

# La exportación como ruta al crecimiento empresarial

## Líderes de compañías locales hablan de sus experiencias de intercambio comercial

**Yalixa Rivera Cruz**

yrivera@elnuevodia.com

Twitter: @yalixariveraEND

La actividad de exportación para las empresas puertorriqueñas no es más un valor agregado a su operación sino una necesidad imperante para hacer crecer su base comercial e integrarse a la economía global.

La reducción demográfica que experimenta Puerto Rico, protagonizada por la masiva migración, la crisis fiscal y el acelerado envejecimiento de

la población, han empujado a las empresas locales a mirar más allá de las fronteras locales para atraer crecimiento a sus compañías.

Ejemplo de esto son empresas como Wovenware, Pan American Grain y Pharma-Bio Serv. Las tres compartieron ayer sus experiencias con los miembros de la Cámara de Comercio que asistieron al Puerto Rico Conference 2015.

**Christian González**, presidente de Wovenware, dedicada al desarrollo de software, explicó que el 35% de sus ingresos anuales proviene de la exportación de sus productos a países como Estados Unidos, República Dominicana, Inglaterra y Canadá.

"Para el cierre de este año esperamos llegar al 40%. Muchas veces se piensa que por ser una empresa pe-

queña no se puede exportar, pero eso no se siempre así. Nosotros tenemos 12 años en el mercado, comenzamos con dos empleados (su socio y él) y hoy somos unas 30 personas que le sirven a una cartera de más de 45 clientes", sostuvo González.

Una afinada estrategia de mercadeo y una buena lista de clientes que recomienden y hablan bien de la empresa son algunos de los requisitos claves para tener éxito en esa agenda.

Por su parte, **José González Freyre**, presidente de Pan American Grain, sostuvo que conocer el mercado al que se quiere exportar desde sus leyes, cultura y hasta religión son parte de la "asignación" que tiene que hacer una empresa que decide exportar.

El empresario, con sobre 20 años de experiencia en estos temas, aseguró



**Victor Sánchez, presidente de Pharma Bio Serv.**

que Puerto Rico tiene todo lo que necesita para entrar en la cultura de la exportación. "Estamos preparados para hacerlo. Tenemos la capacidad e infraestructura. Tenemos el cumplimiento de regulaciones federales y la proximidad a los principales puertos marítimos", indicó.

Sin embargo, destacó que hace falta desarrollar más la industria de manufactura y producción en vez de promover el consumismo masivo que actualmente mueve la economía. Señaló que no basta con decir que Puerto Rico lo hace mejor, de lo que se trata es de "hacerlo mejor".

Por último, **Victor Sánchez**, presidente de Pharma Bio Serv, dijo que la mejor forma de empezar ese proceso de exportación es a través de los propios clientes locales con operaciones en otros países. Según comentó así fue que ellos comenzaron en el 1999 exportando sus servicios de consultoría farmacéutica en Italia. Hoy cuentan con operaciones en Estados Unidos, Irlanda, España y próximamente abrirán oficinas en Sao Paulo, Brasil.

El ejecutivo destacó como esencial el ser flexible y estar preparado ante un posible fracaso porque no siempre todo funciona como planeado.

# 600

**EMPLEADOS**

La empresa de servicios farmacéuticos Pharma Bio Serv tiene sobre 600 empleados.