REVISTA
Negocios

El Nuevo Día
Domingo, 26 de octubre de 2014
www.elnuevodia.com

Empresarios boricuas
a la conquista de América Latina

Un grupo de mujeres y hombres de negocios puertorriqueños se une a un movimiento que está propiciando un crecimiento exponencial para sus empresas fuera de nuestro 100 por 35

pressreader Printed and distributed by PressReader
PressReader.com + +1 604 278 4604
COPYRIGHT AND PROTECTED BY APPLICABLE LAW

HOY EN LA REVISTA

Rafael Lama Bonilla
Editor de Negocios

Elixir empresarial para el crecimiento

Platicar por más de dos horas con un puñado de empresarios puertorriqueños y escuchar cómo en menos de un año han creado vínculos con decenas de CEOs en América Latina y España, sirve de antídoto para mitigar ese mal sabor que han provocado estos últimos meses de tempestad económica y crisis fiscal.

Pero conocer que de esos vínculos ya están surgiendo nuevas oportunidades de negocios y que estos empresarios ya se están incorporando y creando subsidiarias en diversas partes del hemisferio es, sin duda, una especie de elixir capaz de apaciguar cualquier síntoma de un paciente en riesgo de tirar la toalla.

Esta inyección de energía y optimismo, es lo que provoca sentarse un rato a escuchar a parte del grupo de empresarios que integra el Consejo Empresarial de América Latina (CEAL), Capítulo de Puerto Rico. Un grupo que, sin hacer mucho ruido en los medios, ya se ha reunido tanto en Washington D.C., como en España y Colombia, creando redes con otros empresarios en diversas partes del mundo, buscando oportunidades para expandir sus empresas fuera de Puerto Rico y seduciendo a sus pares en el exterior a invertir en suelo boricua.

Hoy en portada, parte de este grupo, incluyendo el presidente de CEAL-Puerto Rico, **Efrén Pagán,** nos habla sobre cómo surge la integración de la Isla a esta importante organización y sobre todas las oportunidades y puertas que se abren a raíz de estos nuevos nexos.

Por años, en este espacio, venimos reseñando la importancia de que Puerto Rico mire más allá del mercado de Estados Unidos a la hora de buscar oportunidades de crecimiento y de exportación.

Si bien algunos empresarios del patio llevan tiempo experimentando exitosamente en mercados como América Latina y Europa, lo cierto es que hasta el momento, esas incursiones habían sido hasta cierto punto esfuerzos individuales. Ahora, con la inclusión de Puerto Rico en el CEAL, se abre una importante puerta para que, cómo país, nuestra clase empresarial tenga un acceso de primer orden a las oportunidades que nos esperan allá afuera. CEAL bien podría ser ese detonante que tanto necesitamos para finalmente crear una cultura que abrace el querer internacionalizar nuestras marcas, reconociendo que si bien Puerto Rico tiene unas limitaciones de tamaño de mercado, afuera hay todo un planeta que podemos conquistar.

CONTENIDO

04
La degradación del debate público

06
Cómo elegir un director de desarrollo para tu startup

08
Se abre una puerta para la clase empresarial puertorriqueña

14
Sociales

EN AGENDA

30 de octubre
Presentación sobre Proyecto del Tren Urbano de Caguas
Charla en la sede del Colegio de Arquitectos y Arquitectos Paisajistas a cargo Thelma Valenzuela y José M. Izquierdo-Encarnación, desde las 6:00 p.m., Información (787) 724-1213, ext. 101 y 106.

12 de noviembre
Plan de negocio
Se discute desde cómo redactar tu misión hasta las proyecciones financieras. de 6:00 pm - 9:00 pm en la sala de conferencias IEM, USC. Información www.mujeryempresas.org 787.726.7045 ext. 21

13-15 de noviembre
41ma Convención Anual de la Asociación de Constructores de Hogares
Bajo el lema, "Un Panorama de Transformación", se celebra en el St. Regis Bahía Beach Resort, en Río Grande. Info: (787) 751-1471; ach@achpr.net.

