



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI FERRARA

DIPARTIMENTO DI ECONOMIA ISTITUZIONI TERRITORIO

Corso Ercole I d'Este, 44 - 44100 Ferrara

Quaderno n. 17/2005

Serie Speciale "America Latina"

May 2005

**El nuevo fomento a la dinámica empresarial
en la era de la globalización: el caso italiano**

Patrizio Bianchi

Mario Davide Parrilli

Quaderni deit

Editor: Giovanni Ponti (ponti@economia.unife.it)

Managing Editor: Marisa Sciutti (sciutti@economia.unife.it)

Editorial Board: Giovanni Masino

Simonetta Renga

http://deit.economia.unife.it/collana_quaderno.php

El nuevo fomento a la dinámica empresarial en la era de la globalización: el caso italiano*

Patrizio Bianchi
Università di Ferrara

Mario Davide Parrilli**
Università di Ferrara

Abstract

This paper analyses the main public programmes that promote firm creation in Italy. The authors realise an evaluation of the results that have been achieved over time through interviews with selected firms and institutional agents. Although in Italy this policy topic has not been very much discussed, due to the strong endogenous development of new firms, from the 1980s onwards, new needs and opportunities to promote firm creation within the private sector have now been identified. The selected programmes are two: the first is linked to the Law 44/1995, focused on stimulating the relatively static reality of the economy in the South of Italy, and the other is linked to the network of the *Business Innovation Centres*, oriented to promote the creation of firms in high-technology sectors. Both achieved good results in terms of their main objectives (in the first case, increasing the entrepreneurial spirit and, in the second case, promoting the entrepreneurial innovation). In contrast, these programmes have not been able to solve the employment problem (that was also targeted) in the selected regions. These programmes are effective when they are treated as stimuli that the public sector sends to the private sector as a way to contribute to the growth of its competitiveness. The final part of the paper emphasises a set of elements and policies that could promote and/or improve the process of firm creation in developing countries, with special reference to Latin America.

Keywords: small and medium enterprise development, firm creation, public policy, Italy.

J.E.L. Classification: O14, O31, O38, R12, R53, R58,

* Queremos agradecer al Banco Inter-Americano de Desarrollo (BID) por el apoyo que nos ha brindado en la realización de esta investigación, por un lado, financiándola y, por el otro, comentando técnicamente la metodología del trabajo y el borrador del estudio. En particular, queremos agradecer a Juan José Llisterri y Pablo Angelelli por su apoyo continuo. También queremos agradecer a Hugo Kantis de la Universidad Nacional de General Sarmiento en Buenos Aires y Fabio Boscherini, de nuestro equipo de la Secretaría para América Latina de la Universidad de Ferrara, ambos autores de otros estudios relevantes en el marco del proyecto del BID sobre Empresarialidad. Agradecemos a los funcionarios de la agencia gubernamental Sviluppo Italia SpA por el apoyo dado y, en particular, a Gabriella Seazzu, Francesca Onorati, Sergio Lorusso y Stefano Corvaglia; lo mismo para los funcionarios de la sociedad regional Sviluppo Italia – BIC Friuli Venezia Giulia y, en particular, a Antonio Sfiligoj, Luca Chiapparino e Giorgio Gerometta. Finalmente, agradecemos a los participantes en el seminario sobre “Nuevos Impulsos Públicos a la Creación de Empresa” organizado en la Universidad de Ferrara el pasado 20 de junio. Una versión breve del estudio ha sido publicada en 2004 por el Banco Inter-Americano de Desarrollo bajo el título “Desarrollo emprendedor en América Latina y otras experiencias internacionales”.

** Corresponding author - Facoltà di Economia, Università di Ferrara, v. del Gregorio, 13 - 44100 Ferrara, ITALIA, Tel. 0039-0532-293045; Fax. 0039-0532-293001, E-mail: parrilli@economia.unife.it

1. Introducción

En el entorno actual de globalización de los mercados, renovar el dinamismo empresarial de las pequeñas y medianas empresas se ha vuelto más importante que en décadas anteriores. Las grandes empresas, muy a menudo antagonistas de las primeras, han logrado superar la crisis del modelo fordista inventando nuevas formas de flexibilidad que les permiten evitar las clásicas rigideces de producción y comercialización. Por esta razón, las pequeñas y medianas empresas tienen que descubrir nuevos caminos de competitividad.

Este proceso puede facilitarse cuándo las instituciones nacionales y locales sepan impulsar nuevos dinamismos empresariales, también mediante nuevos programas de fomento a la creación de empresas en el territorio local. Este aspecto representa el sujeto de esta investigación, con la cual se estudia cómo los programas de creación de empresas que el gobierno nacional y/o local inciden en la realidad de la «empresarialidad» en el tejido productivo local italiano promoviendo el desarrollo de esta capacidad social y económica.

Este análisis es la segunda fase del proyecto del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) que ha concluido su primera fase publicando el estudio con el título “Entrepreneurship in Emerging Economies: the creation and development of new firms in Latin America and East Asia” (Kantis, Komori e Ishida, 2002), con el cual se identifican varios elementos claves que caracterizan las realidades del Asia del Este y de América Latina, con particular referencia a los tres momentos fundamentales en la creación exitosa de empresas: las fases de “gestación”; “puesta en marcha” (“*start up*”) y “desarrollo inicial”.

En el estudio se encuentra que la empresarialidad se explicita como un proceso que pasa por múltiples etapas. El estudio mencionado indica que el éxito de una pequeña empresa depende mucho de cómo comienza y maneja estas fases iniciales de su vida productiva. Por esto, en ese estudio se busca identificar los aspectos motivadores de la creación de empresa en los contextos latinoamericanos y del Surest asiático, lo que permite entender sobre qué líneas es posible estructurar y desarrollar políticas exitosas y programas de fomento a la creación de empresas.

Tal estudio ha recibido una ulterior profundización de parte del BID con una serie de nuevas investigaciones ligados a otros contextos internacionales, como por ejemplo, los estudios actualmente en curso de realización sobre Italia y España (Boscherini, 2003; Orbis Artal, 2003).

Con el presente documento se busca complementar el análisis anterior dando a conocer las mejores prácticas (“*best practices*”) de fomento a la creación de empresas relativas a importantes experiencias italianas, y que puedan entregar lecciones relevantes para otros contextos y, específicamente, para América Latina.

Metodológicamente, este trabajo se ha basado en la revisión de material bibliográfico reciente relativo a los datos italianos y europeos de creación de empresas. Al mismo tiempo, se han identificado dos programas principales a nivel nacional y/o local en la creación de empresas y se ha buscado evidenciar su propia racionalidad en el contexto italiano y europeo. Luego, se han llevado a cabo entrevistas detalladas con los hacedores de políticas y programas y algunos empresarios exitosos seleccionados para poder tener una visión desde la realidad de cómo tales programas funcionan y su aporte al éxito empresarial.

El estudio podría ser una base interesante para avanzar hacia una evaluación profunda del peso que tales programas tienen sobre territorios específicos. En este caso, se requeriría una metodología que incluya un número elevado de entrevistas a empresarios ligados al programa y a grupos de control en territorios seleccionados. De esta forma, se podría afinar y/o reorientar las actividades de fomento actualmente en función con las pequeñas y medianas empresas.

Concretamente, en la sección 2 se analizan las generalidades de los más representativos programas seleccionados, mientras en la sección 3 se pasa al análisis más detallado de estos programas presentando sea los resultados globales alcanzados sea los casos concretos de empresas representativas de los programas seleccionados en base a entrevistas *in loco* a empresarios y gestores públicos de estos programas. La sección 4 concluye el estudio evidenciando las consideraciones relevantes para otros contextos.

2. Filosofía e Diseño de los Programas de Creación de Empresas

2.1 Breve Reflexión Introductoria

Hay que mencionar que los programas de creación de empresas en Italia son relativamente nuevos, lo que depende mucho del particular tejido empresarial del país. Análisis del ISTAT indican como este país tiene un nivel de creación de empresa mucho más alto del resto de Europa (ISTAT, 1997) y que tan sólo a nivel de autoempleo se alcanza el 28% de la

población económicamente activa en contraste con el 17% promedio en el resto de Europa (European Union, 2003). Estos indicadores parecen radicarse en la exitosa experiencia de los distritos industriales surgidos y desarrollados a partir de la segunda guerra mundial y que han ido conformando un verdadero modelo de desarrollo internacional alternativo al modelo de la gran empresa fordista tan exitoso en la primera parte del siglo pasado.

Estos distritos se presentan como agregaciones geográficas y sectoriales de pequeñas y medianas empresas especializadas en un tejido socio-económico caracterizado por las densas relaciones horizontales y verticales que se dan entre los actores (locales) de la cadena productiva y entre ellos y las instituciones locales y sectoriales de apoyo (Bagnasco, 1977; Becattini, 2000). Estas relaciones permiten beneficiarse de un conjunto de ventajas que se pueden resumir en las acciones conjuntas y las externalidades económicas (Schmitz, 1994).

El tema de la empresariedad difusa de estos territorios se vincula sea a las externalidades económicas sea a las acciones conjuntas. Por un lado, la marshalliana « atmósfera industrial », densamente poblada de conocimientos y empresas, constituye un estímulo implícito a la creación de nuevas empresas de parte de los trabajadores más jóvenes. En este sentido, tales distritos fungen de gimnasios de entrenamiento para los jóvenes de gran parte del territorio italiano, lo que ha facilitado el proceso de continua creación de empresa e incorporación de nuevos dinamismos en las economías locales.

Por otro lado, la atmósfera de confianza y cooperación que ha reinado por mucho tiempo en estos territorios, ha facilitado la creación de empresas pequeñas entre unos cuantos socios y otras iniciativas cooperativas y asociativas (ej. los consorcios de crédito y exportación), que atribuyen a los futuros empresarios un respaldo colectivo y/o institucional mayor de la pura iniciativa individual en un mercado fragmentado.

Por estas razones, gran parte de Italia ha mostrado por décadas una tendencia endógena muy fuerte hacia la creación de empresas micro, pequeñas y medianas y es por esta razón que por muchos años los hacedores de políticas no han considerado fundamental intervenir en este ámbito para promoverlo.

