

Programa de Fortalecimiento Institucional de
la Política Comercial Externa
BID 1206 / OC – AR
Plan Piloto Sectorial de Exportación

INFORME FINAL

INDICE

Introducción.....	3
Marco del Trabajo.....	4
Etapa de Diagnóstico.....	6
Etapa de Estrategia.....	11
Etapa de Capacitación.....	14
Visita de Expertos Internacionales.....	17
Misión Inversa.....	18
Lecciones Aprendidas.....	23

INTRODUCCION

El presente informe resume las actividades desarrolladas durante las distintas etapas del programa Plan Piloto Sectorial de Exportación del sector de empresas de base biotecnológica.

Se han concluido las actividades de diagnóstico, visita de expertos, misión inversa, capacitación y recomendaciones de política tal lo previsto en nuestra propuesta inicial.

En total han participado 55 (cincuenta y cinco) empresas, para la convocatoria se utilizaron las bases de datos provistas por la Secretaría de Industria, de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, a las que también se sumaron las empresas relacionadas con el Foro Argentino de Biotecnología, el Foro de Competitividad de la industria de base biotecnológica y las empresas socias de la Fundación Capital. En algunas actividades extendimos la participación al sector educativo y empresas relacionadas con la propiedad intelectual. Si consideramos ambas participaciones llegamos a 63 instituciones que intervinieron en el programa. La presencia del Secretario de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, Lic. Fernando Fraguio y la del Ministro de Ciencia y Tecnología, Lic. Lino Barañao en las actividades del proyecto, impulsaran además desde sus respectivos ámbitos medidas concretas que continuarán con el trabajo realizado.

MARCO DEL TRABAJO

Como se mencionó anteriormente las empresas participantes fueron 55 firmas. En el Gráfico 1. podemos ver como ha sido la participación de las empresas discriminadas por subsector y etapa del proyecto.

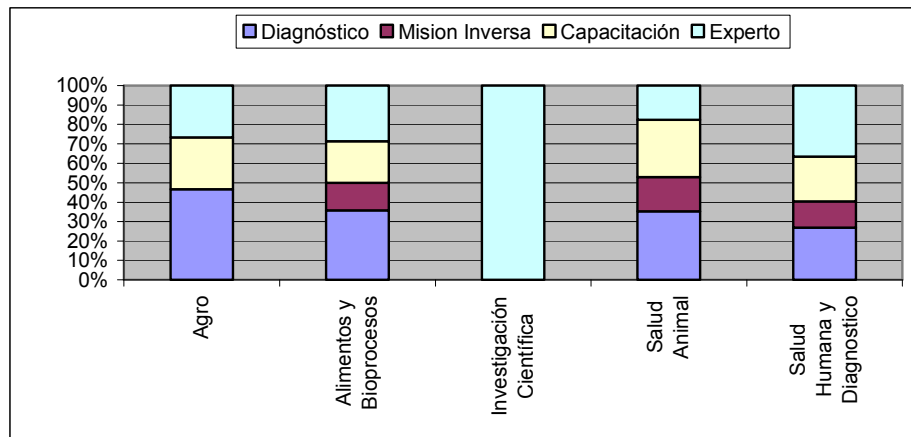
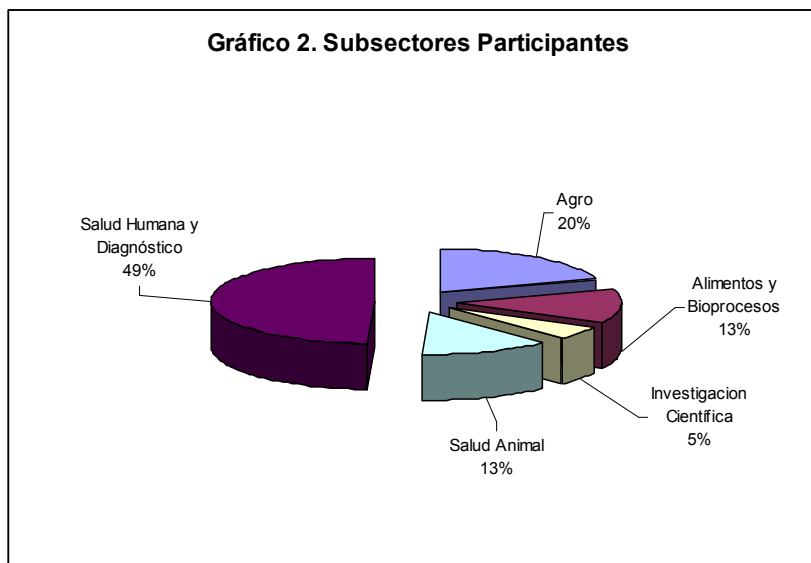
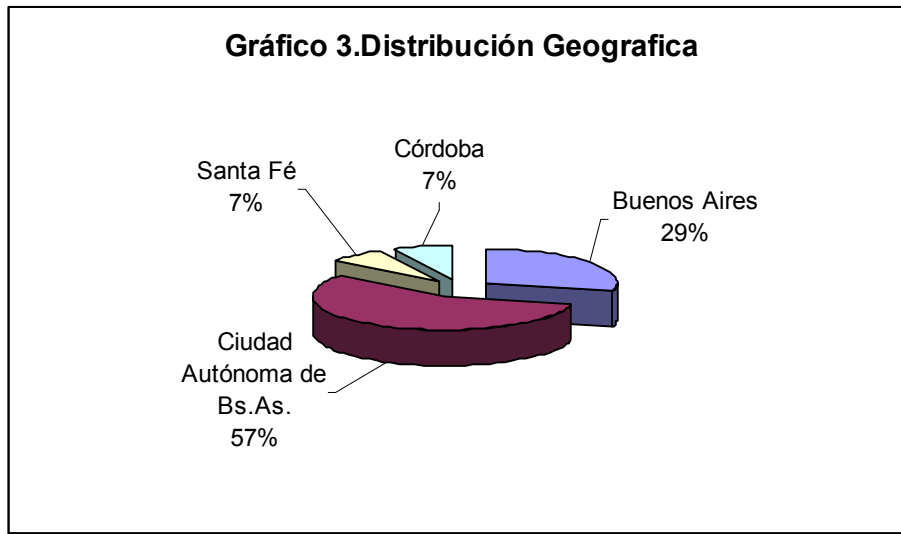