Director General Luis Alberto Ferré Rangel
Director Asociado Benjamín Morales Meléndez
Editor Jefe Negocios Rafael Lama Bonilla
rafael.lama@gfrmedia.com
Subeditora Negocios Lupe Vázquez Pérez
lupe.vazquez@gfrmedia.com

Editora Jefe Diseño Carmen J. Gautier Lugo
Editora Fotografía Carla D. Martínez Fernández
Subeditor de Diseño Gustavo Rivera Rivera
Reporteras Marian Díaz, Joanisabel González, Yalixa Rivera, Marie Custodio, Andrea Martínez, Josefina Barceló
Diseñador Robin Rivera Pastor
Vendedora Yvette Irizarry

La persona que envíe una foto, cualquier clase de material o contenido declara que le transfiere los derechos a El Nuevo Día y todas sus marcas registradas para poder ser publicadas en todos sus medios. Además de permitirnos manipularlos y archivarlos.

press reader
Printed and distributed by PressReader
PressReader.com + +1 604 278 4604
COPYRIGHT AND PROTECTED BY APPLICABLE LAW

EL NUEVO DÍA
Domingo, 26 de octubre de 2014

Se abre una puerta para la clase empresarial puertorriqueña

La entrada de la Isla al Consejo Empresarial de América Latina destapa un mar de oportunidades

Parte del equipo que fundó el CEAL-Puerto Rico, desde la izquierda: Jorge González; Efrén Pagán; Jorge Rodríguez; Jorge López y Brenda Marrero.

JORGE.RAMIREZ@GFRMEDIA.COM

Marian Díaz
mdiaz1@elnuevodia.com
Twitter: @mariandiazrodri

¿Sabía usted que muchos de los empresarios latinoamericanos más reconocidos han expandido sus negocios uniendo voluntades a través del Consejo Empresarial de América Latina (CEAL)? ¿Y que esta entidad, fundada hace un cuarto de siglo, es un referente mundial del empresariado latinoamericano y caribeño?

Si nunca había escuchado hablar del CEAL, sepa que no es la única persona; pues los principales empresarios de Puerto Rico tampoco conocían de la existencia de esta organización, al menos hasta este año.

El CEAL nació formalmente en 1990 en la capital mexicana con el objetivo de estimular la participación de los más importantes integrantes del sector privado en las corrientes de la globalización. Busca también fomentar el liderato y la cooperación de los empresarios para el éxito de los procesos de integración regional, entre los que figuran el Tratado Norteamericano de Libre Comercio, el Pacto Andino, Mercosur y el Grupo G-3.

Al presente, existen más de 20 capítulos del CEAL, siendo España y Puerto Rico los más recientes en integrarse. España entró el año pasado y Puerto Rico se incorporó hace unos meses. El capítulo local cuenta ya con 37 empresarios, lo preside **Efrén Pagán**, presidente de la agencia Arco Publicidad y **Lizzie Rosso** es su directora ejecutiva.

En mesa redonda con revista **Negocios,** Pagán explicó que esta es una organización totalmente privada, en la que no hay participación del sector gubernamental. Hacía años que los miembros del CEAL intentaban que la Isla se uniera al organismo, y esta vez, fue el gobierno de Puerto Rico el que les pidió que auscultaran la posibilidad de integrarse a la entidad.

"No sabíamos lo que era el CEAL. Así de desconectados estamos", confesó **Jorge Rodríguez**, fundador y presidente de la firma de validaciones PACIV, quien exporta sus servicios a Irlanda, Inglaterra e Italia.

Mientras, **Jorge J. López**, presiden-

press reader Printed and distributed by PressReader
PressReader.com ◇ +1 604 278 4604
COPYRIGHT AND PROTECTED BY APPLICABLE LAW

"Esta unión va a permitir acelerar el intercambio comercial en Puerto Rico"

EFRÉN PAGÁN
Presidente CEAL-Puerto Rico

JORGE.RAMIREZ@GFRMEDIA.COM

En plena conversación, los empresarios Efrén Pagán, Jorge González, Jorge Rodríguez, Brenda Marrero y Jorge López.

te y principal oficial ejecutivo (CEO) de la compañía Fuller Group, reconoció que por años Puerto Rico ha dejado de mirar hacia América Latina, mientras otras empresas, entre ellas Banco Santander, han crecido porque han invertido en la región. "A nosotros nos falta mucho eso. Nos acostumbramos a mirar solo hacia el norte".

Para conocer de primera mano cómo funcionaba el organismo un grupo de empresarios locales se montó en un avión y participó de las actividades del CEAL en la capital federal, en Colombia y más recientemente en España, donde se celebró este año la Plenaria Anual de la entidad.

