



Polos de competitividad
Informe sobre la participación de clusters ALC en B2B Milán
Cumbre Empresarial UE-CELAC 2015

1. Introducción - contexto

El proyecto Polos de Competitividad, de la Fundación busca favorecer la integración de cadenas de valor bi-regionales, a través de la articulación entre polos productivos.

Un primer paso ha sido la creación de un Grupo de Trabajo bi-regional, integrado básicamente por actores gubernamentales y privados responsables por las iniciativas de fomento a clusters en sus respectivos países o regiones.

En la reunión de dicho Grupo de Trabajo en Hamburgo en Abril 2015, se promovió la idea de favorecer acciones concretas a nivel de los clusters, que puedan también servir de casos de estudio para el grupo de trabajo.

Consecuentemente, la Fundación propuso impulsar la participación de polos de América Latina y el Caribe (ALC) en el “EU-CELAC Cluster Matchmaking Event on creativity and innovation in the agro-food sector”, que se desarrolló en Milán el 12 de junio pasado en el contexto de la II Cumbre EU-CELAC (celebrada en Bruselas también en junio) y de la Expo Milán.

De esta forma pudo concretarse la participación de 14 clusters ALC en el evento de Milán cada uno de ellos seleccionados por los integrantes del grupo de trabajo. A cada cluster se le pidió participar con una estrategia y se pidió que haya coordinación y seguimiento con el participante nacional del grupo de trabajo, de manera a que la participación de los clusters en Milan no sea un fenómeno aislado sino que se inscriba en una lógica a medio plazo con el posible de apoyo de los integrantes del Grupo de Trabajo.

Dicha participación se unía con la preocupación compartida con el BID de contribuir al éxito de la Cumbre Empresarial EU-CELAC 2015. En la medida en la que aportaba participantes LAC al evento organizado en Milán, se unía con el esfuerzo de la Comisión Europea para traer clusters Europeos (unos 27) y aportar un valor agregado el B2B al incorporarle un C2C sustancial.

Asimismo la iniciativa Fundación/BID se coordinó con la iniciativa de apoyo a los clusters europeos desde que supo de ella (unas 2 semanas antes del evento), lo que permitió hacer una presentación conjunta en un mismo documento de todos los clusters y generar encuentros entre ellos.

El apoyo al B2B en Milan fue de dos naturalezas:

a) Contribución al pre-evento de la mañana:

- Presentación de la plataforma Connect Americas
- Dialogo entre clusters: cadenas de valor competitivas e innovadoras
- Labelling and packaging
- Market access requirements and sustainability

b) Participación concreta y directa de clusters (ver detalle mas abajo)



2. El pre-evento

El pre-evento presento un aspecto institucional y técnico. La parte institucional busco enmarcar el evento en una serie de iniciativas implementadas por las organizaciones presentes, en particular la CE a través de la DG GROW con sus varios programas de apoyo a las empresas, la Red EEN, y el sistemas de apoyo a Clusters (Observatorio, plataforma, etc.), el BID a través de la Plataforma Connect Américas y la Fundación EU-LAC a través de su programa EMPRENDE.

La parte técnica fue realizada por expertos seleccionados por el BID y la Fundación EU-LAC y financiados por el BID. Sus presentaciones fueron de buen nivel y aportaron la perspectiva que se buscaba aportar a los participantes, mismo si la importancia y el peso de las temáticas abordadas hubieran sin dudas requerido mas tiempo de exposición y mayor interacción con los participantes.

La CE y los organizadores del evento mostraron aprecio al aporte que, de hecho, dio un espesor adicional a la rueda de negocios.



3. El C2C Milán.

Los Clusters y sus representantes en B2B Milán

Apellido	Nombre	País	Cluster
BORGHI	María Isabel	Argentina	Maquinaria agrícola de Las Parejas
BARRIO	Daniel	Argentina	Frutos secos de Patagonia
BUSARELLO	Jardel José	Brazil	Apicultores de Paraiba (Sao Paulo)
ANELE	André	Brazil	Arroz de Rio Grande do Sul
JORDÁN FRESNO	Gonzalo	Chile	Alimentos saludables
MASERI TATIS	John	Colombia	Banano de Magdalena
MUÑOZ LEGUIZAMO	Jorge Enrique	Colombia	Tilapia de Huila
VARGAS LEITÓN	José Luis	Costa Rica	Café de Monteverde
HANSEN DELGADO	Pedro	Ecuador	Chocolatería de Ecuador
MERAZ ESPINOZA	Ana Isabel	Mexico	Agro-industria de Sinaloa
DENEGRI BAIOCCHI	Giannina	Peru	Cluster agrícola de Costa norte
SPERANZA	Juan Pablo	Uruguay	Agro-industria
SIERRA PEREIRO	Miguel Oscar	Uruguay	Alimentos
HERNÁNDEZ	María del Pilar	Republica Dominicana	Cacao

Hacia el final de las actividades en Milán, se consultó a los representantes de los clusters sobre algunas cuestiones relacionadas con su participación. A continuación se presentan los principales resultados de esta breve encuesta.

De los 14 clusters ALC que participaron de las actividades de Milán, la mayoría están consolidados y tienen una gobernanza estructurada.