Gráfico 1. Participación de las empresas en el Proyecto

En el Gráfico 2. se diferencian los subsectores participantes. Claramente podemos observar la importancia que tuvo el subsector Salud Humana y Diagnóstico casi con el 50% de participación, seguido del subsector Agro (20%), Salud Animal y Alimentos (13%) y por último los emprendimientos dedicados pura y exclusivamente a la investigación (5%).



En el Gráfico 3. podemos visualizar cual fue la distribución regional de las empresas participantes.



Participaron 31 empresas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (29%), 16 empresas de la Provincia de Buenos Aires (7%), 4 de la Provincia de Santa Fé y 4 empresas de la Provincia de Córdoba (7%).

En el Gráfico 4. podemos visualizar cual fue la contribución que realizó cada una de las actividades del proyecto en el total de empresas participantes.

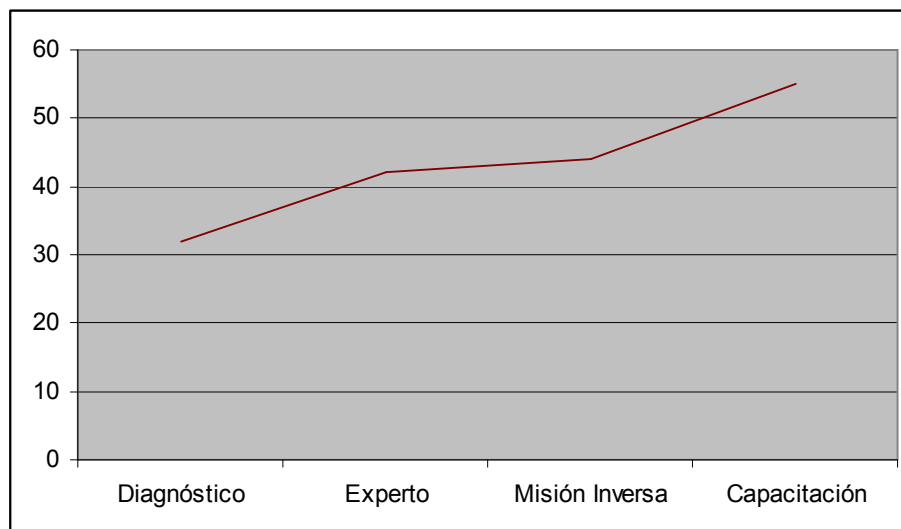


Gráfico 4. Contribución por Actividad del Proyecto

Más allá de los relevamientos mencionados es difícil saber si todas ellas cumplen con la descripción estricta de empresa de base biotecnológica. En muchos casos, puede tratarse de emprendimientos de comercialización y no de producción local de productos biotecnológicos. Por otro lado, existen diversas empresas que solamente realizan una transformación marginal de los productos importados a nivel local, lo cual no dejaría lugar a pensarlas como empresas productoras locales de biotecnología. Hemos utilizado un concepto amplio para permitir la participación de más empresas. Por lo expuesto, es posible considerar que la participación empresarial conforma un alto porcentaje de las empresas locales productoras de biotecnología, lo cual le daría al trabajo una relevancia suficiente para considerar su impacto en el sector.

ETAPA DE DIAGNOSTICO

La cantidad de empresas encuestadas durante el proceso fueron de 35 firmas. En solo tres casos no se incorporan los datos recabados de las empresas por encontrarse incompletos o confusos o no satisfacer los requerimientos mínimos impuestos por los profesionales para lograr conclusiones sustentables. La distribución geográfica de la muestra la podemos observar en el Gráfico 5.

