimismo el PPE ha estimulado la constitución de cooperativas de exportación, que son un pilar fundamental para que proyectos productivos regionales internacionalicen sus productos. En ese marco ya se ha constituido la Cooperativa San Francisco, que reúne a productores cítricos de la provincia de Corrientes. Desde el año 2005 el PPE ha trabajado con el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación en el apoyo a la primera exportación de proyectos productivos en el marco del Plan Nacional de Desarrollo Local y Economía Social Manos a la Obra. ●

**10** Programa  
Años Primera  
Exportación

# Testimonios

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

Página 22 a 35.

**A**lgunos 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 el comercio exterior les mostró una nueva dimensión de las cosas, del mundo. “El Programa Primera Exportación –afirman- nos abrió la mente”.



## “Nunca imaginamos que podíamos participar en comercio exterior”

**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 Models*, 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.

## “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”.

## “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 10 años que ofrece servicios especialmente a PyMEs que recién están comenzando en el mundo de los negocios internacionales. Adamec cuenta que hace 5 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”.

## Animación y efectos especiales argentinos que ya se instalan 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 cotidianamente 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 élite 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".

## "Teníamos los lugares exóticos y aprendimos a comercializarlos"

Empresa: Desert tracks.  
Sector: Viajes y Turismo

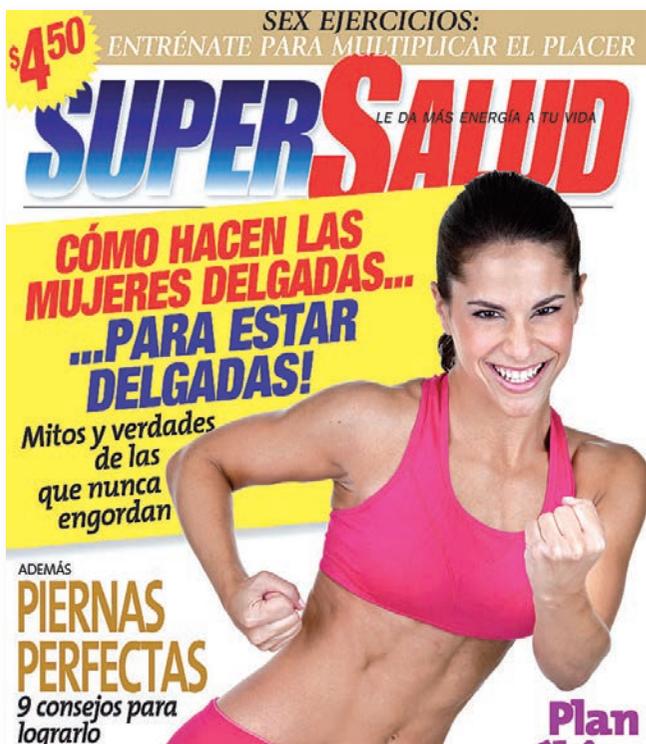


Fernando Skliarevsky viajó por el mundo durante 20 años como periodista y en el año 2001, junto con otros profesionales especializados en logística y turismo, integró *Desert Tracks*, una Empresa de Viajes y Turismo. El contenido informativo y didáctico de las excursiones se basó precisamente en la experiencia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

*Desert tracks* explota destinos encantados, pero Fernando reconoce que la beca del PPE le permitió "posicionarlos con *tour* operadores españoles que desconocían las ventajas y los buenos precios ofrecidos".

Skliarevsky dice que la capacitación obtenida en el Programa les "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".



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

Empresa: XYZ 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 –relató-, 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”.

## “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”.

## “Hemos logrado objetivos concretos con alta eficiencia”

Empresa: Matzkin Semillas SRL.  
Sector: Agropecuario.



Jose Adolfo Matzkin, Gerente General de Matzkin Semillas SRL, empresa fundada en 1980, fue becario del PPE en el año 2007 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 oleaginosos, 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”.



## “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 6 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 1.100 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.

## 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 cien 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.



## “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 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”.

## “La exportación hace crecer y prestigia”

**Empresa:** Nativa Group / Grupo Roan  
**Sector:** Producción de insumos químicos y para kinesiología



Las empresas Nativa Group y Grupo Roan se encuentran en el proceso de la averiguación y la capacitación para iniciar la exportación de productos, para lo cual recurrieron al PPE. La Lic. Romina Bognanni, Directora y responsable de comercio exterior del Grupo, dice que el asesoramiento que han recibido “con respecto a los procedimientos y cuestiones básicas sobre el comercio exterior, nos ha sido de gran ayuda para poder emprender nuestras relaciones comerciales internacionales con seriedad y profesionalismo, siguiendo los pasos necesarios para tener un resultado exitoso. Si bien todavía no hemos concretado ninguna operación -expresa-, estamos muy cerca de realizarlo”.