Así, las políticas y programas para la creación de empresas han empezado a surgir solamente cuándo el proceso de globalización ha puesto en luz algunas tendencias negativas en relación a determinados territorios de la Comunidad Europea. Por un lado, se necesitaba una solución al evidente estado de retraso de algunas regiones europeas, como el Sur de Italia y los países del área mediterránea en general. Por el otro, se volvía urgente dejar una competencia de

“bajo perfil” (la llamada “*low-road of development*” de Pyke y Sengenberger, 1991), orientada a achicar costos y, por eso, en crisis frente a la creciente entrada en los mercados internacionales de importantes países asiáticos (ej. China), para llegar a promover una competencia diferente, de “alto perfil” (“*high-road of development*”) o sea enfocada a promover la capacidad innovativa de las empresas y sus sistemas productivos.

2.2 *El Caso del Sur de Italia*

2.2.1 *La Lógica del Programa*

Ha sido a partir de los años ochenta que los hacedores de política se han dado cuenta de forma inequívoca que algunas zonas del territorio italiano no presentaban la misma capacidad endógena de desarrollar una economía dinámica y generadora de empleo e ingresos. Se trata de la experiencia relativamente estática de la economía del Sur de Italia, conocida como el “Mezzogiorno”.

Por tal razón, los hacedores de política han decidido crear marcos legales para fomentar una capacidad de emprendedora mayor de parte de los recursos humanos locales, para poder generar un proceso de creación de empresas más intenso en estas regiones menos desarrolladas. Así, a la mitad de los años ochenta surgió la famosa Ley 44 (del 1986), conocida también como “Ley Vito” por el nombre del Diputado de la Asamblea Nacional que la propuso. Esta ley estaba orientada al fomento de la creación de empresas entre socios jóvenes en el Sur de Italia.

Al mismo tiempo, los *policy-makers* reconocieron que cualquier esfuerzo de política para el fomento a la creación de empresa tenía que enfocarse en recursos humanos que fueran capaces de cambiar costumbres y tradiciones muy arraigadas y que a veces constituyen obstáculos para una dinámica creación de empresa. Es por esta razón que los esfuerzos públicos se apuntaron sobre los jóvenes a través de una serie de leyes y programas para el fomento de la empresariedad juvenil.

2.2.2 Diseño del Programa

Esto significaba que la mayoría de ellos debían tener 29 años o menos. En años sucesivos, sobre todo con la crisis que se dió a comienzo de los años noventa, la Ley 44 fue modificada: el límite máximo de edad para los socios fue elevado desde 29 hasta 35 años, pero a condición que todos los socios tuvieran menos de esta edad. El área de aplicación de la ley se amplió, extendiéndose a las regiones del Centro y del Norte de Italia que la Comunidad Europea había clasificado como menos desarrolladas. Sin embargo, fueron las regiones meridionales del País las que pudieron seguir aprovechando de la ley en mayor medida.

En un primer momento, este programa fue manejado por la empresa IG SpA (“Empresarialidad Juvenil”) y desde finales de los años noventa, con la fusión de la IG SpA con otras agencias públicas de desarrollo empresarial, ha pasado bajo la gestión de la empresa pública Sviluppo Italia SpA. Actualmente, este programa se orienta a empresas del sector manufacturero y artesanal, a la producción y comercialización de productos agrícolas y al abastecimiento de servicios a las empresas. No incluye a las personas individuales ni a las administraciones públicas. Las empresas que presentan los proyectos pueden contar con financiamiento hasta montos máximos de 2.5 millones de euro, divididos entre financiamientos a « fondo perdido » (o sea sin necesidad de reembolso) y préstamos a tasas subsidiadas. Luego de la aprobación del proyecto empresarial, las sociedades pueden recibir servicios de formación, calificación profesional y asistencia técnica orientados al crecimiento empresarial de los jóvenes socios de las nuevas empresas.

Hay que mencionar que a esta parte tradicional del programa se le ha juntado una parte llamada de “post-tutoría”, que comienza después de la fase de tutoría y que apoya a las empresas en varios ámbitos como asesoría financiera, comercial, en área de producción y en área de organización, etc.

Otro caso de programa ligado a la temática de la dinamización de las economías regionales estáticas se basa en la modificación de las Leyes mencionadas, que ha generado el programa que va bajo el nombre del “Préstamo de Honor”, que es manejado también en este caso por la agencia gubernamental Sviluppo Italia Spa. Surgió a partir del artículo 9 de la Ley 608/96, como una de las medidas extraordinarias para la promoción del trabajo autónomo. En efecto, esta ley lleva a financiar sin fianza a pequeñas iniciativas de empresa individual de

personas en desempleo y les acompaña en el primer año de actividad con la asesoría constante de un “tutor”.

Por el lado financiero, el valor unitario financiado por proyecto es relativamente bajo, alrededor de 25,800 euro. Este se orienta hacia empresas de carácter “individual” concentradas en todos los sectores (transformación industrial, comercio, servicios). Se pueden financiar las inversiones hasta el 100% del total, con un máximo del 60% hasta 15.500 euro como contribución “a fondo perdido” y el 40% que queda, hasta un máximo de 10.300 euro, como préstamo a tasa subsidiada reembolsable en 5 años. En el ámbito de la gestión, se puede recibir “a fondo perdido” hasta un máximo de 5.100 euro para los gastos admisibles tenidos durante el primer año de actividad. Desde el agosto 2001, este tipo de programa es operativo también para las “microempresas”, que pueden recibir sumas de dinero superiores (hasta 100,000 euro) en sectores de producción de bienes y servicios y con tutoría prevista por un período de un año¹.

Si la Ley 44 y la Ley 608 representan los mayores instrumento legales que han permitido la creación de importantes programas de creación de empresas, es el primer programa sobre el cual enfocamos nuestra atención en el presente trabajo. Esto se debe a dos tipos de razones: por un lado, la cantidad de dinero invertido en un número significativo de empresas, las cuales muestran una solidez sin duda mayor de la relativa a las empresas asistidas por el programa del Préstamo de Honor; por otro lado, la duración efectiva de este programa, que tiene ya más de quince años de vida, contra los 6-7 años de este último programa.

2.3 Los Programas de Fomento a las Empresas de Frontera Tecnológica

2.3.1 La Lógica de estos Programas

En años recientes, el tema de la creación de empresa ha sido manejado por medio de otro enfoque. Este es el caso de programas como los Business Innovation Centers (BIC); Spinner y AlmaCube en la región Emilia-Romagna, asociados a la Universidad de Bologna; el programa Sviluppumbria de la región Umbria, el programa Start Cup del parco tecnológico

¹ Con el programa del Préstamo de Honor, hasta el final del 2001 se habían aceptado alrededor de 30,000 microempresas. La gran mayoría de estos proyectos estaba localizado en el Sur de Italia, posiblemente el 90% del total. Aunque el número de proyectos aceptados es significativo (hoy son más de 40,000), el valor unitario financiado por proyecto es muy bajo y se orienta hacia actividades de escasa generación de valor agregado.

Galileo en la región Veneto, las experiencias de los politécnicos de Milano y Torino, etc. Se trata de programas centrados en la creación de empresas de alto contenido tecnológico o “*high-tech*”.

Este tipo de programa ha surgido en base a la convicción siempre más clara que la competitividad en el mercado globalizado actual se alcanza promoviendo la innovación de las empresas y del sistema productivo local y nacional en su conjunto. La innovación es lo que permite salirse de sectores de producción donde vige una competencia de “bajo perfil” (o *low-road*, según la definición de Pyke y Sengenberger, 1991), orientada a producir y vender el producto abaratando los costos de producción y comercialización. Por el contrario, la economía del conocimiento y de la innovación permite a los productores entrar en sectores dónde se genera mayor valor agregado e ingreso, porque no se compite por medio de los precios, sino del valor que se agrega al (nuevo) producto y/o servicio. Este tipo de competencia (de “alto perfil”) no está orientada a generar de manera inmediata mayor empleo, aunque la mayor competitividad de las empresas pueda generarlo como efecto colateral (*side-effect*).

En cualquier sistema productivo, los agentes seguidores (*followers*) son la gran mayoría de las empresas. Si se vuelven la totalidad, el sistema productivo se estanca completamente, que es lo que a menudo pasa en países en desarrollo con escasas capacidades de innovación y recursos humanos. Por esta razón, se vuelve fundamental la contribución de los agentes innovadores, que tienen la capacidad de mover hacia delante la frontera tecnológica generando “racimos” de invenciones e innovaciones (Schumpeter, 1934). El rol de estos agentes innovadores o empresarios inventores es esencial para permitir al sistema progresar hacia más altos niveles competitivos.

Por esta razón, los fomentadores de este tipo de programa en el mundo y, en este caso en Italia, han pensado alcanzar el objetivo de potenciar estas capacidades innovativas y crear o, por lo menos, promover la formación de líderes de desarrollo locales y nacionales que puedan tener “efectos de arrastre” sobre el resto del tejido productivo de las empresas. De esta manera, el sistema productivo se garantiza mantenerse en movimiento, en busca de mejores soluciones competitivas y de nuevos y más interesantes productos, procesos, organizaciones (European Union, 2001; Bianchi y Parrilli, 2002).

Sin embargo, hay que decir que se trata de programas pensados y estructurados en tiempos muy recientes, generalmente a finales de los años noventa, lo que hace más difícil evaluar su éxito con especial referencia a los tres momentos de desarrollo inicial de las

empresas y transferir lecciones para el desarrollo del mismo tipo de programas en otras regiones y contextos mundiales.

En este estudio hemos decidido enfocarnos en un programa específico, los *Business Innovation Centres* (Centros para la Innovación Empresarial), mejor conocidos como BIC, porque son los primeros programas vinculados a la capacidad de promover innovación en el territorio local y son los únicos que, por tanto, pueden ser evaluados de manera relativamente precisa. Los demás programas han nacido a finales de los años noventa y no se puede realizar una evaluación seria de su capacidad de promover nuevas empresas en ámbito de altas tecnologías.

En verdad, los inventores de este tipo de programa, en su origen, lo asociaron con el objetivo de levantar áreas deprimidas a causa de la crisis de enteros sectores productivos. En efecto, los primeros nacieron en Inglaterra en el momento de crisis de la *British Steel*, por la necesidad de crear alternativas de empleos para los trabajadores despedidos. Es por esta razón que en muchos casos no ha habido la suficiente claridad a propósito de los objetivos de innovación que están explícitos en su nombre (BIC). Hoy día, en la misma Italia hay intentos de crear BIC en áreas que se encuentran en situaciones difíciles desde el punto de vista del empleo, como es el caso de Termini Imerese en Sicilia, afectado por la reciente crisis de la FIAT y en el cual se tiene pensado crear una incubadora en los próximos años. Pero en términos concretos, la asociación entre el tipo de economía que anteriormente lideraba la localidad y la economía actual es muy débil y muy pocos trabajadores del primer tipo de industrias se ha podido emplear en el segundo.