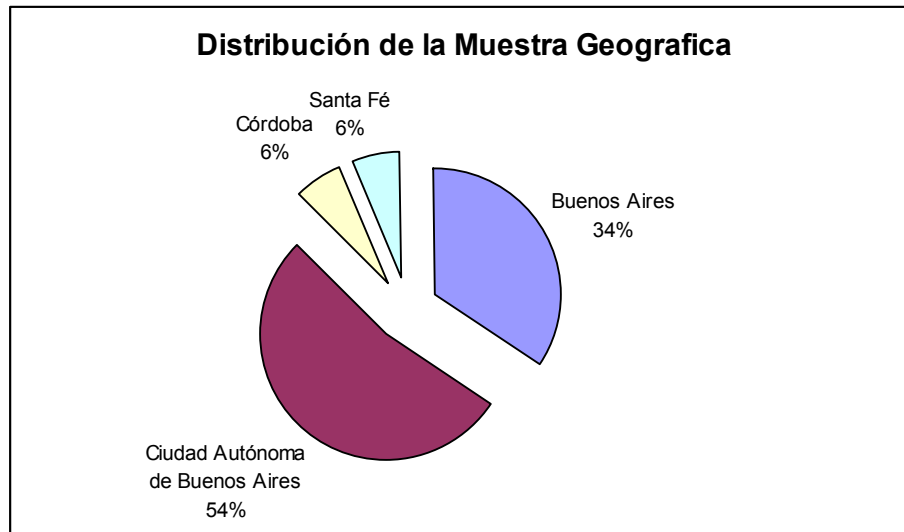


Grafico 5- Distribución Geográfica de la Muestra

La mayor concentración de las empresas se da en el ámbito de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (54%), luego sigue la Provincia de Buenos Aires (34%), Córdoba (6%) y Santa Fé (6%) son las últimas provincias en donde encontramos empresas para el diagnóstico.

Las empresas encuestadas, en el presente trabajo, suman ventas totales de productos biotecnológicos para el año 2007 por 140 millones de dólares. Los sectores de mayor facturación global son Salud animal y Salud humana y diagnóstico. Las empresas de este último sector representan casi el 70% del monto total facturado por todas las empresas relevadas (47% del mercado interno más 18% de las exportaciones). Esto determina una clara preeminencia del sector entre la muestra utilizada para esta etapa.

El principal elemento que expresa las posibilidades de exportación del sector, principalmente a los mercados desarrollados, es la relación entre el nivel de desarrollo e innovación de los productos nacionales y la regulación en dichos mercados, la cual es esencial a la hora de evaluar

las posibilidades reales de exportación hacia los países desarrollados. Asimismo, esta relación nos señala las vinculaciones relevantes que se deben tener en cuenta para desarrollar una estrategia exportadora del sector respecto de las distintas áreas temáticas (I+D, marco regulatorio, financiamiento, y recursos humanos) en el sector de base biotecnológica.

Las dificultades planteadas respecto del cumplimiento con la regulación externa en los mercados desarrollados, han determinado que las exportaciones locales se dirijan principalmente hacia mercados con regulaciones más laxas o menos regulados donde pueden acceder y competir en menores dificultades. Aunque esta característica deba ser evaluada positivamente, debido a que demuestra las potencialidades en estos mercados, en el largo plazo se debería pensar en la convergencia internacional de la regulación hacia aquella más exigente, lo cual marcaría el camino hacia un perfeccionamiento de las capacidades industriales internas.

En relación al condicionante referido al cumplimiento de la regulación en mercados externos, el diagnóstico evidenció dificultades en cuanto a la comprensión y puesta en práctica de las exigencias establecidas por las regulaciones de los mercados desarrollados. Esto se debe no sólo a sus elevados requisitos sino también a las divergencias existentes entre los mercados y a su correcto entendimiento para su aplicación. En relación, se señaló el elevado costo que implica la construcción de plantas nuevas acordes con estos requisitos y la carencia de instrumentos de financiamiento adecuados para cubrir las inversiones necesarias para lograr la adecuación a estos requisitos de las plantas existentes.

Por otra parte, se destacaron las dificultades del sector para identificar la demanda externa del producto. En este sentido, la detección de oportunidades comerciales es una tarea donde los sectores público y privado pueden desarrollar actividades conjuntas. No obstante, parece bastante evidente la necesidad de lograr una mayor priorización del planeamiento estratégico de esta actividad, tanto dentro de las firmas como en el sector público.

En referencia a los condicionantes externos se destacan las dificultades para lograr un mejor y mayor acceso al financiamiento de los proyectos actuales y potenciales de expansión. Aunque este aspecto no es sólo inherente al sector biotecnológico, las dificultades adicionales que implica entender, a un sector donde los intangibles juegan un rol fundamental en su desarrollo, por parte de la banca comercial, le otorgan al mismo un carácter singular en cuanto al acceso al financiamiento.

A nivel local, se señalan las dificultades para gestionar la certificación de sus productos en la Argentina en los organismos reguladores de los sub-sectores. Al respecto, se mencionaron en el diagnóstico los tiempos y los procedimientos como principales escollos para su consecución.