Nativa Group S.R.L es una PyME dedicada desde el año 2002 a la fabricación y comercialización de insumos químicos destinados a la industria de la impresión. Grupo Roan, también PyME, se dedica hace más de veinte

años al *service* especializado de máquinas de musculación y equipos cardiovasculares, y a la fabricación y comercialización de elementos e insumos para kinesiología.

“Desde hace un tiempo hemos decidido asesorarnos para poder comenzar a exportar. Debido a esto, comenzamos a investigar cuáles eran los requisitos para vender nuestros productos en el mercado externo, considerando los certificados y normas necesarias para que sean aceptados a nivel internacional”, cuenta Bognanni, quien dice que en ese camino conoció el Programa de la Fundación Gas Natural Fenosa.

“Tomamos la decisión de exportar por varias razones, entre ellas seguir creciendo en el mercado”, explica Romina. Para la ejecutiva, “exportando, ambas empresas obtendrían prestigio a nivel comercial lo cual le daría mayores posibilidades de ofrecer los productos a nuevas empresas, ganando posicionamiento en el mercado local”.

Bognanni apunta que otro motivo es “la diversificación de riesgos. Dada la alta volatilidad de la economía Argentina –argumenta-, las empresas pueden hacerse firmes en diferentes mercados diversificando el riesgo intrínseco del mercado local”. Fulano afirma que lo aprendido en el PPE les permitirá a sus empresas “insertarse en el mercado internacional, con prestigio, seguridad y profesionalismo”.

## “Antes exportar nos traía más problemas que soluciones”

**Empresa:** Cuero *Design*.  
**Sector:** Diseño de productos para decoración.



Pablo Podestá, técnico químico con experiencia en el sector de autoadhesivos y su mujer, Laura Borsani, entonces aplicada a la decoración, encontraron que una fusión productiva de sus actividades podía ser la de explorar y desarrollar el creciente uso del cuero tanto en la construcción como en la decoración de interiores. En el año 2006 fundaron Cuero *Design* “con el objetivo de llevar la calidez y prestigio del cuero al rubro de la decoración, explorando la posibilidad de aplicar estos materiales en paredes, techos, puertas y muebles en general”, recuerdan.

Con ese cometido crearon y patentaron revestimientos sintéticos autoadhesivos con terminaciones muy similares al cuero genuino pero con la resistencia y practicidad del acabado sintético, innovación que permite fabricar rollos y guardas autoadhesivas listas para revestir cualquier superficie lisa al instante con un acabado perfecto.

“Nuestro mercado se amplía constantemente ya que se van descubriendo diferentes aplicaciones que representan una solución rápida y económica para generar nuevos negocios. El cliente consumidor se ha expandido en diversos sectores: fabricantes de muebles en serie y artesanales; constructoras de hoteles, edificios, *shopping center*, etc.; distribuidores de productos de decoración; materias primas para fábricas de muebles; arquitectos y decoradores en general; escenógrafos de teatro y televisión; cadenas de locales de decoración y regalería”, cuenta Podestá.

Con el mercado interno consolidado, Cuero *Design* realiza en 2009 su primera exportación. Laura es contundente: “No estábamos preparados para desarrollar un mercado en el exterior y esto nos llevó a generar una venta esporádica que trajo más problemas que soluciones”.

Recuerda entonces que ese año se contactaron con la Fundación y que inmediatamente recibieron “ayuda para desarrollar la mentalidad exportadora necesaria para el mercado internacional. Esto implica estar preparados para cubrir la demanda buscada y responder seriamente conociendo las necesidades del mercado donde se quiere exportar”.

La conclusión de Podestá es que “generar una mentalidad exportadora no es tan difícil y costoso como parece; implica tomar la decisión de prepararse durante el tiempo que sea necesario para brindar la seriedad y seguridad que necesita un cliente en el exterior. Se requiere de mucha paciencia y determinación, pero la recompensa vale la pena. Hoy exportamos a más de seis países y seguimos ampliando mercados”.



## “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”.

## Seriedad, organización y herramientas de gestión

**Empresa:** Dahme SRL.  
**Sector:** Fabricación de calzado femenino

Donné

El Lic. Mariano Mayo, Socio Gerente de Dahme SRL, valoró especialmente los aportes que su participación en el PPE le hicieron tanto a su formación profesional como al desarrollo sustentable del negocio que conduce. Dahme, constituida en el año 2005, se dedica al diseño y fabricación de calzado femenino de alta gama para su marca propia Donne y para algunas de las principales marcas de indumentaria y calzado de mujer.