2.3.2 Diseño del Programa

La experiencia italiana más larga en este ámbito es la de los BIC, que empezaron a surgir a partir de 1984 al interior del marco legal del "European Business & Innovation Centre" (EC BIC), creado por la Dirección General de las Políticas Regionales y de Cohesión de la Comisión Europea (DG-XVI). Contemporáneamente, se creó la Red Europea de Business & Innovation Centres (EBN), que es una asociación internacional sin fin de lucro, creada en 1984

por los primeros BIC europeos, la Comunidad Europea y un grupo de industriales². A enero 2000, la EBN juntaba más de 200 organizaciones, incluyendo 150 BIC en 21 países europeos y organizaciones asociadas de todo el continente y de otros (Turquía, China, EE.UU, América Latina). De estos cerca de veinte centros han surgido en Italia, con el objetivo de apoyar la creación de pequeñas y medianas empresas innovadoras y sostener la creación de nuevos puestos de trabajo.

En Italia, el programa de los BIC ha nacido hace muchos años, a finales de los años ochenta, en base a un emendamento de la oposición a la Ley Financiera del 1988. Se lograron destinar alrededor de 60 millones de euro a un programa de creación de empresas que fuera gestionado por el viejo Ministerio de las Participaciones Estatales, luego desaparecido. En los años siguientes, a este presupuesto se le agregó otro de cerca de 31 millones de euro provenientes directamente de la DG 16-FESR en Bruselas. En los años siguientes, el gobierno ha destinado ulteriores fondos a este programa y, hasta la fecha, se han utilizado alrededor de 100 millones de euro, mientras hay otros 100 millones de euro sustancialmente disponibles para incrementar el parque de incubadoras a lo largo de la península.

El BIC concebido por la Comisión Europea debería responder a la necesidad de un instrumento que ha sido pensado como catalizador de recursos y fuerzas locales que se coagulan en un único organismo capaz de representar las entidades y sociedades interesadas al desarrollo de una región geográfica. En general, los *stakeholders* de un BIC están constituidos por las Regiones, Provincias, Cámaras de Comercio, Bancos, privados, asociaciones, etc. Por eso, los BIC favorecen las alianzas entre los socios locales en el proceso de crecimiento económico. Los BIC crean valor agregado en toda la comunidad y en el territorio alrededor, ya

² La « *European Business Network* » (EBN) tiene como objetivos específicos de enfocarse en “proveer servicios y asistencia en busca de excelencia, organizar el acceso a know-how e información de alto valor agregado para favorecer el intercambio de conocimiento y metodologías, fortalecer la identidad de los miembros y su competitividad a través del monitoreo de la calidad de la red, apoyar el posicionamiento de los BIC como instrumentos reconocidos por los *policy-makers*, con especial referencia al área geográfica europea” (EBN, 2003). Esta actividad se lleva a cabo mediante una serie de servicios que se hacen disponibles para los distintos BIC de Europa. Entre los principales servicios hay la redacción de informes y newsletters, páginas web, base datos y otros mecanismos de intercambios de información; la organización de seminarios, talleres, conferencias, intercambios de mejores prácticas en una “cooperación de BIC a BIC”; la información de la existencia de licitaciones a nivel europeo, la formulación de consorcios para participar en proyectos específicos; la gestión del logo y de la marca EC-BIC; la asistencia técnica para las administraciones públicas y privadas en el lanzamiento de centros, su monitoreo y evaluación de proyectos ligados a las Pymes; los estudios de factibilidad ligados a la creación de nuevos BIC, su evaluación y monitoreo. En 1997, los miembros del Comité Italiano de EBN (European Business Network) han obtenido de parte del Ministerio del Trabajo y Seguro Social el reconocimiento como agencia para la promoción del trabajo y empresa, según la Ley 196/07 para la asistencia en la elaboración de proyectos y la certificación de los proyectos de trabajos de utilidad pública. Aún así, la investigación llevada a cabo no ha mostrado particulares vínculos entre las red EBN y la red italiana de los BIC. Posiblemente, se trata de una red mejor conectada en el Norte de Europa con los BIC de estos países.

sea en términos de creación de oportunidades e infraestructuras. El servicio básico de la mayoría de los BIC se refiere a la disponibilidad de espacios infraestructurados para llevar a cabo la actividad productiva y para enlazar relaciones de colaboración entre empresas³. Tal función es normalmente importante por varias razones : por un lado para proveer una base operativa a costo subsidiado ; por otro lado, para proveer una base operativa con todas las condiciones requeridas por la ley (ej. como en el caso de la reciente Ley 626 sobre las condiciones de seguridad ambiental y laboral); y finalmente, para crear la posibilidad de enlazar relaciones de trabajo o tan sólo de una atmósfera competitiva con una serie de *spillovers* que se transpan involuntariamente entre los participantes en forma de externalidades.

Luego, hay toda una serie de instrumentos financieros que son particularmente importantes, reduciendo los tiempos de puesta en marcha de la actividad. Este es quizás el aspecto quizás más importante de todo el programa de incubadoras vinculado a la red de los BIC nacionales. De las tres opciones, una es un fondo de garantía puesto en un banco para facilitar las operaciones de crédito de estas pequeñas empresas en fase de *start-up*. Se trata de un fondo de garantía que libera a los pequeños empresarios de la necesidad de prestar garantías además de la misma empresa. El monto garantizado es hasta 500,000 euro, y por un porcentaje del 80% en el caso de nuevas empresas y 50% en el caso de empresas en primer desarrollo.

Un segundo instrumento financiero es el fondo rotatorio de capital de riesgo o *venture capital*, disponible desde hace diez años, pero que ha sido el menos utilizado entre los diferentes instrumentos, dado que de los 20 millones de euro disponibles sólo se han ocupado unos 10 millones de euro.

Un tercer instrumento, más reciente, es un fondo de incentivos para las empresas que salen de las incubadoras el cual corresponde a un financiamiento *a fondo perdido* por 19.5 millones de euro. Los incentivos financieros han sido muy apreciados por las empresas, con especial referencia al primer instrumento y, actualmente, al segundo. El *venture capital* queda todavía lejos de las prácticas de desarrollo de las Pymes italianas (Angelino, 2003).

Otro de los ámbitos de trabajo del BIC son los servicios de consultoría especializada a las empresas. Sin embargo, su enfoque de acción se orienta hacia el territorio. En este sentido, los BIC se presentan como recolectores de profesionalidades, conocimientos, *know-how* y

³ Sin embargo, hay casos de BIC que no tienen incubadora (es. BIC Basilicata y BIC Calabria), lo que significa que el servicio a las empresas se realiza sobre el territorio. En estos casos, la mayoría de las acciones del BIC se orientan a empresas ya activas e instituciones locales.

recursos (ya sea comunitarios, nacionales o regionales) que, a partir de la demanda expresada por el sistema de empresas, promueve proyectos de desarrollo para el entero tejido industrial local. Los BIC buscan operar sobre proyectos que conciernen el tejido empresarial local en su conjunto más que sobre empresas individuales.

Por fin, otra importante área de actividad de los BIC se refiere a los servicios de apoyo mediante asesoría y consultoría especializada a las instituciones y organismos territoriales para favorecer el fortalecimiento del nivel de institucionalidad del territorio con un directo beneficio para la competitividad de las empresas.

3. La Evaluación de la Gestión de estos Programas

Esta sección se concentra sobre la evaluación de la gestión de los principales programas de creación de empresas. Se divide en dos partes: la primera se concentra sobre los resultados agregados y la evaluación del programa realizada por los actores directamente vinculados con el programa ligado a las Leyes 44 y 95; la segunda se refiere al caso de los BIC en general y a la experiencia particular del BIC de la región norteña del Friuli-Venezia-Giulia.

3.1 La Ley 44/1986 y la Ley 95/1995

3.1.1 Algunos Resultados Agregados

A comienzo de los años 2000, los resultados producidos por la aplicación de esta Ley y la implementación del programa relativo ha llevado los siguientes datos:

Proyectos aceptados para el financiamiento (Ley 95/1995 - Ley 44/1986)

Sectores	Proyectos aceptados	Inversiones (millones €)	Empresas financiadas	Financiamientos Erogados (millones €)	Empresas puestas en marcha
Industria	750	1.263,2	663	1.016,1	560
Agricultura	275	480,1	248	385,8	212
Servicios	282	171,9	258	148,5	237
Total	1.307	1.915,2	1.169	1.550,4	1.009

Fuente: Sviluppo Italia, in Bianchi e Parrilli: 2002.

Según este cuadro, el programa de impulso a la creación de empresa vinculado a la mencionada Ley 44 ha involucrado alrededor de 1,300 proyectos por un monto total de 1,550 millones de euro. Datos más recientes indican que hasta la fecha se han aprobado alrededor de 2,000 proyectos por una inversión de cerca de 1.3 millones de euro por empresa (Seazzu, Junio 2003). El 80% de los proyectos ha sido puesto en marcha en el Sur de Italia. Al mismo tiempo, hay indicación que las tasas de aceptación de los proyectos entre el Norte y el Centro de Italia por una parte y el Sur por otra parte son diferentes: respectivamente 29,2% en el Norte y 28,3% en el Centro, contra el 23,8% en el Sur. Esta diferencia puede reflejar la diferente calidad de los mismos proyectos, que a su vez es generada por el diferente nivel de cultura empresarial y familiaridad con los asuntos de empresa, un desnivel que hay entre las tres zonas de Italia, de las cuales la del Sur es la relativamente menos desarrollada económicamente. Paralelamente, hay que considerar la alta tasa de sobrevivencia (86%) de las empresas financiadas, lo que indica que los proyectos aceptados se refieren a grupos empresariales con mucho potencial y que el proceso de selección está hecho de forma severa.

Por lo que concierne la primera fase del programa de post-tutoría, ésta se ha terminado en 2001 (empezando en 1996) y ha alcanzado alrededor de 470 empresas con un gasto público de 8.5 millones de euro divididos entre varias intervenciones y con una co-participación de las empresas por 1.3 millones de euro.

A nivel de impacto de la ley 44/95, las empresas presentan un cuadro muy variado en lo que se refiere a la rentabilidad, porque al lado de las que tienen una rentabilidad muy elevada hay otras que presentan pérdidas igualmente significativas ; también hay empresas que sólo logran equilibrar sus cuentas. Todas las empresas tienen una tasa de capitalización en

maquinaria más elevada en comparación con las demás pequeñas empresas de los mismos sectores productivos y de la misma edad, que no tuvieron acceso a los incentivos de la ley.