Varios ya tienen algún grado de internacionalización (básicamente exportaciones) y la mayoría de los participantes ya habían participado previamente de alguna feria/misión internacional. Sin embargo, para



Polos de competitividad
Informe sobre la participación de clusters ALC en B2B Milán
Cumbre Empresarial UE-CELAC 2015

el 38% de los colegas ésta significó la primera vez que participaban de una misión internacional representando a los respectivos clusters.

La mayoría de los colegas considera que la calidad y el bajo costo relativo son las principales ventajas competitivas de sus clusters. Mientras que la desventaja competitiva más frecuentemente mencionada es la innovación, aunque en algunos casos también se alude el costo:

Ventajas competitivas declaradas	%
Calidad	85
Costo	31
Materia prima inexistente en UE	23
Especialidad (orgánico, etc)	8

Desventajas competitivas declaradas	%
Innovación	38
Costo	23
Marketing	8
Financiamiento	8
Baja escala	8

La gran mayoría de participantes declara que tenía una estrategia definida para el B2B de Milán. Los principales objetivos perseguidos fueron:

Estrategia B2B Milán	%
Importación de equipos	54
Exportación a UE	46
Compra de tecnología desincorporada	31
Complementación productiva	31
Importación de insumos	15
Conocer exigencias, certificaciones, etc	15
Conocer experiencias de cluster	15
Marketing cluster, contactos...	15
Conseguir financiamiento	8
Intercambio mejores prácticas	8
Desarrollo tecnológico conjunto	8

En cuanto a los resultados alcanzados, la gran mayoría pudo hacer contactos y recoger información útiles:

Resultados B2B Milán	%
Si, contactos útiles	92
Si, información útil	77
Si, contactos con otros clusters ALC	38
Ninguno por el momento	8
Si, avanzó en negociaciones concretas	8



Polos de competitividad
Informe sobre la participación de clusters ALC en B2B Milán
Cumbre Empresarial UE-CELAC 2015

Aunque apenas 1 cluster declara haber iniciado negociaciones concretas para establecer algún acuerdo, más de la mitad considera que tienen buenas o incluso excelentes perspectivas de llegar a acuerdos.

Entre los principales obstáculos encontrados, se mencionan distintos aspectos:

- *Escaso tiempo disponible para preparar la misión.*
- *Poco interés para sus productos en Italia.*
- *Algunos meetings agendados no se concretaron por ausencia de contrapartes.*
- *Contrapartes poco interesantes.*

Consultados sobre cómo podrían contribuir eventuales acuerdos de cooperación con clusters/actores europeos a la innovación y competitividad de sus respectivos clusters, se mencionaron distintas cuestiones:

- *Acceso a tecnología para desarrollar productos con mayor valor agregado.*
- *Transferencia de tecnología para desarrollo de sistemas productivos e insumos alternativos a los actuales.*
- *Transferencia de tecnología para tratamiento de efluentes.*
- *Desarrollos conjuntos de productos.*
- *Intercambio de mejores prácticas y tecnologías.*
- *Complementación productiva para ampliar mix ofrecido.*
- *Facilitar la certificación de calidad y el cumplimiento de otras normas para poder entrar en mercados externos.*
- *Lograr asesoría técnica-comercial para entrar en el mercado europeo*
- *Información que permita acceso a mercados.*

Finalmente, se consultó sobre qué iniciativas podrían ayudar a establecer acuerdos con pares europeos. Aquí se destaca la necesidad de mejorar la calidad de los productos y la tecnología utilizada, el acceso a información sobre mercados, el acceso a financiamiento y las actividades internacionales que permitan identificar posibles contrapartes:

Apoyos que podrían contribuir para poder avanzar en acuerdos con actores europeos	%
Acceso a tecnología para mejorar sus procesos/productos	62
Información sobre mercados	54
Participación en encuentros tipo B2B	46
Participación en Ferias y/o misiones más específicas	31
Financiamiento para exportación, estudios, desarrollo tecnológico...	38
Conocer modelos de clusters similares en EU	23
Identificación de contrapartes capaces de aportar tecnología	8
Acuerdos comerciales entre UE-ALC	8



4. Conclusiones

- A nivel de los clusters

La actividad de Milán, a pesar de haber sido organizada con escaso tiempo, parece haber sido de mucha utilidad para la gran mayoría de clusters ALC participantes. Los participantes pudieron hacer contactos útiles y también juntar información de interés, no solamente con actores europeos sino también con clusters de ALC.

Ello plantea un doble desafío: por un lado, buscar nuevas oportunidades para organizar encuentros entre clusters de ambas regiones; por otro lado, dar continuidad al incipiente network establecido entre los clusters participantes en Milán.

Básicamente los clusters ALC que participaron en Milán:

- demandan asistencia técnica para mejorar sus productos y procesos, y también para adaptarlos a los requisitos de la demanda europea,
- poseen escasa información específica y pertinente sobre mercados europeos,
- requieren apoyo financiero.

Esas dificultades ponen de manifiesto, al mismo tiempo, algunos de los principales factores que pueden contribuir a aproximar clusters de ambas regiones, y las expectativas de los clusters ALC en relación a los beneficios de avanzar en esa dirección.

La participación de los clusters al evento de Milán ha sido posible gracias al apoyo financiero del Banco Interamericano de Desarrollo.