“Si bien hoy las condiciones macro hacen difícil tener una oferta exportable

tentadora, el programa me presentó herramientas de gestión como desarrollo de costos, logística y negociación que me dan el marco de conocimientos y me preparan para la hora que las condiciones de mercado presenten oportunidades para el industrial argentino”, manifestó Mayo.

El ejecutivo encomió el programa cumplido en Barcelona, donde dijo que afirmó “la seriedad del PPE. La capacitación me pareció muy buena y la organización, de excelencia”.

“El PPE cumple con excelencia tanto en los programas de capacitaciones como en el asesoramiento personal que brinda a las empresas que nos acercamos. Sus profesionales ponen mucha pasión y vocación en eso de acompañar a los emprendedores en el difícil proceso de insertarse internacionalmente”, valoró.



## “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”.

## “Ahora tenemos un departamento de comercio exterior de primer nivel”

**Empresa:** IM Compresores.  
**Sector:** Venta de compresores de estaciones de carga de gas natural comprimido

Enrique Boggero, presidente de IM Compresores S.A., empresa exportadora de compresores de estaciones de carga de gas natural comprimido, es contundente en su definición: “el Programa Primera Exportación nos permitió tener un departamento de comercio exterior de primer nivel en forma gratuita y actualizada”.

IM Compresores tiene más de un década en Argentina, donde se dedica a la venta e instalación de compresores para estaciones de gas natural comprimido. “Nosotros sabíamos muy poco acerca de exportaciones-dijo Boggero- y participar del Programa, tanto en el servicio de consultoría como en las capacitaciones, nos permitió tener una mejora continua”.

El empresario calificó como “extraordinario el nivel de servicio recibido a lo largo de estos años. La Fundación logró en poco tiempo que pudiéramos, con su ayuda –comentó-, realizar contactos internacionales que durante años no pudimos hacer”. Sostuvo después que el PPE está “profundizando y perfeccionando la mentalidad exportadora de todos los argentinos”.

## “Participar es fructífero, independientemente de la intención de exportar”

**Empresa:** Metanoia.  
**Sector:** Desarrollo y gestión de programas de Responsabilidad Social Empresaria (RSE)



Martín Isola, ejecutivo de Metanoia, hizo una mirada muy particular del PPE, que es la de quien participó “independientemente de tener o no una intención de exportar en la actualidad”. Y su conclusión fue terminante “fue muy fructífero”, dijo, porque “participar permite abrir la cabeza y comenzar a concebir negocios ya no locales, sino globales”.

Metanoia es una empresa argentina, fundada hace 15 años, dedicada al desarrollo y gestión de programas de Responsabilidad Social Empresaria. Desde su modelo de gestión sustentable, ofrece servicios y productos, cuya meta es siempre la configuración de negocios sustentables. Brinda a sus clientes servicios integrales de comunicación responsable, programas para público interno, promociones, proyectos y kits educativos, desarrollo de productos y eventos neutros, entre otros.

Isola dijo que en el PPE encontró “servicios y productos de empresas con mayor experiencia y trayectoria, con las cuales la existen múltiples alternativas para generar vinculaciones y transferir tecnología y *know-how*, enriqueciendo los negocios recíprocamente”.

“La sinergia resultante de complementar nuestras debilidades con sus fortalezas y viceversa no haría más que construir negocios exitosos y sustentables por donde se los mire”, comentó.

Finalmente, expresó que “para Metanoia mirar lo que sucede en países con sólidos y avanzados conceptos de Responsabilidad Social Empresaria y Sustentabilidad es siempre inspirador y productivo”.



## 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 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".

## "Ejercicios que parecían un juego son los que se aplican en el alto comercio internacional"

**Empresa:** Traforlog SRL.  
**Sector:** Servicios de comercio internacional



Traforlog no es una empresa nueva ni ha realizado en estos años su primera exportación. Tiene vasta experiencia -35 años- ofreciendo un servicio integral en todas las áreas competentes al comercio internacional.

Sin embargo Javier Miholvicevich, su presidente, cuenta que la participación de Traforlog en el PPE ha enriquecido la experiencia de la empresa al haber tomado "contacto con pequeños emprendedores que buscan eficientizar su cadena de comercialización. El compartir las experiencias tanto locales como en Barcelona con un grupo de emprendedores sumamente talentosos, ha sido muy positivo", dice. Y sobre los resultados para otras empresas participantes, es enfático: "huelgan las palabras, hay resultados a la vista que no dejan de asombrarnos".

Javier dice que al cabo de su participación en el PPE, en lo profesional ha podido transmitirles a sus clientes "los conceptos básicos de las nuevas formas de vender en el mundo. La experiencia en Barcelona ha sido de grandísima utilidad, y los ejercicios sobre negociación que parecían un juego –subraya– los he vivido en tratos que debieron realizar algunos clientes con importadores de otros países, sobre todo asiáticos".