Después de los primeros años de vida y cuando el capital de gestión ha agotado estos incentivos, casi todas las empresas tienen las mismas dificultades de financiamiento de gestión que tienen las otras pequeñas empresas. Para las empresas apoyadas, se ha manifestado muy útil y eficaz la presencia del tutor, que ha desarrollado un papel de verdadera guía para ayudar a los jóvenes empresarios a abrirse paso con un enfoque empresarial.

3.1.2 *La Evaluación de los Responsables de la Gestión*

Los responsables de la gestión han claramente mencionado la situación actual de *stand-by* del programa ligado a la Ley 44/1986 y 95/1995. En efecto, desde el pasado mes de febrero los fondos disponibles para el programa y todas las aplicaciones en proceso han quedado paradas, en espera que el gobierno y el parlamento aprueben e implementen la nueva ley financiera. Muy probablemente van a efectuarse cambios sustanciales en la futura gestión del programa, con una notable reducción de los fondos donados en cambio de un incremento de los fondos financieros a baja tasa de interés. Todo esto se hace en acuerdo perfecto con los nuevos dictámenes de la Unión europea, que quiere reducir los subsidios a las empresas.

El otro cambio principal se refiere al *iter* que las empresas tendrán que seguir para la aprobación del proyecto y la sucesiva entrega de apoyos financieros y técnico. Actualmente, las empresas presentan un borrador de proyecto que recibe una primera evaluación de parte de los dirigentes de Sviluppo Italia, la agencia gubernamental actualmente encargada de la gestión del programa. Una vez que han pre-seleccionado el proyecto, ellos empiezan a apoyarlo decididamente para mejorarlo y hacerlo llegar a la selección verdadera en condiciones optimales. Toda esta primera fase va a ser eliminada y los proyectos tendrán que ser presentados de forma prácticamente definitiva para la aprobación a la agencia gestora.

Por lo general, los responsables del programa indican que la Ley 44 ha sido un programa de gran relevancia para el tejido productivo del Sur de Italia (“Mezzogiorno”). Y su importancia no se mide solamente en términos cuantitativos, o sea como crecimiento de estas empresas, sino también en sus efectos de *trickle-down*, como por ejemplo los procesos de imitación que el programa ha sabido catalizar en las regiones en las cuales ha funcionado. Desde el desconocimiento de la posibilidad de crear empresas y desde las sensaciones

negativas que tradicionalmente se tenían al respecto, este Programa ha sabido promover la convicción y activar las energías para hacer que tal apuesta se sienta factible también en el Sur de Italia.

Para el futuro, la asistencia técnica, que hasta la fecha ha sido un servicio gratuito para las empresas pasará a ser un servicio semi-gratuito, por el cual las empresas tendrán que pagar una parte del costo. Esto implica un ulterior cambio de mentalidad en los empresarios potenciales, que se presenta necesario en la era actual de globalización y de dictámenes internacionales de liberalización y desregulación de los mercados.

Hasta la fecha el servicio de tutoría ha sido ofertado por empresas externas a la agencia gubernamental gestidora del programa. En un futuro, hay la intención de internalizar esta función. La razón queda en la necesidad de controlar mejor el proceso de apoyo a las empresas apoyadas, que se vuelve más difícil cuando la empresa asesora/consultora no tiene que ver con el ente de gestión. Se trata de una ulterior modificación del programa ligado a la ley 44/1986.

Por el lado de las auto-criticas, los gestores del programa indican una serie de errores que se han cometido a lo largo de estos años. Por un lado, se ha dado un mensaje demasiado abierto a todo el mundo sobre la posibilidad de volverse empresarios, lo que no responde a la realidad. Los iniciadores de esta experiencia deben tener claro que se trata de una empresa con riesgos y que requiere de trabajo intenso. El financiamiento sirve, más solamente cuando hay las demás características bien organizadas. Por esta razón, en el último año se ha decidido utilizar mucho más que en el pasado el duro instrumento de la “revocación” del apoyo, pidiendo a las empresas incumplidas la devolución del apoyo dado⁴. De esta forma, se va a golpear las actitudes asistencialistas orientadas a beneficiarse simplemente de la ayuda financiera a fondo perdido, lo cual genera ineficiencias e incoherencias en los programas de estímulos a las empresas.

3.1.3 La Evaluación del Programa de parte de los Empresarios

Los empresarios entrevistados han sido identificados por los dirigentes de Sviluppo Italia en base a su trayectoria particularmente característica en sentido positivo y negativo y a su disponibilidad para responder a una entrevista detallada de parte nuestra. La característica común de los empresarios es de pertenecer a regiones sureñas de Italia, lo que representa el

⁴ Según datos recientes, la cantidad de revocaciones de financiamientos de parte de Sviluppo Italia SpA ha alcanzado y superado los 300 casos a junio 2003 (Seazzu, 2003).

primer objetivo de la Ley 44/1986, antes de sus ulteriores modificaciones que la llevaron a incluir el Centro y Norte de Italia en el plan de apoyo a las empresas (Ley 95/1995).

El resultado de las entrevistas da una clara indicación. Estas son pequeñas empresas exitosas. Están competitivamente en el mercado, facturan hasta unos millones de dólares y, en algunos casos venden en el exterior, tienen un capital acumulado notable sea en términos físicos sea intangibles. Se trata de empresas que trabajan sea en sectores de alta tecnología, como son las telegestiones, la electrónica de base y avanzada, los aparatos electromedicales, sea en sectores más tradicionales, como son la metalmecánica y la industria editorial.

Los servicios entregados por la agencia Sviluppo Italia son bien conocidos y se concentran en el apoyo financiero y técnico. Las respuestas de los empresarios indican claramente como el apoyo financiero ha sido el arma fundamental para el despegue de las empresas y su sostenibilidad en la fase de *start-up*. De manera muy sencilla, el financiamiento “a fondo perdido”, ya sea para las inversiones o para financiar el capital de trabajo de los primeros dos años, ha permitido desarrollar la iniciativa empresarial más allá de la fase crítica inicial. La evaluación de los empresarios llega a ser tan clara de hacerlos afirmar que “sin el apoyo financiero de la ley, nuestras empresas nunca hubieran podido surgir”!

Los problemas encontrados y mencionados por los empresarios se concentran alrededor de la lentitud en recibir tales apoyos financieros, que imponen a los empresarios buscar fuentes alternativas de auto-financiamiento para esas fases iniciales. El caso de una empresa que no ha tenido una experiencia particularmente feliz y que sigue en problemas de gestión indica este aspecto como el más problemático en su relación con el programa ligado a la Ley 44/1986. Este dato viene confirmado por una empresa que, al contrario, enfatiza la capacidad del programa de responder a sus exigencias gracias a una buena velocidad de tramitar los aspectos burocráticos del programa. Esta consideración hace pensar que se trata de un aspecto fundamental para la sostenibilidad de la empresa en sus primeras fases y que, en los casos en los cuales el programa se ha sabido mover rápidamente, ha sido de gran ayuda a las empresas en simplificar el arranque de su actividad.

Es bien interesante la indicación dada por un empresario, que también queda implícita en las consideraciones de los demás: “el apoyo de la ley es por un tiempo tan corto que sólo puede funcionar cuándo existen conocimientos previos sustanciales en el equipo de empresarios”. Especialmente en el caso de los sectores de alta tecnología, la tutoría y el

financiamiento no podrían tener éxito si no hubiese una base de recursos humanos altamente capacitados para saber aprovechar de tales apoyos de forma eficiente y eficaz.

En efecto, tomando los casos entrevistados encontramos que, la empresa editorial empezó con tres periodistas profesionales de los cuales uno era ya jefe de redacción de un periódico más antiguo y reconocido. En el caso de la empresa de telegestiones, dos empresarios son ingenieros y dos licenciados en administración de empresa; en el caso de la empresa electrónica y de aparatos medicales se menciona la gran competencia del padre de uno de los socios que ha sido contratado por su *expertise* y para entregar a la empresa los conocimientos de bases con los cuales entrar competitivamente en un mercado que se ha abierto a nivel internacional.

Por otro lado, los empresarios exitosos evidencian otro aspecto fundamental según ellos. Se trata del espíritu empresarial de los (grupos de) productores. Como ya mencionaron los gestores del programa, ellos también indican que sus empresas no hubieran podido levantarse y superar las primeras fases y sus obvias dificultades (ej. crearse un mercado, recuperar las pérdidas e inversiones iniciales, etc.) sin su gran capacidad de esfuerzo y su lucidez empresarial, que se manifiesta en la capacidad de reinvertir las utilidades, buscar los medios técnicos para salir adelante, etc. Algunos de ellos indican como el espíritu empresarial se manifiesta en la capacidad de trabajar sin utilidades y sacar al mercado productos siempre «apetecibles». Según ellos, la mayoría de las empresas que no han logrado salir adelante no han tenido esta capacidad y sólo han buscado sacar beneficio de corto plazo de los incentivos financieros previstos en este programa.

Al mismo tiempo, hay una gran apreciación de este programa en la parte relativa a la tutoría, sobre todo por la función de tener constantemente monitoreada durante los primeros años de vida de la empresa su contabilidad, producción y organización empresarial. Este control regular induce los mismos empresarios a organizar mejor su actividad productiva y comercial y tener bajo control las variables relevantes de la actividad.

3.2 Los Business Innovation Centres (BIC)

3.2.1 Algunos Resultados Agregados de los BIC

Surgido a finales de los años ochenta, este programa empezó dando muy buenos resultados inmediatos. En los últimos años, estos números se han modificado, pero han mantenido una fortaleza sustancial, alcanzando un total de 700 empresas con casi 5,000 trabajadores, y una tasa de quiebra del 14%, que es mucho mejor de la tasa de falla nacional que alcanza un promedio cercano al 50% (Moggiano, 2003). Cuando el programa de constitución de los BIC estará completo, la red de BIC podrá contar con 30-35 estructuras en toda Italia en condición de hospedar 1.000 empresas con un empleo directo de alrededor de 8-10.000 trabajadores (Angelino, 2003).