Además hicieron una convocatoria a dueños de compañías nativas que tuvieran el ADN de exportación, para que fueran fundadores del capítulo local. Más del 80% de los 45 empresarios convocados aceptaron la invitación, dijo Pagán, al tiempo que señaló que cuentan con representación de todos los sectores industriales.

Explicó que los socios del CEAL son dueños de sus propias empresas y a la organización se entra solo por invitación de sus miembros. La meta es buscar la integración comercial de la región y posicionar a América Latina a la vanguardia del empresarismo de la región.

Los empresarios locales han quedado impresionados con lo que han descubierto del CEAL, pues se han percatado de que puede ser un gran aliado a la hora de maximizar el crecimiento de sus empresas. "Descubrimos un mecanismo del que todos nos podemos beneficiar. Ya no es un esfuerzo individual, sino colectivo", sostuvo el presidente del capítulo local, quien dijo que las reuniones del CEAL no son actividades sociales, sino para hacer negocios.

Reconoció Pagán que ha sido un cambio de mentalidad para muchos de ellos. "¿Por qué pensar que mi empresa tiene que ser grande solo en Puerto Rico, si hay empresas en Latinoamérica que llevan cuatro generaciones y tienen decenas de filiales?", cuestionó el fundador de Arco Publicidad.

Esta conexión entre la Isla y el CEAL traerá beneficios mutuos. Esto porque Puerto Rico será el eslabón que le permitirá a los empresarios latinoamericanos entrar a comercializar en el mercado de Estados Unidos. Mientras, del otro lado de la ecuación, ayudará a los empresarios locales a insertarse en el comercio bilateral.

"Los empresarios del CEAL son empresarios de peso. Insertarse en ese mundo de la exportación es esencial y eso se hace teniendo conexiones fuera. Esta es la plataforma ideal para hacerlo"

CYRIL MEDUÑA
Presidente de Advent-Morro

"Esta unión va a permitir acelerar el intercambio comercial en Puerto Rico. La responsabilidad de internacionalizar nuestras empresas es una responsabilidad nuestra, no del gobierno. Y la internacionalización de Puerto Rico es el objetivo de CEAL-Puerto Rico", aseveró Pagán.

Para **Cyril Meduña**, presidente de la firma de inversión de capital Advent-Morro Equity Partners, lo importante de la entrada de la Isla en el CEAL es que Puerto Rico empieza a tener contacto directo con los empresarios latinoamericanos, lo que tiene el potencial de aumentar las oportunidades de crecimiento de sus respectivos negocios.

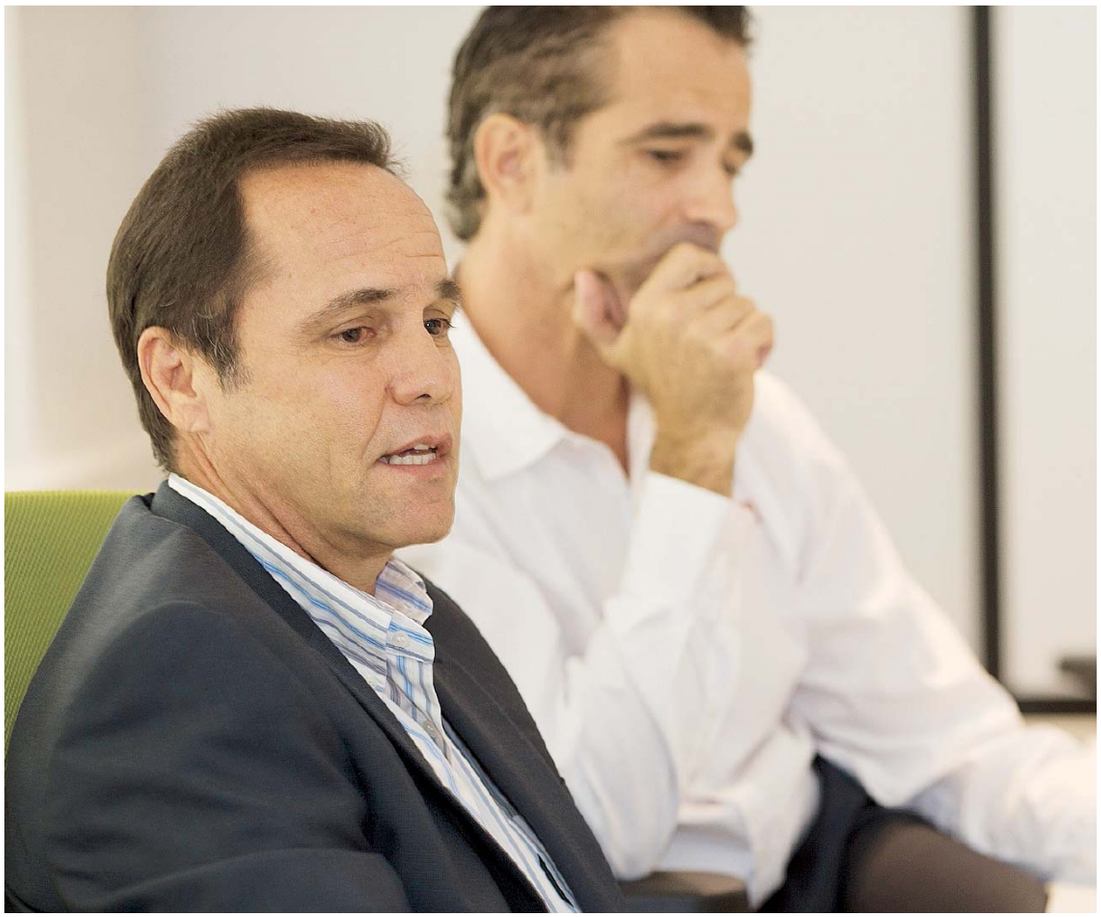
"Los empresarios del CEAL son empresarios de peso. Insertarse en ese mundo de la exportación es esencial y eso se hace teniendo conexiones fuera. Esta es la plataforma ideal para hacerlo", sostuvo Meduña, quien añadió que para él "ha sido un 'eye opener' enorme" el asistir a los eventos recientes del CEAL.