Como resumen de esta etapa se concluye el siguiente FODA sectorial:

Fortalezas

1. Disponibilidad de recursos humanos de alta calidad en ciencias básicas.
2. Disponibilidad de otros recursos productivos e innovadores básicos.

3. Versatilidad y capacidad de innovación.
4. Dominio del uso de la herramienta biotecnológica.
5. Percepción de la biotecnología como herramienta de transformación y de generación de recursos.

Oportunidades

1. Importantes sectores usuarios de productos biotecnológicos en la economía local.
2. Existencia de importantes mercados potenciales de consumo de productos biotecnológicos.
3. Existencia de áreas de desarrollo no exploradas en el país.
4. Creciente demanda de alimentos y baja tasa de crecimiento de la superficie cultivable a nivel mundial.

Debilidades

1. Escaso volumen global de investigación y desarrollo en áreas tributarias directas de la biotecnología.
2. Escasa integración en proyectos de I+D, en transferencia de tecnología y en formación de RRHH especializados.
3. Ausencia de políticas de Estado para promoción de la biotecnología y para fomentar la inversión privada en proyectos de riesgo.
4. Poco conocimiento de la protección de la Propiedad Intelectual y escasa cultura de patentamiento.

Amenazas

1. Potencial utilización de tratados internacionales y disposiciones locales como barreras para-arancelarias.
2. Obsolescencia del equipamiento de I+D y para la producción.

3. Agotamiento productivo de las tierras por intensificación del monocultivo de soja y desaliento a la rotación de los cultivos.
4. Crecimiento y mejoramiento de la producción agropecuaria de Brasil, India y China mediante un fuerte impulso a la biotecnología.

ETAPA DE ESTRATEGIA

En esta etapa se visualizó la existencia de dos cuestiones de relevancia que deberían ser tenidas en cuenta para mejorar la performance exportadora del sector de base biotecnológica:

- a) la necesidad de incorporar tecnología
- b) la orientación de las capacidades de los recursos humanos.

Los empresarios han manifestado la necesidad de equipar sus plantas con tecnología moderna, lo cual les permitiría estar en la frontera mundial de sus actividades y cumplir con las regulaciones externas. Pero no sólo hace falta material de equipamiento sino que también se detectó la necesidad de una mayor adecuación entre las capacidades ofrecidas de los recursos humanos disponibles y la demanda del sector industrial.

En resumen, como consecuencia del relevamiento realizado tanto en el plano productivo como en el comercial, existe un amplio consenso en que la principal acción para mejorar la actividad exportadora está relacionada con la adecuación de los productos locales a los estándares de exigencia internacional. Esta necesidad se puede desglosar en las siguientes necesidades:

- a) instalar plantas que cumplan con los **requisitos de certificación** externos (adecuación de la oferta a los marcos regulatorios),

- b) **innovar y desarrollar productos** que se adapten a las necesidades globales (adecuación a la demanda),
- c) **incorporar normas de calidad en la gestión**, en los productos y los procesos acordes con la normativa internacional (mejoramiento sistémico),
- d) **tener agencias regulatorias** cuyas aprobaciones y certificaciones locales se alinean estratégicamente a las regulaciones internacionales (mejoramiento institucional),
- e) contar con un **mayor número de recursos humanos** enfocados en la obtención de productos comercializables en todas las áreas de la empresa biotecnológica (capacidades gerenciales).

Es decir, que ante la carencia de un sistema que funcione en forma integral pensando en el mercado mundial como opción de desarrollo y crecimiento, en la percepción de los empresarios parece expresar que será muy difícil conquistar y permanecer en los mercados internacionales de alto valor, más allá de las ventajas actuales y transitorias que tendrían las empresas locales.

En el trabajo se detallaron las políticas específicas recomendadas para mejorar las capacidades de exportación trabajando desde el acceso y desarrollo de mercados, la promoción comercial, los recursos humanos, el financiamiento, el estímulo a la empresarialidad, la investigación y el desarrollo, la regulación y la calidad y la articulación institucional y el rol promotor de las entidades empresariales. **Como punto central resaltamos la necesidad del sector de que se reglamente la Ley Nro. 26.270 de Promoción del Desarrollo y Producción de la Biotecnología Moderna.**

En el trabajo delineamos también cuales son a nuestro criterio los factores claves de éxito de largo plazo. El objetivo es trazar estrategias y acciones que propendan al desarrollo sostenible del sector aprovechando las ventajas estáticas y dinámicas con que cuenta nuestro país y que potencien su inserción internacional. A continuación las detallamos:

Factor clave 1. Establecer criterios de selección de las áreas estratégicas en articulación con la SAGPyA, SEyPyME, MinSal, SecAmb y MinRelExt, ponderando su impacto económico social.

Factor clave 2. Fomentar la creación de alianzas estratégicas con instituciones tecnológicas de prestigio a nivel regional y global, para la realización de I+D en biotecnología, incluyendo el intercambio de RR.HH. capacitados y con la participación de actores productivos.