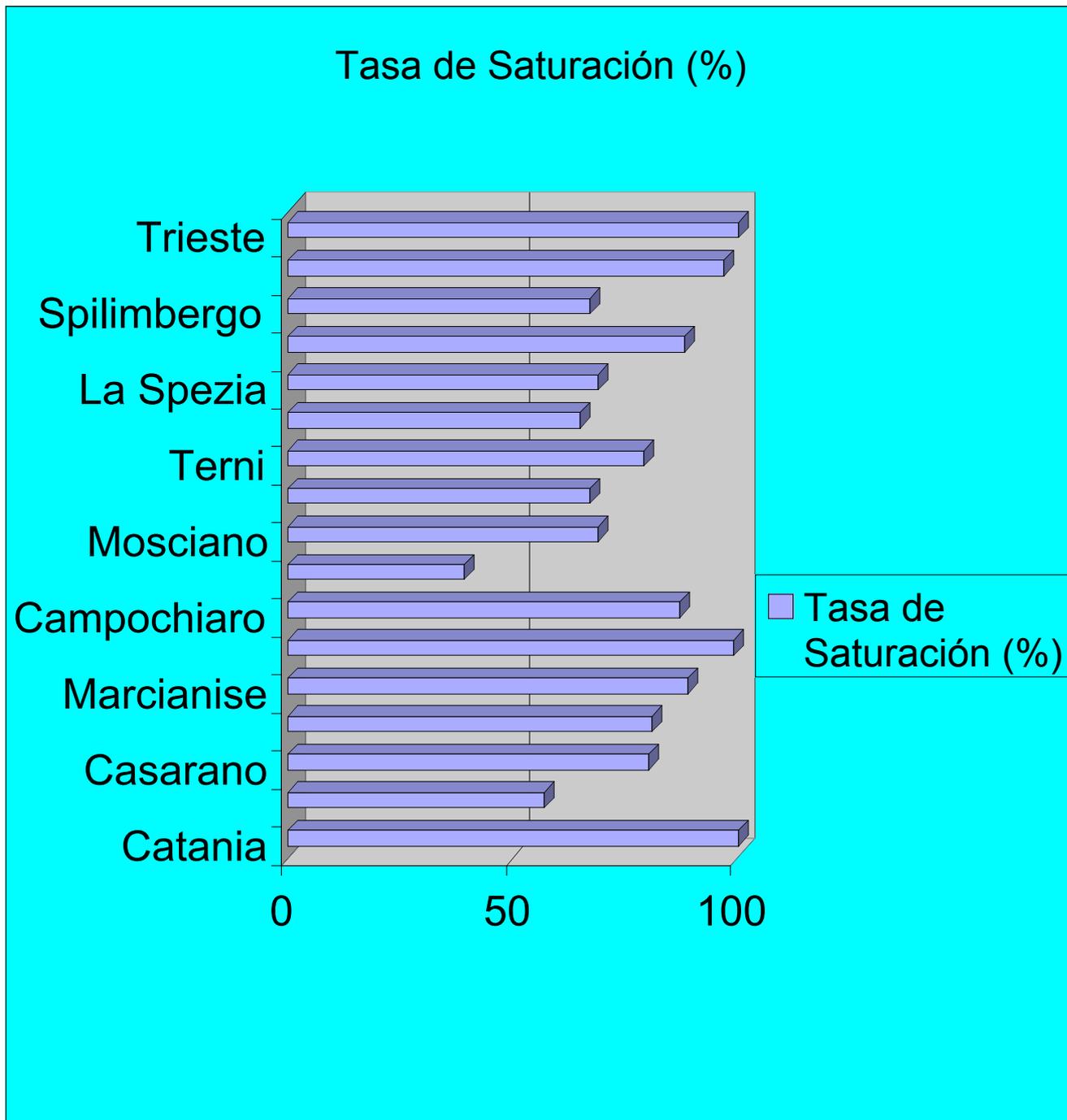
Con el tiempo, han ido partiendo una serie de BIC, llegando en la actualidad a 18, y 2 más que están en sus fases finales de construcción. Pero hay previsiones de llegar por lo menos a 30, si no hasta 35, en los próximos años. Estos incubadores son muy diferentes por dimensiones y características, orientándose en el Norte de Italia hacia sectores de alta tecnología, mientras en el Sur hacia sectores más tradicionales. La dimensión media de una incubadora de empresa es de unos 6,000 m², pero hay algunos que llegan hasta 15,000 m² (Genova) y otros que llegan hasta 1,200 m² (La Spezia).

De las casi 700 empresas que han sido puestas en marcha hasta la fecha, 324 han salido de las incubadoras, mientras 368 están actualmente en sus instalaciones. En el Norte de Italia han sido puestas en marcha 364 empresas, mientras en el Sur 328. El período medio de permanencia de las empresas en las incubadoras es de 4 años. Cada año una incubadora tiende a hospedar alrededor de 27 empresas en promedio. El 70% de las empresas en los incubadores son nuevas empresas, mientras el restante 30% son empresas en fase de desarrollo inicial (« *early development* »). La sobrevivencia de las empresas a lo largo de los primeros tres años de vida es de 86% (Moggiano, 2003).

Como red de incubadores hay algunos datos particularmente interesantes desde el punto de vista de la gestión y del éxito del programa mismo. Este dato se refiere a la tasa de saturación de las incubadoras de empresas en Italia que están bajo la gestión del programa BIC de Sviluppo Italia. Hay resultados diferenciados entre las distintas incubadoras, con un índice general muy bueno, si se observa el promedio de saturación por incubadora que alcanza 78.4%.

Algunas incubadoras tienen valores relativamente bajos, pero en su mayoría tienen una explicación. La mayoría de los que tienen valores bajos son incubadoras nuevas, como en el caso de Sulmona, Settingiano, Spilimbergo e Foligno. El caso de Trieste (BIC de la región

Friuli Venezia Giulia - FVG) muestra resultados notables, alcanzando el 100% de la utilización del potencial de la incubadora, mientras Gorizia (del mismo BIC FVG) alcanza el 97%.



Fuente: Sviluppo Italia, 2003.

Pasando a una evaluación general del programa de los BIC, en tiempos relativamente recientes la Comisión Europea ha efectuado una evaluación de este programa y su aplicación

en el caso italiano. El resultado general presenta un escaso éxito del mismo, sobre todo por la baja eficiencia en el manejo de los centros territoriales y el reducido número de empresas puestas en marcha (UE, 1998).

Con respecto a esta crítica hay varios tipos de respuestas, que enfatizan los problemas de eficiencia enfrentados por los BIC de toda Europa y que la escasez de nuevas empresas depende de una utilización muy razonada de los recursos disponibles. En efecto, « en un BIC particular han llegado 150 solicitudes en siete años de actividad, 14 han sido seleccionadas y 6 *business plans* han sido preparados y han recibido el financiamiento de la agencia responsable IG⁵ » (Ricciuti, 2002).

Por otro lado, como comenta uno de los responsables nacionales de este programa, si la preocupación fuera simplemente llenar las incubadoras, posiblemente los indicadores de eficiencia mejorarían; pero al mismo tiempo, uno podría preguntarse de qué eficiencia se habla, dado que luego surge el problema de independizar a las empresas de la misma incubadora o sea permitirle la salida en forma competitiva a finales del período previsto (Angelino, 2003).

Entre los puntos débiles que los gestores del programa identifican hay el proceso de selección. Se considera que hasta la fecha este proceso ha sido bastante flojo y ha permitido a muchas empresas entrar sin tener claridad sobre los tiempos necesarios para su crecimiento y autonomía del programa. Por lo tanto, muchas empresas se quedan más del tiempo previsto (con un promedio de 4 años contra los 3 previstos por el programa). Este aspecto reduce la eficiencia del programa, limitando el número de empresas que tiene acceso en las incubadoras.

Por otro lado, una ulterior debilidad señalada por los responsables de la gestión de este proyecto tiene que ver con el seguimiento que se le da a las empresas de las incubadoras sucesivamente a su salida de la misma. Se reconoce que esta operación de monitoreo y evaluación sería fundamental para poder mejorar el servicio y el programa en su conjunto; sin embargo, hasta la fecha no se ha podido estructurar este tipo de operaciones, así que se desconocen los efectivos resultados empresariales a distancia de varios años desde el nacimiento de las empresas.

3.2.2 *El Caso del BIC del Friuli Venezia Giulia (BIC-FVG)*

⁵ Hoy, la sociedad IG (Imprenditorialità Giovanile SpA) ha confluído en la agencia gubernamental Sviluppo Italia, que maneja el programa de los BIC.

Entre los casos más exitosos del programa relativo a los BIC está el caso de las incubadoras de Trieste, Gorizia e Spilimbergo, que constituyen el BIC de la región Friuli-Venezia-Giulia (FVG). En particular, el primero surgió a finales de los años ochenta en la región fronteriza con Eslovenia. Fue el primer BIC de la red italiana, realizado con el apoyo de la Sociedad para la Promoción y el Desarrollo Empresarial (SPI), asociada a la sociedad pública (IRI) recién privatizada que controlaba todos los sectores más significativos de la industria italiana desde los años treinta hasta finales de los años noventa.

Esta incubadora trabaja actualmente con 13 personas que dependen directamente del ente “Sviluppo Italia BIC Friuli-Venezia-Giulia”. A lo largo de sus 14 años de vida, de Trieste han salido alrededor de 40 empresas que han creado cerca de 200 puestos de trabajo en sectores altamente innovativos. Actualmente, hay otras 20 empresas trabajando en la incubadora. El conjunto de BIC de la región Friuli Venezia Giulia ha creado hasta la fecha un total de 97 empresas, proporcionando trabajo a cerca de 850 personas. En general, se trata de empresas muy sostenibles, tanto que la tasa de mortalidad en los primeros tres años de vida no supera el 4%, lo que representa un dato mucho mejor del promedio nacional, confirmando la excepcionalidad de esta experiencia de desarrollo (Chiapparino, 2003).

La mayoría de estas empresas son verdaderas *start-ups*, mientras una parte limitada son sociedades que quieren independizarse con respecto a la empresa-madre, aprovechando completamente de las competencias acumuladas en una fase importante de la actividad productiva, como es la fase de investigación y desarrollo. En otros casos, tales empresas están orientadas a crear un *branch office* que se dedica a la producción y/o comercialización de bienes y/o servicios sobre el territorio local.

En una primera fase, de construcción física de la verdadera incubadora, los BIC regionales han podido beneficiarse de una serie de respaldos financieros públicos, desde los financiamientos previstos por la agencia *Sviluppo Italia* para este programa hasta el caso de los programas comunitarios *Konver*, para la incubadora de Spilimbergo, y *Perifra*, para la incubadora de Gorizia. Luego de este apoyo, las incubadoras y el mismo BIC han tenido que alcanzar su propia autonomía gestional, autofinanciando sus operaciones con la venta de servicios.