EXPERIENCIA EN ESPAÑA. Siendo un capítulo que se fundó este año, Puerto Rico participó por primera vez de la Plenaria Anual del CEAL –celebrada del 1 al 3 del presente mes en Madrid– y según los entrevistados, la receptividad hacia el grupo boricua fue muy positiva. Estos llevaron como invitado al gobernador **Alejandro García Padilla**, quien le habló a la junta directiva del CEAL sobre su visión de cómo Puerto Rico puede ser la entrada a Estados Unidos, lo que generó mucho entusiasmo entre los empresarios de toda Latinoamérica y España.

"Había mucho interés por conocer más de Puerto Rico y por venir a invertir. El mercado de Estados Unidos es todavía tabú para ellos", comentó el CEO de Fuller Group.

Y es que a pesar de que algunos miembros del CEAL en otros países tienen inversiones y negocios en Puerto Rico, el sector privado y el gobierno han fallado en el pasado al no poner en el radar a la Isla como destino de inversión y como el enlace perfecto entre América Latina y el mercado estadounidense.

press reader Printed and distributed by PressReader
PressReader.com ✧ +1 604 278 4604
COPYRIGHT AND PROTECTED BY APPLICABLE LAW



JORGE.RAMIREZ@GFRMEDIA.COM

Desde la izquierda, Jorge González, presidente de Olein Recovery y Jorge Rodrídugez. presidente de PACIV, ambos miembros de El CEAL-Puerto Rico.

"No sabíamos lo que era el CEAL. Así de desconectados estamos"

JORGE RODRÍGUEZ
Presidente de PACIV

"El CEAL nos ha abierto una fronteras inimaginables"

BRENDA MARRERO
Presidenta BMA Group

"Debemos triplicar o cuatriplicar los ingresos. En menos de cinco años creo que con la ayuda de Dios puedo vender cinco veces más"

JORGE GONZÁLEZ
Presidente Olein Recovery

Mientras, para el presidente de PACIV, esta Plenaria del CEAL le puso en contacto con firmas de renombre que podrían convertirse en sus clientes. "Yo más contento no puedo estar. Siento que estuve huérfano por 17 años... Conocí a los dueños de cuatro farmacéuticas, dos de Argentina, una de Guatemala y otra de Paraguay, todas manufacturan medicamentos aprobados por la FDA (Administración de Drogas y Alimentos federal) y la más pequeña tiene 37 plantas".

Tres de estas farmacéuticas, según Rodríguez, mostraron interés en invertir en la Isla y le pidieron el listado de las plantas que han cerrado o están en el proceso de hacerlo. De inmediato, puso manos a la obra para suplirles esa lista y ponerlos en contacto con la Compañía de Fomento Industrial.

