

## Programa DuPont APEX (Programa de Apoyo a las Exportaciones)

### Situación

#### CASOS DE RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA Programa de apoyo a PYME´s

##### Breve descripción de la empresa

DuPont es una compañía consagrada a la ciencia, que ofrece soluciones para mercados como el de la alimentación y nutrición, el cuidado de la salud, la indumentaria, el hogar y la construcción, la electrónica y el transporte.

DuPont ofrece en Argentina una amplia línea de productos, actuando en diversas industrias: automotriz, agrícola, de envasamiento, gráfica, construcción/residencial, química y petroquímica y seguridad. El antiadherente Teflon®, el no-tejido Tyvek® (utilizado como aislante hidrófugo para techos y para vestimenta de protección industrial), las superficies de decoración Corian®, la fibra aramida Kevlar®, son algunas de las marcas de fuerte penetración en el mercado argentino.

La capacidad de la compañía para adaptarse a los cambios y sus fuertes raíces científicas le permitieron realizar un viaje de doscientos años para convertirse en una de las compañías más innovadoras del mundo. Pero, frente al constante cambio, innovación y descubrimiento, los valores corporativos de DuPont han permanecido inalterables: el compromiso con la seguridad, la salud y el medio ambiente; la integridad y los altos standards éticos; y el trato justo y respetuoso de sus empleados.

##### 1. Causas que motivaron la implementación de la acción:

Análisis de la situación previa identificación del problema / desafío

En los últimos años la reducción del mercado interno provocó que muchas empresas comenzaran a buscar generar negocios en mercados externos. Tras la devaluación del peso la promoción de las actividades exportadoras tomaron un mayor impulso, no solo en la gran empresa sino también en las pequeñas y medianas industrias que intentaron incrementar su dedicación al desarrollo de negocios con el exterior. Sin embargo, a la hora de exportar las Pymes se

enfrentaron con dificultades que, dada su estructura y capacidad económica, les impedía encarar la exportación en forma estratégica. Para este sector los principales obstáculos para acceder a los mercados externos son:

- Falta de financiación
- Escasa información sobre los mercados internacionales, sus características, necesidades e intereses.
- Falta de conocimientos respecto a los aspectos operativos vinculados a las exportaciones: aduana, aranceles, acuerdos comerciales, preferencias por países, logística, documentación necesaria para exportar etc.
- Falta de capacitación para formular precios de exportación.

Considerando el contexto anteriormente detallado y en el marco de la grave crisis económica de los últimos años, DuPont decidió la creación del programa DuPont – APEX para ayudar a sus clientes a exportar en forma estratégica. Para esta iniciativa contó con el importante apoyo de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa SEPYME .

Principios y Valores que respaldaron la acción implementada

DuPont produce y comercializa materias primas para las más diversas industrias, y de su base actual de clientes un significativo porcentaje corresponde a Pymes.

La estrategia de la compañía fue colaborar, con empresas medianas y chicas, para enfrentar la crisis con decisión y creatividad, entendiendo a la exportación como negocio estratégico y no como una alternativa secundaria. De esta manera se propició un trabajo en forma mancomunada, DuPont, sus clientes y el Estado para detectar y aprovechar nuevas oportunidades de negocio en los mercados externos.

#### ▪ DuPont y la Exportación:

En la Argentina DuPont cuenta con una larga trayectoria en el desarrollo de políticas y estrategias para la exportación. La compañía exportó en el año 2002 86 MMU\$S y varios de sus negocios exportan mas del 75% de su producción; principalmente al MERCOSUR.

Los volúmenes de estas exportaciones han hecho que DuPont lidere el ranking de Prensa Económica "Las empresas que más exportan" por más de 8 años.

## Target

### 2. Principales objetivos

#### **Objetivos del Programa Apex**

El programa se denominó DUPONT APEX (Apoyo a los Exportadores) y contó con los siguientes objetivos:

- Aumentar la competitividad de los clientes para exportar a través de la transferencia del Know How interno de la compañía en materia de exportaciones y del externo existente en organismos estatales y privados relacionados con el comercio exterior.
- Contribuir a la salida de la grave crisis del país a través de ayudar a las empresas a generar negocios en el exterior.
- Generar la formación de grupos de clientes PYME para que inicien proyectos de exportación en conjunto.
- Coordinar / Facilitar el funcionamiento de los grupos, liderando la conducción de los mismos y coordinando el aporte de la Sepyme y otros organismos estatales.
- Reforzar los lazos de comerciales con los clientes al producir una nueva área de interacción con los mismos.
- Generar empleo a través del crecimiento de las exportaciones de los clientes
- Afianzar la imagen de DuPont en la comunidad de negocios y consolidar la relación con el gobierno.