El BIC de Trieste dispone de espacios bien estructurados (en un perímetro de 8500 metros cuadrados), para oficinas y laboratorios industriales y ofrece a las empresas asociadas otras ventajas logísticas (p.ej. salas para reuniones, equipos comunes, etc.) y servicios de

secretaría general y administración de empresa. A los servicios básicos se agregan los servicios especializados para apoyar la gestión y el desarrollo empresarial, como son la ingeniería financiera, el control de gestión, el mercadeo, el desarrollo de las relaciones con el exterior, la búsqueda de socios comerciales, industriales y tecnológicos, el desarrollo de la innovación y la gerencia de proyectos. Los demás BIC de la región tienen tamaños y dotaciones infraestructurales bastante parecidas a la de Trieste.

Los servicios financieros ofertados por el BIC, directamente o a través de los socios SPI-IRI, que son la sociedad *Friulia* y la *Cámara de Comercio de Trieste* comprenden: financiamiento y participación de minoría en el capital de las empresas asociadas (ya sea como capital semilla o de riesgo) y contratos de locación de bienes instrumentales a tasa subsidiada.

Las empresas actualmente presentes en las cuatro incubadoras trabajan en los sectores de la farmacéutica, química, electrónica, informática, biogenética, aparatos de control de las emisiones ambientales, organización empresarial, cantierística, ingeniería mecánica, radio y telecomunicaciones, gráfica, siderurgia. Por tanto, se trata en su mayoría de sectores de alta tecnología, que en la última década han tenido un gran énfasis en los mercados internacionales. Por tanto, en este caso, el programa BIC logra impulsar efectivamente la lógica schumpeteriana que es orientada a dinamizar el tejido productivo local y regional.

3.2.3 La Experiencia de los Responsables de la Gestión

Un análisis cuidadoso de las características de las empresas permite evidenciar los lineamientos de las empresas más dinámicas. Se sitúan entre los sectores biomedical y farmacéutico, informático y aeroespacial. En todos estos casos, ya sea los empresarios o los empleados (técnicos) han mostrado un alto nivel de *know how* y experiencia profesional en el campo específico. Por esto, en todos los casos los responsables de los BIC-FVG prefieren llamar estas empresas *high-tech*, destacando sea las características del sector sea la competencia específica del grupo de trabajo en cada una de las empresas incubadas.

El BIC-FVG ha apoyado a las empresas de múltiples formas ; pero la forma que aparentemente ha servido más – aparte de la obvia utilidad de una sede física dónde desarrollar las actividades de investigación, desarrollo y producción por los primeros años de vida – ha sido el continuo intercambio de opiniones e información entre los funcionarios y técnicos del BIC y los empresarios, que permite evitar errores estratégicos graves y permite el desarrollo de

la cultura empresarial, la cual no es algo dado, sino algo que se tiene que desarrollar día a día y que permite la sobrevivencia y el crecimiento de la empresa en el tiempo.

Muy a menudo, en el caso de empresas en sectores *high-tech*, el empresario es una persona con fuertes conocimientos especializados, pero con muy pocos conocimientos de gestión económica y estratégica; por lo cual, necesita de un acompañamiento de los expertos del BIC. Por esta razón, ya desde el inicio de las discusiones sobre la idea-proyecto, si los expertos del BIC-FVG observan una falla estructural en la idea o en el equipo líder de la empresa (empresario/a/s), sugieren al(os) empresario/a(s) incorporar a otra(s) personas con mayor *expertise* en otra área productiva/comercial de manera de fortalecer ulteriormente el grupo de trabajo. Como bien sintetiza uno de los funcionarios del BIC «en el tiempo, las limitantes de la empresa se pueden identificar en los mismos limitantes del empresario/a(s)».

En otros casos, las empresas han sacado un gran beneficio de la incubadora para responder a las exigencias normativas ligadas a la nueva ley 626 sobre la seguridad ambiental y laboral del lugar de trabajo. Sin la posibilidad de establecerse en la incubadora se vuelve mucho más difícil y caro lograr alcanzar los estándares requeridos por la ley.

Al mismo tiempo, hay empresas que han tenido un éxito relativo, aunque hayan pasado por (y sigan estando en) las incubadoras. Por lo general, se trata de empresas que operan en mercados con características intrínsecas de extrema dificultad del mercado, como por ejemplo la biotecnología, la investigación aplicada, la farmacéutica, la ingeniería naval, que presentan barreras a la entrada muy fuertes, debido a las altas inversiones iniciales requeridas y a los largos tiempos de recuperación de las mismas. En estos casos, los gestores del BIC-FVG tienden a ser más flexibles con las empresas hospedadas, permitiéndoles quedar por un tiempo más largo del previsto institucionalmente por el programa, que debería graduar a las empresas después de tres años.

Hasta la fecha, la actividad de promoción del BIC no ha sido necesaria. La incubadora de Trieste y Gorizia están llenas al 100%, mientras Spilimbergo, que es muy reciente está casi al 70%. La cuarta incubadora, en Spilimbergo, se acaba de terminar y la quinta se está construyendo actualmente en el área de Trieste y, por lo tanto no pueden ser sujetas de evaluación. En general, estos datos muestran que no es relevante invertir recursos en la promoción de la incubadora para atraer a más empresas e inversionistas potenciales. El “pasa-palabra” es un mecanismo suficiente para permitir a los agentes económicos locales conocer la oportunidad existente e investigar sobre la utilidad de localizarse en esta incubadora.

La discusión con los funcionarios y directivos del BIC Friuli Venezia Giulia ha aclarado una serie de puntos relevantes sobre la gestión del BIC en la cabecera de esta región fronteriza. Para empezar, han confirmado que también en esta área se ha querido impulsar la incubadora de empresas como solución a la crisis de los sectores tradicionales de la economía local, que eran el siderúrgico y el naval, que a finales de los años ochenta no tenían el mercado y estaban despidiendo un número significativo de trabajadores. Sin embargo, aún bajo estas premisas no se ha logrado impulsar efectivamente este proyecto y si se observa concretamente cuántos de estos trabajadores y técnicos han sido asumidos por las empresas incubadas en el BIC posiblemente el número es mínimo. Por eso, la realidad del BIC se ha ido moldeando según una lógica concreta diferente de la utilizada para la creación de los BIC a nivel nacional.

La sede central en Roma de la agencia gubernamental *Sviluppo Italia* dispone de financiamientos significativos en la fase de construcción de la incubadora. El éxito de la primera incubadora (en Trieste en 1989) y de la segunda (en Gorizia en 1995) ha justificado un ulterior esfuerzo en los últimos años para la creación de otras incubadoras. Por esta razón en 2000 ha partido la tercera y en 2002 la cuarta, ambas en Spilimbergo, en provincia de Pordenone, mientras una quinta está en fase de construcción en Trieste y una sexta está prevista en la provincia de Udine, de manera de dotar a cada provincia de esta región de por lo menos una incubadora de empresas.

Pero, luego de este consistente esfuerzo público, a la estructura local del BIC se le pide volverse autosuficiente en el corto plazo. En efecto, la gestión debe proporcionar todos los recursos necesarios para garantizar la sostenibilidad de la institución. La principal fuente de ésta es el llamado “contrato de servicios”, basado en el alquiler del espacio físico dentro de la incubadora y también de la oferta adjunta de servicios, que pueden ser parte del primer contrato o, en el caso las empresas requieran de ayuda especializada, se proveen con un contrato aparte a precio de mercado.

Además de esto, los funcionarios del BIC tienen que impulsar la utilización de fondos comunitarios, nacionales y regionales para las empresas de la incubadora. Estos fondos llegan comúnmente a través de la participación y obtención de licitaciones públicas a los cuales se aplica. En el caso se ganen estas licitaciones, el BIC tiene que coordinar la implementación del proyecto, y sobre este organismo caen una serie de responsabilidades en la contabilidad y auditoría de los proyectos, que quita tiempo valioso y que no puede invertirse en paralelas operaciones de *networking* institucional y empresarial.

Desde el punto de vista de los funcionarios del BIC Friuli Venezia Giulia, tal situación pone un perjuicio al buen desarrollo de la actividad de gestión, pero sobre todo se conecta con el esfuerzo público financiero disponible para las empresas y que podría facilitar enormemente el trabajo de muchas empresas menos exitosas en presentarse en el mercado y ganar su cuota. Prever fondos de gestión y fondos de riesgo de cierto alcance podría permitir desarrollar mejor la actividad de asesoría de respaldo a las empresas así como apoyar mejor a los primeros pasos de estas empresas.

Otra característica interesante de estas incubadoras es que responden a una estrategia regional que se va afinando poco a poco. En este sentido, cada incubadora debe responder a la especialización local. Por esto, la incubadora de Trieste, que está localizada en una ciudad donde existen y trabajan varias instituciones especializadas en la investigación científica (ej. el centro del Sincrotrone, la Universidad, el Observatorio astrofísico, la Area Science Park, la SISSA, etc.), se ha ido especializando en empresas altamente innovativas; las incubadoras de Spilimbergo y Gorizia, localizadas en áreas de producción más ligadas a producciones tradicionales y a pequeñas y medianas empresas (ej. muebles, agroindustria, etc.) tienden a tener una especialización hacia este tipo de producciones menos innovativas y más orientadas a la generación de empleo.

Los responsables de la gestión a nivel local han manifestado la intención de poder constituir una mesa redonda con otras importantes instituciones locales, ya sea a nivel de gobiernos locales o de agencias financieras e instituciones de servicios reales. Esto debería permitir crear una coordinación entre ellas en vista de la formulación de una estrategia orientada a hacer del Friuli Venezia Giulia una “Región Innovativa”, según el modelo que ha sido impulsado intensamente por la Unión Europea en estos últimos años. En este ámbito el rol del BIC-FVG podría ser no solamente a nivel de estrategia, sino también para garantizar las partes institucionales (p.ej. los bancos y agencias financieras) que dará un apropiado seguimiento a las empresas, permitiéndoles alcanzar los estándares de gestión requeridos para lograr el reembolso de las deudas pendientes.

Un último punto discutido con los funcionarios y empresarios es la evaluación y monitoreo de la “*customer satisfaction*” ligada a este programa. Se considera que hasta la fecha no ha habido espacio para esta actividad, que sería importante para dar ulteriores luces sobre la gestión del programa. Muchas veces el conocimiento interno de la actividad y de los actores funge de auto-monitoreo de parte de los funcionarios, especialmente al interno de un actividad

que tiene que ser auto-sostenible en el mercado. Pero es claro que una actividad estructurada de manera precisa y periódica podría ayudarlos en afinar constantemente la actividad de apoyo a las empresas de la incubadora y a reposicionar su intervención en el medio local.

