

El Apoyo a las nuevas empresas de Alta Tecnología

Antecedentes

A partir de fines de los años ochenta y comienzos de los noventa, se ha impulsado la creación de empresas por medio de un nuevo enfoque, más centrado en el fomento de la alta tecnología. Este es el caso de los *Business Innovation Centers* (BIC), así como de otros programas regionales más recientes (p. ej.: Spinner, Almacube, Galileo, Politécnicos, etc.).

Estos programas han surgido con la convicción de que la competitividad en el mercado globalizado se alcanza promoviendo la innovación en el sistema local y nacional de empresas. La innovación permite salirse de sectores de producción donde existe una competencia de «bajo perfil» (Pyke y Sengenberger, 1991; Kaplinsky y Readman, 2001), orientada a producir y vender el producto abaratando los costos de producción y comercialización. Por el contrario, la economía del conocimiento permite a los productores entrar en sectores donde se genera mayor valor agregado, porque no se compite por medio de precios sino del valor que se agrega al (nuevo) producto y/o servicio. Esta competencia de «alto perfil» no está orientada a generar empleo de manera inmediata, aunque la mayor competitividad del sistema de empresas puede generarlo como efecto colateral.

En cualquier sistema productivo los imitadores son la mayoría de las empresas. Si estos son la totalidad, el sistema productivo se estanca, lo que a menudo pasa en países en desarrollo con escasas capacidades de innovación. Por esto, la contribución de los agentes innovadores se vuelve fundamental para mover hacia adelante la

El Apoyo a las nuevas empresas de Alta Tecnología

frontera tecnológica (Schumpeter, 1961). Estos empresarios innovadores son claves porque permiten al sistema progresar hacia niveles más competitivos.

Por esta razón, los responsables de política en Europa e Italia han pensado en potenciar estas capacidades innovativas y promover la formación de líderes que puedan tener «efectos de remolque» sobre el tejido de empresas locales (EU- Unión Europea, 2001; Bianchi y Parrilli, 2002).

En este sentido decidimos enfocarnos en un programa específico, los *Business Innovation Centres* (BIC), que surgieron en el marco 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) en 1984. Los BIC representan el primer programa europeo e italiano de promoción de la innovación en las Pymes.

Al inicio, los diseñadores europeos de este programa tenían pensado levantar áreas deprimidas por la crisis de sectores enteros productivos (p. ej. British Steel en Inglaterra). Hoy mismo, en Italia hay planes para crear BIC e incubadoras en áreas de alto desempleo, como Termini Imerese, Sicilia, afectado por la reciente crisis de la FIAT. Sin embargo, la asociación entre el tipo de economía que anteriormente lideraba la localidad y la nueva economía es muy débil, y muy pocos trabajadores del primer tipo de industrias logran emplearse en la segunda.

En Italia, el programa de los BIC ha nacido a finales de los años ochenta con base en una modificación a la Ley Financiera de 1988. Hasta la fecha, el gobierno ha destinado unos 100 millones de euros, mientras que otros 100 millones están disponibles para aumentar el parque nacional de BIC. Se trata de un programa que

El Apoyo a las nuevas empresas de Alta Tecnología

tiene dos líneas de acción: por un lado, apoya a las instituciones locales para que participen en licitaciones nacionales y europeas relativas a turismo, cultura, infraestructuras, etc.; y por el otro, se encarga de impulsar la creación de nuevas empresas mediante incubadoras. Este último, que absorbe la casi totalidad de los fondos públicos, es el objetivo del siguiente análisis.

Las incubadoras construidas en el país tienen diferentes dimensiones y características, orientándose en el norte de Italia hacia sectores de alta tecnología, mientras que en el sur se orientan hacia sectores más tradicionales. La dimensión media de una incubadora es de 6.000 m², pero hay algunas que llegan hasta 15.000 m² (ej.: Génova) y otras de 1.200 m² (ej.: La Spezia).

Luego del consistente esfuerzo público en la fase de construcción de las incubadoras, la estructura del BIC tiene que volverse autosuficiente en el corto plazo. La principal fuente de gestión son los «contratos de servicios», que consisten en el alquiler de módulos en la incubadora (a un precio subsidiado de unos 6.000 euros anuales por una oficina de unos 200 m²) y en la oferta adjunta de tutoría, que es parte del contrato o, en el caso de asesoría especializada, se provee con un contrato aparte. Las actividades de apoyo a las instituciones locales (p.ej. para participar en licitaciones europeas) contribuyen también a la sostenibilidad financiera del BIC-FVG.