## Acción

### 3. Descripción de las medidas tomadas

## ↩ **Programa de Apoyo a las Exportaciones: Características Generales**

- APEX es un programa desarrollado por DuPont Argentina con el aporte de la Sepyme para que sus clientes puedan insertarse en mercados internacionales y crecer. En varios grupos las empresas integrantes no son clientes directos ni indirectos de DuPont. Participan para aumentar la masa crítica del grupo, mejorando la oferta exportable y compartiendo los gastos de funcionamiento del grupo.
- DuPont-Apex está orientado tanto a las PyMEs como a los clientes de mayor tamaño.
- Para los primeros, el programa consiste en fomentar la formación de grupos de empresas PyMEs, con el objeto final que las mismas aúnen sus esfuerzos para acceder al mercado internacional, a través de la coordinación de grupos exportadores dentro del marco de actuación de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa –SePyME.
- El programa abarca la selección de los clientes para formar cada grupo y la definición de las reglas de funcionamiento, de la oferta exportable, de los mercados externos más favorables para ingresar, y de las marcas a utilizar. Incluye también el conocimiento de los acuerdos comerciales existentes entre los mercados potenciales y nuestro país y la gestión de inclusión de productos fabricados por los clientes en dichos acuerdos.
- Formado el grupo exportador, el programa continúa con su seguimiento a través de la transferencia de conocimiento ("know how") en logística de exportación, trámites aduaneros, operatoria bancaria, asistencia legal/ impositiva, definición de necesidades de certificaciones y homologaciones para poder ingresar en los mercados elegidos, preparación de un plan de negocios, y gestión para obtener recursos financieros.
- Respecto a los clientes de mayor tamaño, el programa abarca el análisis, caso a caso, de las necesidades y barreras a la exportación, y de las posibles soluciones a través de un "paquete de apoyo corporativo" similar al mencionado para los clientes PyME.

## Descripción del proceso

### ↳ **Estructura del Programa: Pasos**

1. Selección de clientes: Integración horizontal, vertical o mixta.
2. Conformación del grupo: Visión; Misión; Valores compartidos; Objetivos; Estrategias; Reglas de funcionamiento (derechos y obligaciones de cada empresa); Definición del modelo asociativo: U.T.E. y A.C.E.
3. Designación de "Tutor" de Sepyme , para cada grupo.
4. Branding: Definición del nombre del grupo, marcas individuales o marca conjunta.
5. Designación del activador comercial (Gerente de Exportación del grupo)
6. Gestionar la obtención de recursos de los organismos públicos y privados para el financiamiento del proyecto: Honorarios del activador; Investigaciones de mercado; Participación en Ferias; Viajes; Búsquedas de contactos comerciales: distribuidores y representantes; Página Web; Catálogos.

### ↳ **Beneficios que aporta el Programa DuPont - APEX Paquete corporativo de Apoyo**

El paquete desarrollado por DuPont para sus clientes aporta conocimiento ("Know How") para facilitar :

- Definición de la oferta exportable. (productos, capacidades)
- Definición de principales mercados a exportar a través de: Investigaciones de mercado, perfiles , base de datos de comercio exterior, búsquedas por Internet que aporten información respecto a principales competidores, precios existentes en la cadena.
- Definición de la cadena de distribución: distribuidores, representantes, etc.
- Definición de "Viajes de prospección" para búsquedas de contactos comerciales, participación en Ferias, Páginas Web.
- Los procesos de certificación/homologación de calidad, para satisfacer los requisitos en los países de destino.

El beneficio que perciben los clientes de DuPont es poder compartir la experiencia y capacidades de la compañía en lo siguiente:

- Asesoramiento en aspectos operativos.