Factor clave 3. Preservar la diversidad biológica mediante la bioprospección, caracterización y preservación de los recursos genéticos y su efectiva protección como patrimonio del país.

Factor clave 4. Fomentar la cultura de protección estratégica de la propiedad intelectual con aplicación comercial en todos los ámbitos de I+D básica y aplicada en biotecnología

Factor clave 5. Promover la ratificación de las disposiciones Internacionales de la OMPI sobre el patentamiento de organismos vivos (tratado de Budapest).

Factor clave 6. Promover el desarrollo y mejora de las aplicaciones biotecnológicas regionales, definiendo los proyectos de I+D prioritarios por región y asegurando su financiamiento.

Factor clave 7. Promover el financiamiento de “proyectos integrados” para la erradicación de enfermedades endémicas regionales y la recuperación de ecosistemas degradados mediante la aplicación de la biotecnología (Programa Orphan Drugs).

Factor clave 8. Implementar un sistema de gestión, control y evaluación del Plan Nacional de Biotecnología basado en resultados, con metodología e indicadores de desempeño consensuados.

ETAPA DE CAPACITACION

El programa desarrollado intentó abordar las necesidades de formación más importantes detectadas por el equipo consultor. El hecho de haber dispuesto una red de distintos centros de formación con el fin de estar lo mas cerca de las necesidades de las empresas, centralizando la mayor cantidad de actividades en el Foro Argentino de Biotecnología, permitió obtener mejores resultados en la convocatoria.

Las sedes utilizadas fueron las siguientes: Sede FAB, Av. Córdoba 934, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Sede Oeste, Arenales 259, Ramos Mejia y Sede Sur, Calle 606- Dr. Dessy Nro 351- Florencio Varela.

Como se puede observar las actividades se desarrollaron en distintos horarios y lugares físicos con la finalidad de acercarnos lo mas posible a la disponibilidad horaria de los empresarios. Se realizaron actividades en horario matutino y vespertino, en algunas ocasiones las empresas permitían a sus empleados asistir a las actividades en horario de trabajo, notamos que estas fueron las que tuvieron una mayor participación. Algunas actividades se reiteraron en distintas sedes, fundamentalmente la actividad 1 – Programa de desarrollo de Mercados Externos, que fue el eje central en este programa.

A continuación detallamos cada actividad realizada:

1. PROGRAMA DE DESARROLLO DE MERCADOS EXTERNOS

Su objetivo fue lograr que los participantes al finalizar el curso estén en condiciones de realizar una planificación de su estrategia en los mercados externos. Además adquieran las herramientas que les permita penetrar, negociar y perdurar en los mercados internacionales.

La actividad tuvo una duración total de 45 horas, dictadas en las tres sedes, han realizado la misma 29 personas, pertenecientes a 14 empresas.

2. PROGRAMAS PÚBLICOS DE PROMOCIÓN Y FINANCIAMIENTO DE LA BIOTECNOLOGÍA

El curso intentó dar una visión global sobre las nuevas tendencias de programas públicos de promoción y conocer los organismos relacionados con las políticas de control/ financiación.

La actividad se realizó en una oportunidad en horario vespertino, en la sede FAB.

La actividad tuvo una duración total de 12 horas y han realizado la misma 8 personas, pertenecientes a 8 empresas.

3. CURSO DE PATENTES

El objetivo fue brindar los elementos necesarios respecto de los marcos normativos nacionales e internacionales. Por otra parte se propendió a

facilitar la búsqueda de información técnica y que las empresas puedan redactar el documento de patente. Por último buscamos fomentar el conocimiento del valor de la propiedad intelectual e industrial en mercados internacionales.

La actividad se realizó en dos oportunidades en horario matutino, en la sede FAB.

La actividad tuvo una duración total de 24 horas, han realizado la misma 14 personas, pertenecientes a 13 empresas e instituciones.

4. TÉCNICAS PARA UNA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL EFECTIVA

El objetivo del curso fue brindarle al participante los principios generales de la Negociación y el desarrollo de herramientas como comunicación, persuasión, etc., a fin de que incorporen una fuerte visión sistémica de la negociación y puedan analizar antecedentes y conceptos básicos de la negociación.

Les permitió además formular distintas estrategias y tácticas para negociar en contextos críticos en el ámbito nacional e internacional.-

En suma se buscó ejecutar adecuadamente las negociaciones comerciales y referidas al mundo de los negocios en mercados externos.

La actividad se realizó en dos oportunidades en horario matutino/vespertino.

La actividad tuvo una duración total de 36 horas, han realizado la misma 23 personas.

4. PROGRAMA ELEARNING EN COMERCIO INTERNACIONAL

El objetivo fundamental de este curso fue brindar una serie de herramientas técnicas que permitan comprender más fácilmente los elementos que deben tenerse en cuenta a la hora de diseñar políticas, estrategias o medidas concretas en el terreno de la gestión de las relaciones comerciales internacionales.