Por último el directivo de Traforlog, que participó de dos misiones a Barcelona, reconoce que todavía tiene pendiente desarrollar más la relación "con los dos grupos humanos tan heterogéneos" con los que compartió experiencias, "para aprovechar su gran potencial empresarial y abrir nuevos caminos".

## “Aprendimos que para hacer negocios con europeos hay que hacerlos a la europea”

**Empresa:** Comercial Brasa SRL  
**Sector:** Consultora de Marketing Estratégico



Jorge F. Sarasqueta, socio de la consultora de marketing estratégico Comercial Brasa, manifestó que la participación en el PPE le permitió comprender dos grandes conceptos: que para exportar a Europa la oferta debe tener valor agregado conforme a sus necesidades y que hay que adaptarse a sus métodos y condiciones de negociación, que “son más sanos”. Comercial Brasa SRL, fundada en el 2004, se especializa en alinear a las empresas con el mercado, generando en el proceso valor agregado y rentabilidad.

Sarasqueta dijo que “aunque nuestros padres o abuelos hayan sido europeos y nuestro aspecto exterior sea muy similar, nuestras realidades de mercado son muy distintas y los productos o servicios que ofrecemos internamente no satisfacen sus necesidades. Por ello si no adaptamos nuestra oferta de exportación con valor agregado a sus necesidades, vamos a seguir exportando únicamente materias primas”. Asimismo observó que “la forma en que hacen negocios en Europa es a la europea” y que “para negociar con ellos hay que adaptarse a sus métodos y condiciones, que son más sanos que los nuestros”.

“Gracias a haber comprendido estos conceptos, logramos negociar exitosamente la representación de una empresa holandesa”, informó el consultor.



## “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 septiembre del año 2009, del 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 Ayssén 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.

## A partir del viaje lanzaron la empresa y montaron la planta ya con clientes en el exterior

**Empresa:** Tayrona Energy Corporation.  
**Sector:** Energías renovablesfemenino



*Tayrona Energy Corp.* es una empresa que se creó a partir de la detección de oportunidades y estudio del sector de energías renovables como biocombustibles, energía eólica, solar y eléctrica, a partir de biomasa. Fernando Carlos Rocha, Gerente de Comercio Exterior de la empresa cuenta que después realizar estudios ambientales y la viabilidad técnica y económico - financiera del proyecto, en el año 2010 se presentó la oportunidad de participar del Programa Primera Exportación de

la Fundación Gas Natural Fenosa, participando de las actividades en España, donde tuvieron “una muy buena llegada a importantes empresas importadoras de biodiesel, aceite de soja y productos químicos”.

Luego de ello, a principios de 2011 se constituyó formalmente la empresa y se realizó la primera asamblea de accionistas. “Y un año después de participar del PPE estamos construyendo la primera planta de biodiesel y subproductos proyectada”, señala Rocha.

El ejecutivo asegura que la participación en el PPE “fue muy útil ya que obtuvimos cartas de intención de compra de nuestros productos que fueron agregadas al plan de negocios de la empresa, tornándolo mucho más atractivo para los accionistas e inversores”.

“Esperamos con entusiasmo comenzar la producción para atender la demanda internacional generada a partir del viaje con la Fundación Gas Natural Fenosa, y es nuestro deseo que los viajes se continúen realizando, ya que son un excelente vehículo para planear la internacionalización de empresas”, finaliza Rocha.

## “El curso en Europa nos hizo entender nuestras posibilidades”

**Empresa:** Unpar SRL  
**Sector:** Fábrica de calzado de seguridad



Unpar SRL es una PyME familiar que comenzó sus actividades hace 38 años fabricando mocasín legítimo en un pequeño taller ubicado en el mismo terreno donde vivían sus propietarios. En 1976 comenzó a fabricar calzado de seguridad con 3 operarios y hoy ya son más de cincuenta, trabajando en una planta de casi 2000 metros .  
Mauricio Pardo, Gerente General, manifiesta que la fábrica “cumple con estándares internacionales de calidad y certificaciones de producto. Nos estamos preparando para este nuevo desafío que es exportar –agrega- y para ello fundamos junto con otros empresarios un consorcio de exportación: *Walk Argentina*”. Pardo dice que con ese propósito, decidieron “dar un paso más: un curso en Europa, que en principio sonaba raro; en Barcelona, lo cual sonaba sonó mejor, y con contactos para exportación, por lo que, finalmente ‘compré’”.

El empresario dice que fue una “gran experiencia asistir al curso en la Universidad Pompeu Fabra, alejándonos de nuestra cotidianeidad, de nuestras familias y obligaciones, lo que nos permitió ver y absorber todo desde otro lugar, consiguió romper nuestras estructuras, compartir momentos impensados, descubrir otra cultura, entender nuestras posibilidades y atisbar lo que se viene”.