- Aspectos Legal- Registro de marcas- Formación de U.T.E./A.C.E.
- Despachos aduaneros.
- Operatoria bancaria.
- Beneficios impositivos..
- Optimización de los servicios de logística.
- Posibilidad de utilizar los proveedores de servicio de DuPont (comparando honorarios): bancos, fletes despachantes, Couriers (DHL) etc.
- Armado de un plan integral de negocios: Basado en objetivos y estrategias elaboradas, contemplando marketing, branding, calificaciones para exportar, logística, etc.
- Gestiones Frente a organismos públicos y privados, vinculados a la exportación: Sepyme, Cancillería, Fundación Exportar, Fundación BankBoston, SGR, Secretaría de Industria y Comercio, BID, IRAM, INTI, etc.
- El INTI también se sumó al proyecto de DuPont aportando certificaciones de calidad para las Pymes que quieran exportar

*Asimismo DuPont aporta conocimiento y capacidad para la gestión de:*

Obtención de recursos financieros:

- Bancarios, SGR.
- SePyMe ( Créditos fiscales: Año 2002 12 MM\$)
- A través de transferencia de cartas de crédito u otros mecanismos.
- BID/UIA , Inverpymes, Crédito de Italia , otros fondos fiduciarios.

↳ Acuerdo con la Cancillería

Con el objetivo de potenciar y complementar el Programa Apex DuPont firmó un convenio con la Cancillería, basado en un nuevo modelo de gestión centrado en la interacción del sector público y privado orientado a identificar y conquistar nuevos mercados, mejorar la inteligencia comercial de las empresas argentinas, crear asociaciones para comercializar nuestros productos y brindar asesoramiento especializado en materia de promoción de exportaciones. Este acuerdo incluye la actuación como enlace en la empresa de un Funcionario de cancillería, que permitirá encontrar soluciones eficaces a los problemas que actualmente limitan las exportaciones de los clientes de DuPont y las vías adecuadas para generar nuevas oportunidades.

## Resultados

### 4. Resultados obtenidos

#### ↳ Beneficios del programa percibidos por DuPont

- Aumento de la competitividad de clientes a través de la transferencia de Know How. (La mayor competitividad también se traduce al mercado interno)
- Afianzamiento del liderazgo de DuPont en la comunidad de negocios, como empresa que ayuda a sus clientes a exportar. DuPont es reconocida como líder.
- El programa se posiciona dentro de un marco de "Responsabilidad Social" de DuPont para contribuir a superar la crisis del país
- Refuerza lazos comerciales con los clientes.
- Promoción de una buena relación con el Estado: A través de DuPont se articuló la ayuda de los organismos públicos (Sepyme, Cancillería, INTI, IRAM) a las empresas privadas que forman parte del programa.

### 5. Conclusiones finales

#### ↳ El programa DuPont Apex en números:

En la actualidad participan del programa 79 Clientes / Empresas. De las cuales se formaron

- 9 Grupos con 52 empresas/clientes.
- 8 clientes que reciben asesoramiento en forma individual

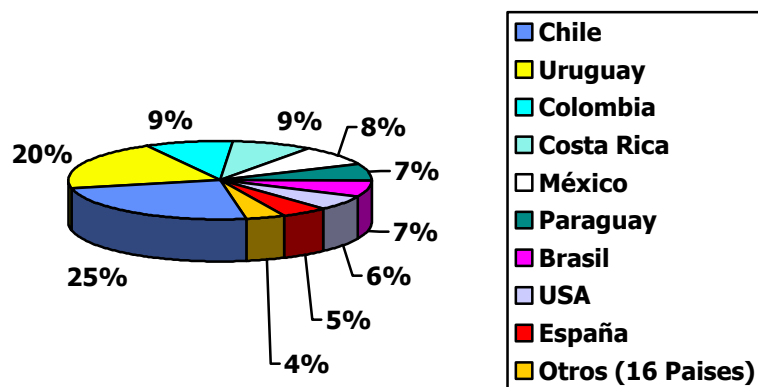
Detalle de los grupos:

Grupos / Productos	Nombre	Nºempresas	Nºempleados
Lycra® I	MIA	5	485
Lycra® II	BA Garment	7	320
Lycra® III		5	400
Polímeros Ingeniería I	Electro-group	5	80
Polímeros Ingeniería II	Iluminación	4	40
Polímeros	Ferre-group	5	240

Ingeniería III			
Polímeros Ingeniería IV	GAPP	20	890
Superficies	Plus Equipe	5	85
DTI	PARC	5	380
<b>Totales</b>		<b>52</b>	<b>2200</b>

- Monto de las exportaciones: al momento el programa registra exportaciones por **14 millones de dólares**

Exportaciones por Países de destino



↳ Premio Cámara de Exportadores de la República Argentina (C.E.R.A.)