3.2.4 *La Evaluación del Programa de los Empresarios*

Razonando con algunos representantes de empresas exitosas que tienen sede en la incubadora, se han podido observar algunos elementos interesantes. El primero es la evaluación relativamente fría, calculada, de las ventajas y desventajas de tener la empresa asociada al BIC-FVG. Todos ellos confirman que sin el apoyo o la existencia del BIC difícilmente hubieran logrado constituir sólidamente su empresa desde un inicio. Y esto es importante porque es muy fácil emprender iniciativas, pero también quedarse en un estado permanente de “sofocación” por las continuas presiones que vienen de los acreedores, suplidores y clientes. El apoyo y la flexibilidad mostrado muy a menudo por el BIC-FVG ha permitido “relajar” esta difícil condición operativa, permitiendo a las empresas trabajar con menos preocupaciones financieras y más atención a los contenidos tecnológicos, con beneficio para el proceso de difusión (*spillover*) de externalidades y conocimientos a toda el área productiva de la ciudad y región.

En este sentido, la dotación física de un espacio bien acondicionado y atendido por servicios de recepción de alta calidad es muy apreciada por las empresas, además de combinarse con un precio muy razonable y que queda por debajo del precio de mercado (aun en el caso no se consideren los servicios adjuntos). Actualmente el precio pagado por las empresas es de 60 euro por metro cuadrado por año, teniendo la mayoría de las empresas entre 50 y 100 metro cuadrados en promedio, por un costo de alrededor 3-6,000 euro por año.

Muy importante se ha revelado desde un inicio la posibilidad de estar localizados en una institución reconocible y reconocida, lo que otorga a la empresa una imagen de seriedad que difícilmente puede alcanzarse estando fuera del BIC, en una cualquiera oficina de la ciudad. Encontrarse con representantes de una gran multinacional farmacéutica en las instalaciones gestionadas por el BIC (un caso concreto), con todas las disponibilidades de salas para reuniones, servicios de recepción, etc., da desde un comienzo una seriedad al negocio empresarial que facilita la conexión de la empresa incubada con empresas más afirmadas y potenciales clientes de las primeras.

Otro aspecto interesante de los casos más exitosos se refiere al proceso de *spin-off* que se ha desarrollado a partir de la empresa-madre. En efecto, hay unas empresas que han empezado sus actividades con el surgimiento del BIC y siguen dentro del mismo. Parecería en contravenencia de las regulaciones del BIC que preven la salida de las empresas después de algunos años (3) de su *start-up*. Sin embargo, aunque estas empresas involucren a los mismos empresarios, se trata de otras empresas, surgidas sobre la base de las primeras, que sí se han independizado y han salido desde la incubadora (llegando en unos casos a ocupar 2-300 trabajadores). En el tiempo, se han abierto otros nichos de mercado, en los cuales la empresa-madre no se ha insertado. Así, el(los) mismo(s) empresario/a o grupo de empresarios/as han decidido crear otra empresa que pudiera dedicarse a este ámbito productivo. De esta manera, dentro del mismo BIC-FVG se han encontrado casos de gemación de empresas innovativas que constituyen una demostración de la capacidad de este BIC para generar empresariedad innovativa y dinámica.

Una ulterior fortaleza del BIC-FVG para las empresas incubadas es considerado el mismo ambiente de trabajo, en el cual se junta una cierta cantidad de empresas de alta tecnología, lo cual empuja estas empresas a buscar superarse para poder ser indicadas en este medio como casos especiales. Es el elemento competitivo que es propio de cualquier ambiente de mercado, dónde hay que luchar para conquistarse un espacio relevante. Al mismo tiempo, encontrarse en los pasillos con los funcionarios y asesores del BIC y con los demás empresarios fomenta también algunas formas de colaboración, especialmente cuando hay posibles enlaces de trabajo en ámbitos complementarios de producción. Es lo que se da con una empresa que supe a las demás el servicio de conexión a la red internet en condiciones de precio favorables. En este sentido, aunque se trate de un pequeño espacio infraestructurado, se puede observar la clásica “atmósfera industrial” marshalliana, que induce una buena reducción en los costos de transacción con incremento de las externalidades económicas (Marshall, 1916).

En el ámbito financiero también el BIC-FVG opera para facilitar las relaciones entre los empresarios y la red de instituciones financieras existentes. El caso del BIC Friuli Venezia Giulia no parece particularmente conectado con la utilización de uno de los instrumentos supuestamente disponibles para las empresas al interior de este programa nacional. Se trata del fondo de garantía para consorcios de empresas, que no ha sido promovido ni utilizado en este caso. Al contrario se ha buscado promover el *venture capital* invitando la agencia financiera

regional, *Friulia*, a tomar en consideración a las empresas incubadas para apoyar sus ideas y sus primeros pasos en el mercado. La evaluación de algunos empresarios enfatiza el límite de este enfoque, que ha llevado a dos tipos de problemas. Por un lado, al escaso interés de la agencia para apoyar a las empresas en la gestión económico-financiera de sus primeros pasos, que deja el lugar a una actitud relativamente fría y a una evaluación “monetaria” de los costos-beneficios de la iniciativa empresarial. Por otro lado, por el monto relativamente pequeño que tal agencia está normalmente dispuesta a proporcionar a las empresas incubadas, que constituye un valor escasamente significativo y al cual muchas de estas empresas prefieren renunciar.

Este aspecto no constituye un problema para las empresas exitosas, porque de alguna forma logran recibir respaldo inmediato del sector privado para concretar su idea productiva y comercial. Pero para las empresas menos visibles y cuya idea empresarial es menos evidente (p.ej. en el caso que a las habilidades técnicas no correspondan iguales habilidades de *marketing*), los mismos funcionarios del BIC-FVG sienten la importancia de poder disponer de instrumentos financieros públicos que permitan facilitar el *upgrading* estructural de estas ideas técnicas y/o empresariales. De otra forma, estas empresas mantienen una limitante estructural en su proceso de despegue económico-financiero.

Por otro lado, hay también algunas críticas a propósito de la capacidad de *lobbying* o “política” del BIC-FVG en el medio local. Esto significa también poder discutir con agencias de servicio público, como en el caso de la electricidad, telefonía, etc., que en algunos casos representan gastos considerables, para poder conseguir los servicios para el grupo de empresas asociadas a un precio más favorable. Pero esto significa tener una voz importante en las discusiones de política y estrategia de desarrollo regional para lograr canalizar hacia empresas asociadas una serie de iniciativas/actividades/contratos públicos-privados que las podrían hacer despegar. Sobre este aspecto no hay juicios uniformes; es la experiencia individual que conduce este tipo de evaluación.

En el caso de los servicios de asesoría y consultoría, hay también percepciones divididas. En efecto, hay quien aprecia la posibilidad de discutir aun informalmente aspectos puntuales del trabajo en la propia empresa, mientras hay otros que no les dan particular importancia. Por contrario, sobre los servicios de consultoría especializada quienes los han aprovechado se han mostrado satisfechos con el servicio. Pero a nivel de las empresas más exitosas y ligadas a grandes empresas que han salido desde el BIC o que están fuera de ello,

hay otros canales de provisión de servicios especializados y no necesariamente se les pide a los expertos y compañías asociadas al BIC mismo.

4. Conclusiones e Indicaciones de Políticas

4.1 Conclusiones generales

Una primera conclusión relevante es que la experiencia italiana, tan rica de ejemplos de éxito en otros ámbitos operativos, no tiene una larga experiencia de creatividad e innovación en el ámbito de los programas de creación de empresas a nivel nacional y local. Esto se debe a un desarrollo espontáneo de una multiplicidad de empresas a lo largo de la península en el transcurso de los últimos cincuenta años que ha hecho menos indispensable y prioritario intervenir desde una perspectiva de política sobre este ámbito de promoción de empresas.

Sin embargo, a partir de los años ochenta, se ha puesto más atención sobre las diferencias de desarrollo relativo entre el Norte y el Sur de Italia y sobre la más débil tendencia a la creación de empresas en esta segunda área geográfica del país. Por esta razón, a mediados de los años ochenta se creó una primera ley orientada a promover la empresariedad juvenil en el Sur de Italia: la Ley 44 del 1986. Esta ley fue pues extendida al Centro y Norte de Italia mediante la Ley 95 del 1995. De todas formas, sigue ocupándose prevalentemente de las regiones sureñas de la península, como muestran la gran mayoría de proyectos y empresas que se han beneficiado de los incentivos de esta ley (el 80% del total).

La evaluación general de este programa de apoyo ligado a esta ley presenta posiciones divergentes. En efecto, hay también críticas para este programa, que mencionan cómo no hay una sustancial diferencia en la *performance* económica de las empresas asistidas con respecto a empresas externas al programa y que las pequeñas diferencias visibles se deben al gran subsidio recibido por la primeras⁶. Esta posición duda que valga la pena insistir con estas modalidades de intervención (Battistin et al., 1998). Por otro lado, hay evaluaciones positivas que indican cómo este programa ha sabido ampliar las opciones de los jóvenes en el Sur y haber abierto una nueva temporada empresarial en esta gran parte del territorio italiano. Ha

⁶ Datos recientes de la agencia Sviluppo Italia indica como el costo del programa para crear puestos de trabajo va por los 93,000 euro por empleado, lo que constituye un valor que puede cuestionar la rentabilidad y/o factibilidad del mismo programa (Seazzu, 2003).

sabido promover muchas energías implícitas en el mundo juvenil y aclarar los mecanismos de creación de empresas, liberando el campo de la fácil creencia que ser empresario es tarea fácil.

Como resultado de este debate, parece surgir la necesidad de mantener el programa, pero dándole nuevas orientaciones de manera de fortalecerlo y homogeneizarlo con el marco de la Unión Europea. Esto significa que el plan de subsidios previstos recibirá una significativa reducción. Al mismo tiempo, será necesario mejorar ulteriormente la gestión del programa mediante una reducción de los tiempos de respuesta y del proceso de selección de los casos a impulsar.