Pardo tiene claro ahora cuál es el futuro “en un contexto económico complicado: emprender la difícil tarea de abrir mercados, con una fórmula casi mágica: trabajo, pasión y tesón”.



## “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 23 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”.

## “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 les “abrió la cabeza en cuestiones del pensamiento, especialmente del pensamiento argentino”.

Fainalind es empresa líder en la producción de harina de garbanzos para preparar fainá. 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.

## “Definimos un plan de exportación de servicios, que no teníamos”

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



La licenciada 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 marcario “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 fundado 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.

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

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



Daniel Bidolsi, 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”.

## “Me nutrí de capacitación académica del más alto nivel”

**Empresa:** Jose Lopes – Gaelle  
**Sector:** Calzado e Indumentaria deportiva.



Hernán D. Lopes, Director General y Responsable del Depto de Comercio Exterior de José Lopes – 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 Lopes – 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 en septiembre de este año. “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.

## “En el programa nos mostraron posibilidades que ni siquiera teníamos en mente”

**Empresa:** Estudio Miranda Iglesias  
**Sector:** Asesoramiento y gestión de *marketing web* internacional



Diego Miranda, fundador y director del estudio de asesoramiento y gestión de *marketing web* 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.

## “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”.

## “Pudimos desarrollar una corresponsalía en Barcelona”

**Empresa:** Daniel Griboff  
**Sector:** Comercio Internacional-  
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”.

## “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 en el Viaje de Formación y Desarrollo de Negocios del 2007 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 mente’, a través de la transferencia de conocimiento y las entrevistas con empresarios españoles”.

## “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”.

## “La empresa se ha replanteado y redefinido sus estándares de calidad, eficiencia y excelencia”

**Empresa:** Calzados Polo Sur.  
**Sector:** Fábrica de calzados



Adrian Hagopian, Director de Calzados Polo Sur S.A., contó que la integración de su empresa al Consorcio de exportación *Walk Argentina* ha resultado “muy provechosa” dado que “en la búsqueda de nuevos mercados, la empresa se ha replanteado y redefinido sus estándares de calidad, eficiencia y excelencia”.

Calzados Polo Sur S.A. se dedica a diseñar, fabricar y comercializar calzado tanto para sus marcas propias, Pians y Prado así como para marcas líderes del mercado. Contamos con una planta de 6000 metros

cuadrados con tecnología de punta y con colaboradores altamente capacitados lo cual nos permite responder con eficiencia las más altas necesidades del mercado.

“Calzados Polo Sur se caracteriza por ser una empresa con una vocación de superación y mejora continua la cual nos lleva día a día a proponernos nuevos desafíos y entre ellos, surge, a través del Programa Primera Exportación y con el apoyo de *All Invest*, la UIA y la Cámara Argentina del Calzado, la creación del consorcio de exportación *Walk Argentina*”, dijo Hagopian.

“Salir de nuestro país y comenzar a medirse, compararse y obviamente competir con los principales jugadores del mercado mundial hace que la empresa se exija buscando ofrecer lo mejor de sí misma, potencie su creatividad y las capacidades de cada integrante. Por otro lado, el intercambio y el trabajo en equipo con otras empresas del mismo rubro enriquece muchísimo la visión de todo el negocio y es una fuente inagotable de aprendizaje y motivación”, añadió.



## “Afirmamos conocimiento, vínculos y expansión creativa”

**Empresa:** Antares  
**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 Cuidado medioambiental.

Antares 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 y fortalecer grupos amenos y productivos”.

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”

## “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 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. Este año la compañía “lanzó a nivel global en *Silicon Valley* el *VFOptimizer* en 2011, herramienta que permite incrementar los *rankings* en los buscadores, con singular éxito”

“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* 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”.



**10** Programa  
Años Primera  
Exportación

# Testimonios

# Estrechos lazos con la comunidad facilitan la operatividad del PPE

Se manifiestan en múltiples convenios con municipios y prestigiosos organismos académicos, empresariales y públicos que dan marco a una intensa actuación de los profesionales del Programa



El Ing. Cristiani y el Lic. Furnari, con el intendente de Pilar, Humberto Zúccaro

**E**l Programa Primera Exportación de la Fundación Gas Natural Fenosa y Gas Natural Fenosa en la Argentina ha logrado una firme radicación en todos los ámbitos directa e indirectamente relacionados con la actividad de comercio exterior en el país y en especial con numerosos municipios e importantes instituciones académicas y empresariales de la Argentina y España. Esta implantación se manifiesta a través de una importante batería de acuerdos celebrados con distintas ins-

tituciones públicas y privadas, que facilitan y extienden la operatividad del Programa a lo largo y a lo ancho del país. Naturalmente, el área de cobertura de servicios brindados por Gas Natural Fenosa, concentrado en el Gran Buenos Aires, es donde el Programa se ha extendido más rápidamente.