El programa DuPont APEX fue distinguido por la Cámara de Exportadores de la República Argentina (C.E.R.A.), en el marco del Día de la Exportaciones, como uno de los mejores programas de incentivo y apoyo a las exportaciones nacionales del país.

El Día de la Exportación es un evento que reúne a empresarios del sector exportador, autoridades de gobierno y medios de comunicación. El encuentro, de dos días de duración, contó con un ciclo de seminarios denominado "Redes Exportadoras Industriales", donde el equipo coordinador del programa DuPont APEX presentó las características del proyecto.

↳ Comentarios de los clientes

*"Como integrante del consorcio eléctrico Electro-Group quisiera destacar la invaluable labor de DuPont y de nuestra coordinadora, Lic. Emma Fontanet designada por el Ministerio de Economía Sepyme. El programa*

*APEX , nos esta encaminando al logro de conseguir un sustentable mercado en el exterior, minimizando en grupo ese gran costo económico, difícil de sostener en la individualidad de las PyMes. Destacamos en este proceso de dos años, desde que comenzamos a trabajar en equipo, todas las herramientas y conceptos que se incorporaron en nuestras empresas, necesarias para poder lograr el objetivo".* Alejandro Montero – Presidente / Montero S.A. Productos Eléctricos

*"Luego de haber transcurrido ya casi un año desde que se formo el Grupo exportador PARC bajo el paraguas del programa APEX de DuPont, considero que el balance general es mas que satisfactorio ya que a pesar de que, el contexto no colabora con el desarrollo de nuevos emprendimientos, DuPont siguió apostando al desarrollo de sus clientes, poniendo a nuestra disposición toda su infraestructura lo que llevo a la conformación de un grupo exportador de pinturas, revestimientos, materiales de la construcción y herramientas. El mismo está compuesto por empresas competidoras en el mercado local pero que gracias al trabajo incansable del Sr. Luis Pettis, María Eugenia Tibessio y Fernanda Danio Coordinadora de Grupo hemos podido dejar de lado la rivalidad cotidiana y emprender este proyectos que de no ser por DuPont seria impensable poder agrupar estas firmas y romper con ese paradigma. Y como hoy en día los grandes proyectos nacen a partir de la ruptura de los paradigmas, calculo que estamos en la buena senda. Esta ahora en las empresas seguir aprovechando esta oportunidad que nos brinda DuPont y poder obtener los resultados que tanto anhelamos. La exportación de Materiales para la construcción de primera calidad fabricados con productos de primera calidad".*

Sebastián Caruso

Responsable de las áreas de marketing, Publicidad y Comercio Exterior de la Empresa Plavicon.

*"El programa permitió a mi empresa organizarse internamente para poder exportar a partir de la información entregada por DuPont y desarrollada en múltiples reuniones de trabajo, en las que participamos las empresas invitadas, personal de DuPont y el coordinador contratado por nosotros como export manager. Este nuevo enfoque adquirido a través del programa Apex me permite encarar la exportación de muebles producidos por nosotros de una manera más dinámica, más organizada, conociendo previamente los pasos a seguir, tanto desde trabajar con los aspectos fuertes y débiles de la empresa para corregirlos o desarrollarlos, como desde la producción misma, controlando todos y cada uno de los pasos a dar".*

Alberto Barbero

### Desafíos futuros / perspectivas del programa

Las perspectivas de continuidad del Programa son más que alentadoras. Se prevé la incorporación de otros clientes, la formación de nuevos grupos y, de nuevos prestadores de servicios tanto del sector público como del privado. Entre ellos: asistencia para diseño, red tecnológica para el desarrollo científico, y entidades financieras.