La actividad se realizó durante Abril y Mayo y fue de libre acceso por todas las empresas participantes del programa.

La actividad tuvo una duración total estimada de 40 horas.

5. SEMINARIO “Proyecciones Económicas 2008”

La actividad tuvo una duración de 3 horas. Del seminario participaron 11 personas pertenecientes a 9 empresas del sector. La temática de la actividad desarrollo la coyuntura económica argentina y las perspectivas de inversión para los sectores más dinámicos de la economía. Se desarrollaron también las medidas que se están tomando en el contexto internacional ante el alza de los precios de los alimentos y comodities.

6. SEMINARIO “NUEVOS MODELOS DE EVALUACIÓN in vivo DE BIOMOLÉCULAS”

El experto internacional, Dr. Ramón Vidal brindó una charla magistral denominada “NUEVOS MODELOS DE EVALUACIÓN in vivo DE BIOMOLÉCULAS”, temática que fue requerida en forma constante por los equipos de I+D de las empresas participantes. La misma se desarrolló el día 15 de Abril en la sede del FAB, tuvo una duración de 3 horas.

Como resultado de estas acciones se completaron más de ciento ochenta vacantes en las distintas actividades, con una participación de 63 empresas.

Como se puede ver en el cuadro 6, al promediar los resultados de las encuestas de todas las actividades obtenemos más de ocho puntos de aceptación por parte del público participante.

Cuadro 6- Resultados de las encuestas de la actividad

Actividad	Promedio
<i>PROGRAMA DE DESARROLLO DE MERCADOS EXTERNOS</i>	9.1
<i>PROGRAMAS PÚBLICOS DE PROMOCIÓN Y FINANCIAMIENTO DE LA BIOTECNOLOGÍA</i>	9.4
<i>CURSO DE PATENTES</i>	7.7
<i>TÉCNICAS PARA UNA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL EFECTIVA</i>	9.0
<i>SEMINARIO “Modelos para la Internacionalización de la Biotecnología Moderna”</i>	9.0
<i>SEMINARIO “NUEVOS MODELOS DE EVALUACIÓN in vivo DE BIOMOLÉCULAS”</i>	9.0
Promedio General	8.8

VISITA DE EXPERTOS INTERNACIONALES

Se realizó esta actividad con un experto internacional, el Dr. Daniel Ramón Vidal II, que ha recibido en España en Octubre del año pasado el Premio Nacional de Investigación Juan de la Cierva. Ha estado varias veces en la Argentina, invitado por el FAB y otras Instituciones como la Universidad Argentina de la Empresa, la Universidad de Quilmes.

Luego de su visita a nuestro país, el empresariado participante de los diversos encuentros ha manifestado su alto grado de satisfacción por lo aprendido en los mismos. Así lo demuestra también el procesamiento de las encuestas realizadas. Más allá de los seminarios se organizaron diversos encuentros en donde participó el experto y los consultores del proyecto. Destacamos también el almuerzo en el que asistió el Ministro de Ciencia y Tecnología, Lic. Lino Barañao y el Dr. Daniel Ramón Vidal.

En esa oportunidad, el experto recomendó trabajar en línea con el Consejo Superior de Investigaciones Científicas Español, que es el mayor Organismo Público de Investigación de España. Tiene participación activa en la política científica de todas las comunidades autónomas Españolas a través de centros regionales y por su carácter multidisciplinar, abarca todos los campos del conocimiento, desde la investigación básica hasta los más avanzados desarrollos tecnológicos.

El experto español ha propuesto también replicar para Argentina el caso de BIOPOLIS, primer empresa que tiene al CSIC como socio. Además remarcó que existe un convenio Bilateral CSIC - Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) destinado a proyectos conjuntos cuyo objeto es la colaboración científica en el marco de proyectos conjuntos.

El seminario organizado en ocasión de la visita del experto tuvo disertaciones de máximos representantes del sector público y privado. Contamos con las disertaciones del Lic. Marcelo Argüelles - Presidente del Foro Argentino de Biotecnología- FAB, de Carlos Pallordet- Director

Ejecutivo Fundación Capital y de Marcelo Elizondo – Fundación Exportar en el panel de apertura.

Invitamos a disertar al Lic. Eduardo Wegman – Coordinador Programa BID 1206 y cerró el seminario el Sr. Lic. Fernando Fraguío, Secretario de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional.