En ese sentido, los municipios constituyen un pilar muy importante para la inserción y extensión del Programa. Esto queda francamente expuesto en la cantidad de convenios suscriptos, entre otras, con las municipalidades de Vicente López, San Isidro, San Fernando, Tigre,

## Acuerdos de colaboración

San Martín, 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. Asimismo se han pactado acuerdos con instituciones académicas de gran prestigio, que han enriquecido los contenidos y alcances del Programa, como los suscriptos con la Universidad 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 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.

**Convenio marco.** En el convenio marco con las 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. De tal forma se fortalece también el desarrollo económico de estas localidades.

Además de la participación activa de los municipios, también las uniones industriales, cámaras zonales y sectoriales desempeñan un rol muy importante para que el Programa establezca vínculos con las empresas. Por caso, en municipios o ciudades como 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.

Todo esto involucra una gran actividad de la Fundación y de los profesionales comprometidos con el Programa. 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 inte-

rior del país, así como fueron dictados por el Programa casi un centenar de seminarios y conferencias empresariales en más de treinta municipios.

Esta intensa actividad orientada a la divulgación de conocimientos y servicios es retribuida con el reconocimiento de las comunidades involucradas, que se expresa con invitaciones y distinciones como las citadas en el artículo de las páginas de cierre de esta edición.

**Referente del sector.** 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.

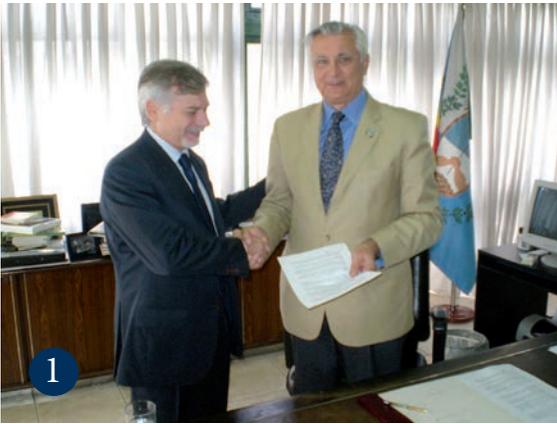
El Programa y sus autoridades son, hoy en día, un referente del sector exportador. Por caso, recientemente la reconocida Cámara de Exportadoras de la República Argentina (CERA) invitó al Director Ejecutivo del Programa, Lic. Pablo Furnari, a exponer en su tradicional celebración anual del Día de la Exportación sobre “El Proceso Exportador de las PyMEs”.

El convenio de colaboración establecido entre la Fundación Gas Natural Fenosa y la Secretaría de Cultura

de la Nación tiene a su vez el propósito de desarrollar un plan de capacitación para creadores culturales sobre técnicas de comercialización orientadas a la exportación. Este acuerdo fue suscripto por el Presidente de Gas Natural, Horacio Cristiani y el entonces Secretario de Cultura, José Nun. A través del acuerdo, el Programa Primera Exportación asumió compromisos de capacitación y apoyo técnico-administrativo sobre la comercialización, exportación de bienes y/o servicios para creadores culturales que deseen realizar su primera exportación. También 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. ●

El Programa se  
encastró con  
exactitud en los  
objetivos de la  
Fundación y en las  
necesidades de la  
sociedad argentina





A lo largo de estos diez años se han ido firmando convenios con distintos municipios y organismos. En la Foto 1, el Ing. Cristiani saluda al entonces intendente de la Municipalidad de San Martín, Ricardo Ivoskus; en la Foto 2, momento de la firma con el intendente de San Fernando, Osvaldo Amieiro. Foto 3, un seminario en la UADE, resultado del Acuerdo firmado con su rector, Jorge del Águila (Foto 4). En la Foto 5, el Ing. Cristiani saluda al entonces intendente de Morón, Lucas Ghi.



# Amplio reconocimiento institucional a la iniciativa de la Fundación Gas Natural Fenosa

La Fundación en la Argentina y en particular el Programa Primera Exportación, han recibido importantes distinciones expresadas mediante premios, menciones e invitaciones reservadas a instituciones que han ganado un sitio preferente en la consideración pública.

## Año 2010

■ Premio por Buenas Prácticas en Responsabilidad Social Empresaria - Municipio de Morón – El Gobierno del Municipio de Morón, Provincia de Buenos Aires, distinguió a la Fundación Gas Natural Fenosa por la implementación de Buenas Prácticas en Responsabilidad Social Empresaria en el marco del Programa Primera Exportación. En las consideraciones de la distinción se menciona que “el Programa Primera Exportación ha estado a la vanguardia desde sus inicios, hace ya 10 años, en materia de la implementación

de una política de responsabilidad social empresaria sustentable, lo cual ha sido fehacientemente reflejado con esta premiación”.