Brenda Marrero, presidenta de la firma de consultoría y reclutamiento de personal BMA Group, se mostró igual de sorprendida y satisfecha con los resultados de esta plenaria. Acostumbrada a viajar y a hacer negocios en múltiples países –su firma cuenta con 3,000 empleados y varias oficinas en el exterior-, dijo que no ha contado con el apoyo ni la asesoría de otros empresarios cuando ha abierto sus oficinas, pero ahora siente que será distinto. Contó que un empresario colombiano la instó a abrir una oficina en Colombia y se ofreció a ayudarle con el proceso, igual le ocurrió en España. Marrero le tomó la palabra y en cuestión de días incorporó esas dos oficinas.

Otro que planifica aprovechar al máximo los contactos con el CEAL es **Jorge González**, presidente de Olein Recovery, empresa de reciclaje de aceite usado localizada en Yabucoa. Olein inició operaciones en el 2006 y desde el comienzo puso sus ojos en el sur, ya que según su presidente, el flete le resultaba más económico que si apuntaba hacia Estados Unidos. Su primer contacto fue Panamá, país que hoy es su segundo mercado de exportación, después de República Dominicana.

"Ya contacté al presidente del CEAL Bolivia y al de Paraguay para que nos ayuden a conseguir clientes potenciales", dijo el empresario, quien al momento de la entrevista planificaba viajar a ambos países la siguiente semana.

La proyección de González es que las conexiones con empresarios del CEAL le van a permitir crecer aceleradamente sus ventas. "Debemos triplicar o cuatriplicar los ingresos. En menos de cinco años creo que con la ayuda de Dios puedo vender cinco veces más".

Y es que las empresas socias del CEAL tienen que estar dispuestas a responder con prontitud. Además, deben tener el capital y la capacidad de producción necesaria para no dejar pasar una buena oportunidad de negocios, comentaron los entrevistados.

"Hay que apostar más a los negocios con potencial de crecimiento. Desde el punto de vista de desarrollo económico, es ahí donde nos debemos concentrar", opinó el fundador de PACIV, al indicar que esas son precisamente las empresas que integran el CEAL. De hecho, muchas de estas compañías apadrinan a los negocios incipientes de alto rendimiento ("startups").

ACTIVO EL CEAL-PUERTO RICO. El capítulo de Puerto Rico tiene el potencial de llegar a convertirse en uno de los más numerosos dentro de la organización, a juicio de su presidente. Aunque no es una meta definida, Pagán dijo que en la Isla existe el potencial para que haya entre 100 y 150 socios del capítulo.

Por lo pronto, el CEAL-Puerto Rico se apresta a organizar dos simposios el año próximo. El primero se celebrará el primer semestre e irá dirigido a los empresarios latinoamericanos que hacen negocios en la Isla o a los que quieran conocer más sobre las oportunidades de hacer negocio aquí. Mientras, el otro será un foro energético dirigido a las empresas de América Latina, ya que en la región también buscan soluciones a los problemas energéticos. Este se llevará a cabo en la segunda mitad de 2015.

Y el capítulo boricua no descarta pedir la sede para celebrar la Plenaria del año 2016 en Puerto Rico, aunque no es una decisión oficial todavía, ya que desean concentrarse en la expansión de sus empresas en el exterior.

"Este primer año va a ser el barómetro para ver cuál es el comportamiento de Puerto Rico en América Latina y viceversa. Estamos buscando un crecimiento acelerado y a través del CEAL se puede lograr", dijo Pagán. "El CEAL nos ha abierto una fronteras inimaginables", le agregó Marrero con un tono esperanzador.

press reader
Printed and distributed by PressReader
PressReader.com ÷ +1 604 278 4604
COPYRIGHT AND PROTECTED BY APPLICABLE LAW

Validado el crecimiento de la firma local

Jorge L. Rodríguez, CEO de PACIV

PACIV

FICHA DE EXPORTACIÓN

PACIV

Se fundó en 1997. Es una compañía de servicios especializados que provee soluciones en las áreas de automatización de procesos y validación de sistemas de computación.

Tiene presencia en Europa y Estados Unidos, en particular en los mercados de Italia, Inglaterra e Irlanda.

Aspira a entrar a República Dominicana, México y Argentina.

pressreader
Printed and distributed by PressReader
PressReader.com ✧ +1 604 278 4604
COPYRIGHT AND PROTECTED BY APPLICABLE LAW