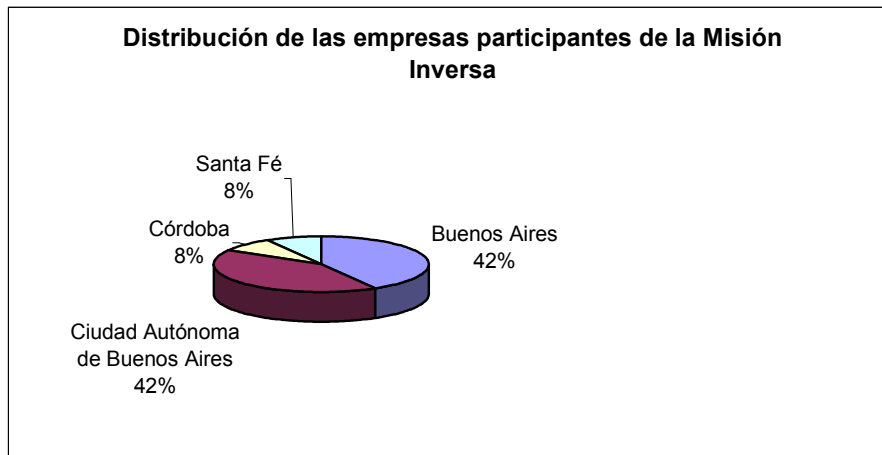
MISION COMERCIAL INVERSA

De acuerdo a lo expresado en el informe final de esta etapa se eligió del conjunto de empresas potenciales, seis empresas extranjeras que aceptaron viajar a la Argentina en las condiciones que nos instruye lo especificado en el contrato del presente proyecto. Se desarrollaron las actividades de la misión inversa durante la semana del 21 de Abril de 2008, constituyendo lo que llamamos la "1era Semana Internacional de Compradores de la Industria de Biotecnología". Participaron doce empresas argentinas de los distintos subsectores, todas con experiencia exportadora. Hemos evaluado la participación de otras empresas argentinas interesadas pero consideramos que no tenían sus sistemas y/o procesos ajustados a la demanda internacional, creemos que haberlos expuesto a una ronda como la que se organizó habría perjudicado la excelente imagen que se llevaron los compradores internacionales por la preparación y la experiencia que tuvieron las empresas argentinas seleccionadas. Las actividades se desarrollaron en la sede del FAB, donde se organizaron los encuentros de negocios con las empresas argentinas inscriptas. Además se ha hecho incapié en el

programa de capacitación y específicamente en el curso de desarrollo de mercados externos de la preparación necesaria para que los empresarios argentinos puedan estar debidamente entrenados para sus reuniones.

En el cuadro 7 podemos ver la distribución geográfica de las empresas participantes.

Cuadro 7 – Distribución geográfica de las empresas participantes de la Misión Inversa



En cuanto a los potenciales empresarios extranjeros se definió realizar una búsqueda exhaustiva de potenciales compradores de la oferta de productos de acuerdo a la siguiente desagregación por subsectores:

Matriz de mercados y productos exportables

Subsector Salud Animal :

Mercados

1. Brasil
2. Colombia
3. Bolivia, Peru Ecuador

4. Venezuela
5. Uruguay Chile
6. Asia

Productos:

Vacuna Antiaftosa, vacunas virales y bacterianas combinadas, Vacunas para Sheep Fold para ovinos, Embriones Bovinos / Semen. Desarrollo de sistemas de liberación prolongado para vacunas.

Subsector Salud Humana y Diagnóstico:

Mercados

1. Republica Dominicana
2. Colombia,
3. Brasil
4. Bolivia, Perú, Ecuador
5. Medio Oriente

Productos:

Vacuna antitetánica, vacuna doble, sueros, antivenenos, difteria/tétanos, antitoxina tetánica y diftérica heterológica inmunización pasiva, vacuna triple, anticuerpos monoclonales para tratamiento de cáncer, placas de inmunodifusión radial, kits de inmunofluorescencia , Molgramostin (Neutropenia), Interleuquina (oncología), insulina humana recombinante en formulacion farmaceutica.

Eritropoyetina humana recombinante (recombinant human erythropoietin), interferon alpha 2b humana o recombinante (recombinant human interferon alpha 2b), interferon alpha 2a humana o recombinante (recombinant human interferon alpha 2a),factor estimulante de colonias de granulocitos humano recombinante (recombinant methyonil human granulocyte colony stimulating factor), filgrastim humano recombinante (filgastrim recombinant human), lenograstim,hormona de credimiento humana recombinante (recombinant human growth hormone), interferon beta 1a humano recombinante (recombinant human interferon beta 1a)

Subsector Agro:

Mercados

1. Brasil, Venezuela, México
2. Colombia, Perú, Ecuador
3. México

Productos:

Semillas para la producción de aceite con valor agregado (alto contenido oleico y esteróico), Híbridos Convencionales. Coadyuvantes Agrícolas para Pulverizaciones - Limpiador de Tanques de Pulverizadoras - Fertilizantes Foliar Líquido -Inoculantes - Funguicidas Sistémicos - , Inoculante y terapico para soja, Inoculante para soja y protector bacteriano, Inoculante y protector para trigo, Inoculante y protector para maíz

Subsector Alimentos y Bioprocesos:

Mercados

1. Brasil
2. Colombia, Bolivia, Perú, Ecuador
3. América Central

Productos:

Fermentos lácticos, Colorantes Naturales , Probioticos.