■ Premio a la Exportación Argentina en el rubro “Iniciativas privadas tendientes a favorecer a las exportaciones” - Revista Prensa Económica – El Programa Primera Exportación de la Fundación Gas Natural Fenosa fue premiado en el rubro de Iniciativas Privadas Tendientes a Favorecer a las Exportaciones en el evento “Premio a la Exportación Argentina” que anualmente realiza la revista mensual de economía y negocios Prensa Económica.



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



El Presidente de Gas Natural Fenosa en Argentina, Ing. Horacio Cristiani, y el Vicepresidente del BICE, Juan José Deu Peyres, en la entrega del Premio Federal otorgado por la Revista Prensa Económica

## Año 2009

■ Premio Especial al Programa Primera Exportación de la Fundación Gas Natural Fenosa, por su labor destacada en el Asesoramiento y Capacitación de las PyMEs Exportadoras, otorgado por la Revista Prensa Económica. La Ministra de Industria y Turismo, Sra. Débora Giorgi, hizo entrega del premio al Lic. Pablo Furnari.

## Año 2008

■ Premio Federal al Programa Primera Exportación de la Fundación Gas Natural Fenosa en reconocimiento a la labor de Asesoramiento y Capacitación a las PyMEs Exportadoras para su acceso a los mercados internacionales y la promoción de su desarrollo sustentable, otorgado por la Revista Prensa Económica. El premio fue recibido por el Presidente de Gas Natural Fenosa en Argentina, Ing. Horacio Cristiani, de manos del Vicepresidente del BICE, Juan José Deu Peyres.

■ Premio de la Cámara Española de Comercio en la República Argentina (CECRA) a Gas Natural Fenosa en el rubro Labor Social Más Destacada por sus actividades vinculadas a la responsabilidad corporativa. La distinción reconoce y promueve las mejores prácticas llevadas a cabo por empresas españolas por su labor realizada con la comunidad. El Presidente de la CECRA, Dr. Guillermo Ambroggi, entregó la distinción al Ing. Horacio Cristiani, Presidente de Gas Natural Fenosa, por los diversos programas de responsabilidad corporativa que desarrolla la compañía en la sociedad. Entre ellos, se destacan: Gasificación para barrios carenciados, Gas en la Escuela, Primera Exportación, Conciencia Exportadora, Saber Natural, Emprendedores Sociales, Ambiente Natural, Lectura Natural y Lucha contra la desnutrición infantil.

■ Premio Ciudadanía Empresaria en el rubro Prácticas de Responsabilidad Social Empresaria, otorgado por la Cámara de Comercio de los Estados Unidos en Argentina (AMCHAM) al Programa Primera Exportación de la



El Vicepresidente de la Nación, Ing. Julio Cobos, entrega a la Dra. Bettina Llapur, Directora de Relaciones Institucionales de la Fundación Gas Natural Fenosa en Argentina, la Distinción Konex en la categoría "Fundaciones empresariales" del año 2008.

## Premio Konex entregado por el Vicepresidente de la Nación

En el mes de septiembre del año 2008 la Fundación Gas Natural Fenosa recibió una Distinción Konex en la categoría "Fundaciones empresariales" en un acto en el que fueron distinguidas 100 personalidades, instituciones y empresas de labor destacada en la última década en la Argentina. La Dra. Bettina Llapur, Directora de Relaciones Institucionales de la Fundación Gas Natural Fenosa en Argentina, recibió la distinción de manos del Vicepresidente de la Nación, Ing. Julio Cobos, en un acto en la Facultad de Derecho de la Universidad de Buenos Aires (UBA).

En la oportunidad la Dra. Llapur dijo que "la Fundación se ha propuesto, como principal objetivo, contribuir a la sensibilización y educación en la protección del medio ambiente en todas las comunidades y países en los que está presente el Grupo Gas Natural"

Los Premios Konex fueron instituidos en el año 1980 por la Fundación Konex con el fin de otorgarlos en forma anual a personalidades e instituciones distinguidas en todas las ramas del quehacer nacional con el propósito es sembrar el porvenir, premiando el presente en cuanto es permanente y digno, para que el ejemplo de los mejores sirva de factor de emulación a la juventud.

Fundación Gas Natural Fenosa en Argentina. Mediante este premio se promueve y reconoce las mejores prácticas llevadas adelante por empresas en relación con su comunidad.