En los últimos años, una nueva idea ha ido surgiendo en el marco de las políticas industriales italianas y europeas. Así como de todos los países económicamente avanzados. Esto se orienta a reconocer el rol que los sectores de alta tecnología tienen para el desarrollo económico del país. Por esta razón, en los últimos años han ido surgiendo una cantidad de programas nacionales y regionales de creación de empresas innovadoras, frecuentemente a contacto con las Universidades de la península (los conocidos *spin-offs* académicos). Por la razón que se trata de programas de reciente implementación, se vuelve difícil hacer una evaluación de ellos.

El único caso que presenta cierta ancianidad es el programa de los BIC, que ha logrado impulsar la creación, hace 15 años, de sus primeros centros de innovación e incubadoras. Otros están surgiendo y otros surgirán en los próximos años, creando una red que actualmente alcanza 18 incubadoras y que podrá llegar a 30-35 en unos años.

La evaluación general de estos programas también implica un debate. Un estudio de hace algunos años de parte de la Unión Europea indicaba cierta ineficiencia en la gestión del programa, sobre todo con referencia al número limitado de empresas que iba saliendo de estas incubadoras (European Union, 1998). Sin embargo, dos tipos de respuestas se pueden presentar. Por un lado, en muchos sectores *high-tech* los tiempos de recuperación de las inversiones son muy largos y los gestores del programa tienen que tomarlo en cuenta para flexibilizar sus prácticas de gestión. Al mismo tiempo, en el caso italiano los procesos de selección de las empresas han sido bien severos, lo que impide favorecer el *start-up* de un alto número de empresas. Contemporáneamente, esta severidad permite tener bajos niveles de mortalidad en las empresas y una solidez institucional mayor.

Por otro lado, en la red de BIC italianos hay grandes variedades. Hay algunos BIC que no tienen incubadoras y otros para los cuales esta actividad es la más importante de la sociedad

BIC regional. Por ejemplo, en el caso del BIC-FVG las incubadoras tienen un peso relevante y los gestores logran tenerlas completas con el 100% de la utilización (aparte que en los casos de construcción más reciente). Refiriéndonos al caso específico del BIC de Trieste, en la región del Friuli-Venezia-Giulia, se puede decir que los resultados han sido más que positivos, como muestra el número de empresas que ha salido de esta incubadora y la calidad de la misma por el lado del conocimiento que, aunque con base en una evaluación general, está generando y dispersando en forma de externalidades económicas sobre el territorio local.

4.2 Indicaciones de Políticas de Fomento para América Latina

Sobre estas bases qué tipo de indicaciones se pueden hacer para promover programas de creación de empresas en América Latina? Algunos elementos sobresalen de este tipo de análisis y de la experiencia italiana.

Primero, es importante llegar a una evaluación de la capacidad endógena de creación de empresas existente en cada territorio. Esto es relevante para entender por dónde empezar la actividad de fomento y con cuánto apoyo y/o subsidio público. El mismo proceso italiano indica que se ha empezado con una cantidad importante de subsidios y que, actualmente, se ha llegado al punto de tener que repensar los programas a la luz de las solicitudes de los organismos internacionales (ej. OMC, Unión Europea) para que haya un menor involucramiento (subsidio) de parte del Estado.

Un segundo elemento a tomarse en consideración es la importancia de consolidar programas integrados que prevean la utilización simultánea de diferentes instrumentos como el apoyo financiero, la tutoría, la formación especializada y el fortalecimiento de toda una serie de externalidades económicas presentes en el ambiente (especialmente en el caso de incubadoras de empresas). Esta integración permite dotar a los futuros empresarios de un conjunto de instrumentos que son fundamentales para lograr encontrar las soluciones más oportunas a los diferentes tipos de problemas que regularmente se presentan en el camino. Al mismo tiempo, contribuyen a la preparación de los fundadores de las empresas para la tarea de empresarios, que es una tarea diferente de la de técnico/a, que representa la calificación principal de los que empiezan iniciativas empresariales en el sector *high-tech* y que no representan bases suficientes para lograr éxito en la actividad productiva.

Una ulterior indicación se refiere a la importancia primaria del medio financiero entre los diferentes instrumentos disponibles, aunque su significancia es diferente en relación con el tipo de programa. En el caso de la Ley 44 se trata de financiamientos directos por montos altamente significativos; en el caso de los BIC se trata sobre todo de reducción de costos de de inversión y gestión, como pasa con el contrato de locación a bajo costo. Muchos de los empresarios exitosos entrevistados han confirmado que sin estos beneficios probablemente no hubieran aceptado el riesgo implícito en la iniciativa empresarial. En este sentido, la experiencia italiana confirma la validez de las muchas quejas de los empresarios actuales y potenciales latinoamericanos respecto a las dificultades de acceso al crédito para poner en marcha una empresa industrial formal.

Otra indicación de política que tiene que valorarse también en el caso latinoamericano es la que muestra que es difícil juntar un programa de creación de empresas con objetivos de creación de empleo y/o absorción de empleo en exceso en sectores tradicionales. Si esto es bastante obvio en el caso de programas orientados a objetivos de fortalecimiento de la capacidad tecnológica local (porque se trata de unos casos limitados de empresas), no es muy diferente la situación en el caso de programas ligados a zonas menos dinámicas económicamente (como en el caso de la ley 44)⁷. En este ámbito, la experiencia italiana no ha logrado un éxito particular. Por el contrario, ambos programas pueden tener un significativo efecto de imitación en el entorno empresarial local, contribuyendo a reforzar la motivación local hacia la creación de empresas en zonas económicamente menos dinámicas.

Con el programa de los BIC se ha logrado enfatizar el éxito de algunos casos de empresas *high-tech* con cierta base en el contexto institucional local (el caso del BIC-FVG de Trieste). Pero es muy interesante observar que también en el caso del programa ligado a la Ley 44 las empresas más exitosas son empresas vinculadas a sectores de alta tecnología y/o de alto conocimiento. Esto significa que es de fundamental importancia enfocarse en empresas y potenciales empresarios ligados a estos sectores, porque así se puede promover la formación de recursos empresariales, humanos y técnicos cercanos a la frontera tecnológica internacional y contribuir a construir un futuro económico más sólido para el territorio y el país en su conjunto en esta era de la globalización, en la cual la mera competencia de precio ya no es una solución suficiente.

⁷ Según indicaciones del principal ente de gestión, Sviluppo Italia SpA, sus programas juntos han logrado promover la creación de 62,000 puestos de trabajo que, aunque representan un valor significativo, en el total de la población económicamente activa y del total de desempleados constituyen una realidad aún muy limitada.

Finalmente, la discusión de estos programas hace evidente una fortaleza existente en uno de ellos (y faltante en el otro) y que necesita tomarse en cuenta en todo contexto – incluyendo el contexto latinoamericano - para sacar la máxima ventaja de las potencialidades económicas de las pequeñas y medianas empresas. Se trata de la aglomeración de las empresas, que frecuentemente utiliza la lógica de los *clusters*, distritos industriales, redes de empresas. Estos medios crean la posibilidad de beneficiarse de ventajas de aglomeración en términos de acciones conjuntas y externalidades que no son a la portada de las PYMEs individuales.

Aunque las incubadoras no tengan el tamaño de esos agregados territoriales de empresas, incluyen siempre un conjunto de empresas que fortalece su posición y oportunidades en el mercado. Las acciones colectivas y los *spillovers* que salen de estos conjuntos de empresas son elementos competitivos muy importantes, como demuestra el caso del BIC analizado en el curso de esta investigación. A este propósito, se podría razonar sobre la medición de estos efectos, para poder alcanzar una evaluación fina del éxito de este segundo tipo de programa y de los beneficios de esta lógica también en el caso de los programas de fomento a la creación de empresas.

Referencias

- Angelino R. (2003), *La rete di incubatori di imprese del gruppo Sviluppo Italia*, Sviluppo Italia, Roma, Documento institucional en Power Point.
- Bagnasco A. (1977), *Tre Italie: La problematica territoriale dello sviluppo italiano*, Il Mulino, Bologna.
- Battistin E., Gavosto A. y Rettore E. (1998), *Why do subsidized firms survive longer? An evaluation of a programme promoting youth entrepreneurship in Italy*, Conferencia de la *European Evaluation Society*, Roma, Octubre.
- Becattini, G. (2000), *Il Distretto industriale*, Sellier, Torino.
- Bianchi P. y Parrilli M.D. (2002), *Small and Medium-sized Enterprises: a comparative approach to Latin America and the European Union*, LACEA Conference, Madrid, 11-13 Octubre; Quaderno DEIT no. 26, Univesitá di Ferrara.
- Boscherini F. (2003), *Estudio del proceso emprendedor en Italia*, Banco Inter-Americano de Desarrollo, Washington, Borrador, Mayo.
- Chiapparino L. (2003), *Elaborazione Dati sul BIC-FVG*, Trieste.
- European Business Network (2003), www.ebn.be.
- European Union (2001), *Corporate and research-based Spin offs: proceedings from the experts workshop*, Bruxelles, 18th January.
- European Union (1998), *Evaluation of community measures in support of European Community business and innovation centres (EC-BICS)*, Sociedad de Estudios P&G.
- European Employment Observatory (2003), *Types of self-employment*, National Labour Market Policies, Birmingham (www.eu-employment-observatory.net/).
- IG SpA (1999), *Il ritratto delle imprese 44*, Imprenditorialitá Giovanile, Roma.
- ISTAT (1997), *Rapporto sull'Italia*, Il Mulino, Bologna.
- Kantis H., Komori M. and Ishida M. (2002), *Entrepreneurship in emerging economies: the creation and development of new firms in Latin America and East Asia*, IADB-BID, Washington.
- Marshall A. (1920), *Principles of Economics*, 8th Edition, London, Macmillan.
- Moggiano F. (2003), *Elaborazione Dati BIC*, Sviluppo Italia, Roma.

- Pyke F. and Sengenberger W. (1991), *Industrial districts and inter-firm cooperation*, ILO Geneve.
- Ricciuti R. (2002), *La rete europea di agenzie per lo sviluppo locale. BIC o CEII: un nuovo ruolo della rete italiana*, Europass, Presidenza del Consiglio dei Ministri, Fondo Sociale Europeo, Ministero del Lavoro e della Previdenza Sociale: www.europass.class.it.
- Schumpeter H. (1934), *The Theory of Economic development*, New York.
- Schmitz H. (1995), *Collective efficiency: growth path for small-scale industry*, Journal of Development Studies, Vol.31 no.4, pp.529-566.
- Seazzu G. (2003), *Gli incentivi a favore dell'autoimprenditorialità*, Sviluppo Italia S.p.A., Seminario sobre Creación de Empresas, Ferrara.