A partir de esta definición de mercados y productos exportables se realizó una prospección en conjunto con la Fundación Exportar y las embajadas de los principales destinos enunciados anteriormente

Como resultado de esa prospección se propuso como listado inicial 18 empresas potenciales. Finalmente se hizo una ronda de consultas con el sector privado y llegamos a 6 empresas extranjeras de los siguientes países: Emiratos Árabes (1), Brasil (2), Uruguay (1), Colombia (1) y México (1).

Se concertaron en total 29 reuniones de negocios. A la fecha podemos confirmar que la empresa BIOGEN ha viajado a México para reunirse nuevamente con la empresa Laboratorio Pisa SA de CV. La empresa BIOL, esta también en conversaciones con la misma empresa para posibilidades concretas de exportación. Lamentablemente estos procesos llevan su tiempo de maduración y recién en algunas semanas más podremos ver resultados tangibles para las demás empresas participantes.

LECCIONES APRENDIDAS

Como se señaló en la introducción la realización de este programa permitió la participación y el trabajo conjunto de varias instituciones dedicadas a la promoción de la exportación y del desarrollo de la biotecnología en la Argentina. La experiencia para los equipos de la Fundación Capital ha sido enriquecedora desde varios aspectos, primero el hecho de actuar de nexo entre estas instituciones y el sector privado, potenciando y guiando las actividades según el plan de trabajo acordado en el proyecto, segundo, el haber podido trabajar en conjunto con el equipo de profesionales de la Unidad Ejecutora en la que encontramos siempre una guía y las puertas abiertas para discutir y fortalecer nuestro trabajo. Por último pero no menos importante ha sido altamente gratificante saber que la inversión que implicó la realización del programa no ha sido un hecho aislado, dado que como se ha mencionado ya han sido planificadas acciones de promoción comercial por parte del conjunto de instituciones participantes.

En cuanto a la convocatoria y al hecho mencionado del escepticismo inicial por parte de las empresas al programa, lo relacionamos en parte al poco conocimiento de las empresas del sector del conjunto de acciones que la Secretaría de Industria, Pyme y Desarrollo Regional desarrolla en favor de las mismas. Creemos que se debiera continuar con un acercamiento por parte de los funcionarios responsables de los distintos programas de apoyo al sector.

La participación del empresariado fue creciendo a medida que se desarrollaron las actividades y el proyecto iba consolidándose con una sustancia tangible y palpable por parte de las empresas. Al inicio existía bastante escepticismo sobre los resultados concretos del programa. Este marco nos implicó un doble esfuerzo en la convocatoria, sumado a que el sector tiene un número acotado de empresas.

Con el devenir de las actividades de capacitación, la misión inversa y los seminarios organizados en ocasión de la visita del experto, notamos un cambio de actitud en los empresarios del sector, de una primera imagen escéptica, pasaron a estar más confiados en el proyecto, participando activamente, realizando sugerencias y demandando la realización de más actividades. Las empresas realmente se sorprendieron por la cantidad de acciones que se desarrollaron en un corto período de tiempo, hecho que limitó el crecimiento de la participación de más empresas dado que notamos que las mismas tienen una capacidad de absorción limitada de las iniciativas que se les ofrecieron.

El desafío pendiente para las autoridades es, a nuestro criterio, continuar motivando al sector con otras actividades de promoción de exportaciones. En este sentido las organizaciones que participaron en conjunto con la Fundación Capital, en este caso el Foro Argentino de

Biotecnología y la Fundación Exportar, han tomado nota de este punto y ya están organizando actividades que continúan lo realizado. Este hecho nos satisface gratamente dado que vemos que el esfuerzo realizado en ganar la confianza de los empresarios no ha sido en vano, dado que los equipos que han estado trabajando con nosotros lo seguirán haciendo desde sus respectivos ámbitos. Concretamente ya se ha programado una actividad para el mes de Septiembre en San Pablo, Brasil, donde las empresas participantes de este programa siguen activamente presentes en las actividades programadas. Las empresas estarán presentes en un stand co-financiado por el Ministerio de Ciencia y Tecnología en el evento BIOLATINA 2008.

Otro punto a mencionar es que el haber trabajado con otras instituciones no solo permitió la continuidad del programa, sino que también fomentó el trabajo en conjunto de instituciones de promoción, en pro de un mismo empresariado que se siente más cómodo con un plan unificado de acciones por parte de estas entidades en vez de acciones aisladas, muchas veces superpuestas unas de otras. Un factor que no ayudó en la convocatoria fue el momento del año en que se produjo el lanzamiento oficial del programa. Por otra parte Enero y Febrero no son los meses recomendados para realizar visitas a las empresas y por último concentrar las cantidad de actividades que se ofrecieron al sector en sesentas días, obligó a veces al empresariado a tener que elegir entre una u otra actividad por la carga horaria concentrada que le implicaba su participación.

Todas las recomendaciones en este sentido apuntan a iniciar estas actividades en el mes de Marzo, para así poder desarrollarlas durante todo el año.

Finalmente consideramos oportuna la decisión de haber permitido la incorporación de más empresas a posteriori del diagnóstico, en las etapas sucesivas, hecho que sumó más empresas al programa.