### Año 2007

■ ■ ■ En los "Premio Export.Ar 2007" la Fundación Gas Natural Fenosa en Argentina recibió el Premio al "Mejor Programa de Promoción de Exportaciones Privados del

2007", otorgado por la Fundación Export.AR. En el acto, que tuvo lugar en el Palacio San Martín de Cancillería, el propio Ministro de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, Jorge Taiana, le entregó la distinción al Lic. Pablo Furnari, Director Ejecutivo del PEE, en presencia del Director Ejecutivo de la Fundación Export.AR, Marcelo Elizondo.

■ ■ ■ Premio Especial a la Exportación Argentina en reconocimiento al éxito del

Programa Primera Exportación que la Fundación Gas Natural Fenosa desarrolla desde mayo de 2001, otorgado por la revista Prensa Económica.

### Año 2006

■ ■ ■ Orden de ACACE y Mención de Honor al Programa Primera Exportación por su constante accionar en la promoción del comercio exterior de la Argentina y la formación y capacitación de las empresas

PyMEs, otorgados por la Asociación de Consejeros y Agregados Comerciales y Económicos de Argentina (ACACE). La distinción fue recibida por el entonces Presidente y Gerente General de Gas Natural Fenosa, Ing. Pedro Sáenz de Santa María Elizalde. La Orden de ACACE, otorgada en 10 oportunidades, fue instituida por el ex presidente de ACACE César Alba.

■ ■ ■ ■ “Usa tu Mate: Exportá”, distinción conferida a la Fundación Gas Natural Fenosa por la Cámara de Exportadores de la República Argentina (CERA). “Usa tu Mate: Exportá” se otorga a instituciones que directa e indirectamente promueven en forma innovadora las exportaciones de empresas PyMEs argentinas.

■ ■ ■ ■ Reconocimiento de la Universidad Católica de La Plata al Programa Primera Exportación por la promoción del Comercio Exterior Argentino.

## Año 2005

■ ■ ■ ■ Mención especial en los Premios Eikon 2005 al Programa Primera Exportación en la Categoría “Relaciones con la Comunidad” conferido por la Revista Imagen. En la ocasión también hubo una mención para el Programa “El Gas en la Escuela” de la Fundación Gas Natural Fenosa. Asimismo hubo menciones en la categoría “Comunicación Interna” por el Plan de Comunicación Interna “Misión, Visión y Valores”, y en la categoría “Publicaciones Institucionales” por el libro “La Sustentabilidad Hoy”.



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



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

■ ■ ■ ■ Distinción Comex 2005 al Programa Primera Exportación en la inauguración de la Exposición Internacional de Comercio Exterior COMEX 2005.

■ ■ ■ ■ Distinción a la Fundación Gas Natural Fenosa por la “Responsabilidad Social Empresaria para el Desarrollo Exportador de las empresas PyMEs argentinas” que significa el PPE, otorgada por la Asociación de Consejeros y Agregados Comerciales y Económicos (ACACE).

## Año 2003

■ ■ ■ ■ Premio Anual de la Cámara de Exportadores de la República Argentina (CERA) al Programa Primera Exportación por la importante tarea en promover la exportación de las PyMEs. La entrega del premio fue realizada al Sr. Peris Mingot por el Dr. Eduardo Sigal, Subsecretario de Integración Económica Americana y Mercosur, y por el Dr. Enrique Mantilla, presidente de la Cámara de Exportadores de la República Argentina.

■ ■ ■ ■ Reconocimiento de la Cámara Española de Comercio en la República Argentina al Programa Primera Exportación en el rubro Labor Social Más Destacada.

## Año 2002

■ ■ ■ ■ Premio a la Exportación Argentina en el rubro Iniciativa en la Promoción de Exportacio-

nes, otorgado al Programa Primera Exportación por la Revista Prensa Económica.

■ ■ ■ ■ Distinción Magnus 2002 al Programa Primera Exportación por el rol en el desarrollo del escenario PyME.

■ ■ ■ ■ Declaración de Beneplácito de la Cámara de Diputados de la Nación a la Fundación Gas Natural Fenosa por el Programa Primera Exportación.

■ ■ ■ ■ Auspicio de la Secretaría de Recursos Sustentables y Política Ambiental a la Conferencia “El Medio Ambiente en las Empresas y las Asociaciones” / Resolución 903 del 23 de agosto de 2002.

## Año 2001

■ ■ ■ ■ Mención Especial al Programa Primera Exportación en los Premios Eikon 2001 a la Excelencia en la Comunicación Institucional en la categoría “Relaciones con la Comunidad”.

E

000 12

# Factura de Exportación

Nº 0001 - 00000462

Fecha

Importe

fundación   
gasNatural  
fenosa

**10** Programa  
Primera  
Años Exportación

E

COO. 19

Factura de Exportación

Nº 0001 - 00000462

Fecha