En general, los BIC deben concebirse como organismos catalizadores de recursos y fuerzas locales que se aglutinan para lograr el desarrollo regional. Por eso, sus socios naturales son las regiones, provincias, cámaras de comercio, bancos, privados y asociaciones locales. Pueden participar, según el capital aportado, en el consejo de

El Apoyo a las nuevas empresas de Alta Tecnología

administración y en la toma de decisiones relativa a la orientación estratégica del BIC (por ejemplo, qué tipo de empresas aceptar en la incubadora).

El programa de incubación funciona de la siguiente manera: las empresas postulan presentando un proyecto con el propósito de obtener un módulo para empezar su actividad productiva en la incubadora. Se trata de una oportunidad importante porque ofrece una base operativa con costos subsidiados y todas las condiciones requeridas por la ley, además de promover relaciones de trabajo en colaboración, dentro de una atmósfera que produce *spillovers* para la incubadora y sus asociados.

Una vez seleccionadas, las empresas se pueden quedar en la incubadora por tres años, durante los cuales reciben la asesoría constante y gratuita de los funcionarios/tutores del BIC en ámbito administrativo y también de mercadeo, formación e ingeniería, según las competencias específicas de los mismos funcionarios. Si necesitan de apoyo aún más especializado, los funcionarios BIC ponen a las empresas en contacto con expertos nacionales e internacionales registrados en apropiados directorios de competencia.

Paralelamente a la asistencia técnica, el sistema nacional de BIC cuenta con algunos instrumentos financieros para facilitar la puesta en marcha de la actividad. Este es un aspecto importante del programa, que prevé tres opciones. La primera es un fondo de garantía que facilita las operaciones de crédito de las empresas en fase de *start-up*. El monto garantizado es hasta 500,000 euros, por un porcentaje de 80% en el caso de nuevas empresas y 50% en el caso de empresas en fase de primer desarrollo. La segunda es un fondo rotatorio de capital de riesgo. Este ha sido el menos utilizado

El Apoyo a las nuevas empresas de Alta Tecnología

entre los instrumentos disponibles a nivel nacional (se han ocupado la mitad de los 20 millones de euros disponibles en los últimos diez años). La tercera opción es un fondo de incentivos para las empresas que salen de las incubadoras, que cuenta con un financiamiento no reembolsable de 19.5 millones de euros.

Nuestro estudio se enfoca, en particular, en el caso exitoso de la incubadora de Trieste, que juntamente con Gorizia, Spilimbergo y otras dos en construcción, constituyen el BIC de la región Friuli-Venezia-Giulia (FVG). Actualmente, el BIC-FVG cuenta con 13 personas que dependen directamente de Sviluppo Italia, de las cuales unas diez son técnicos y funcionarios.

El BIC de Trieste, en la frontera con Eslovenia y Croacia, sobresale por ser el primer BIC de la red italiana (1989) y también por su éxito particular. Dispone de espacios estructurados para oficinas y laboratorios industriales en un perímetro de 8,500 metros cuadrados y ofrece a las empresas otras ventajas logísticas como servicios de recepción, salas para reuniones y equipos comunes. Además de estos servicios básicos y del acompañamiento/tutoría de los funcionarios del BIC (hasta la salida de la incubadora) estos últimos pueden dirigir hacia las empresas unos servicios especializados (p. ej. de gestión y desarrollo empresarial, ingeniería financiera, control de gestión, mercadeo, desarrollo de las relaciones con el exterior, búsqueda de socios comerciales, industriales y tecnológicos, desarrollo de la innovación y gerencia de proyectos), provistos por empresas externas a precios de mercado.

Los servicios financieros ofrecidos por este BIC comprenden la participación financiera minoritaria en el capital de las empresas, ya sea como capital semilla o de

El Apoyo a las nuevas empresas de Alta Tecnología

riesgo, la contribución a la inversión de las empresas que salen de la incubadora y contratos de *leasing* de bienes instrumentales a tasa subsidiada.

Referencias:

Kantis H; Angelelli P. 2004 La Administración de empresas fenomeno económico y social recuperado el 09 de marzo de 2016 a partir de <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=829131>