



A diez años del inicio de la incubación de empresas de base tecnológica en Argentina: balance y perspectivas

Tema: Incubadoras, polos, parques tecnológicos y tecnópolis.

Categoría: Trabajo académico

Mariana Selva Versino
UNICAMP
E-mail: versino@ige.unicamp.br

Utz Hooser
Universidad Argentina de la Empresa
E-mail: uhooser@uade.edu.ar

Resumen:

A una década del inicio de la incubación de empresas de base tecnológica en Argentina, este trabajo analiza la evolución del fenómeno, brindando al mismo tiempo un panorama de la situación actual de los proyectos en funcionamiento. Se trata de un análisis centrado tanto en la acción de los diferentes actores promotores de los proyectos ya sea de nivel gubernamental o universitario, como de los incubados de algunas de las iniciativas.

El trabajo se basa en la investigación del fenómeno de la incubación en Argentina realizada por los autores durante los últimos 6 años. También presenta datos empíricos aun no publicados. A partir del análisis de la información empírica recolectada, se concluye que ante contextos complejos, poco estructurados y con una gran cantidad de actores atomizados, las incubadoras tienden a estabilizar su entorno a partir de la construcción de proyectos formales. Las incubadoras analizadas se organizaron siguiendo modelos estandarizados internacionalmente, pero distan mucho de constituirse en herramientas adecuadas a las necesidades y posibilidades de desarrollo de los actores existentes en el ámbito local.

Se sostiene que para la comprensión de fenómenos tan complejos como la incubación de empresas de base tecnológica en países periféricos, es necesario superar la mirada tradicional de políticas públicas (formulación, implementación, evaluación) que terminan generalmente en historias de 'éxito' o 'fracaso', pero que no permiten abordar el complejo de interacciones generadas. Se argumenta que los distintos procesos de "*framing*" (Goffman, 1974) que se dan en dos niveles (tanto en las relaciones entre organizaciones promotoras y los gerentes de las incubadoras, como entre las incubadoras y los emprendedores incubados), explican muchas de las particularidades del fenómeno en Argentina.

Palabras-clave: Incubadoras de empresas, Empresas de base tecnológica, Políticas de ciencia y tecnología -



1 - Introducción

Ya ha transcurrido una década desde la implementación de las primeras incubadoras de empresas en Argentina y han pasado más de diez años desde la introducción del tema en el país en el marco de programas internacionales de desarrollo local o de promoción de incubadoras universitarias, a inicios de la década del 90. Según los últimos datos disponibles, más de 50 proyectos han surgido en la última década en Argentina y entre ellos al menos 16 se han transformado en incubadoras en funcionamiento con empresas incubadas. Distintos trabajos (World Bank 2002, Hoerer 2003, JICA 2003, Cassin 2004) mencionan algunas de las causas que en el caso argentino han llevado a muchos gestores de incubadoras a abandonar sus proyectos: baja tasa de utilización del espacio disponible, extremadamente bajas tasas de graduación, entre las principales. Sin embargo, estas medidas tradicionales de éxito o fracaso no permiten captar ni la riqueza del fenómeno analizado, ni la dinámica desarrollada entre los actores involucrados.

El presente trabajo se propone dos objetivos. Por un lado, presentar un panorama general de las diferentes iniciativas de incubación existentes en la actualidad en la Argentina a partir de la revisión de la literatura sobre la temática existente y del relevamiento empírico desarrollado por los autores. Por otro lado, describir las relaciones entre los actores involucrados en las iniciativas, esto es, tanto entre las organizaciones promotoras de las incubadoras (universidades, instituciones nacionales de I+D, municipios, gobiernos provinciales y nacionales) y el personal a cargo de los proyectos, como entre los gerentes de incubadoras y sus clientes, los empresarios incubados.

El estudio empírico revela que los actores involucrados en los procesos de incubación atribuyen diferentes sentidos a la incubadora. El trabajo argumenta que para dilucidar dichos sentidos es necesario comprender las relaciones entre los actores para quienes la “incubadora” es algo que está en juego, una estructura que debe ser negociada. Para ello se intentan reconstruir los significados que el concepto de incubación fue adquiriendo históricamente, desde sus orígenes hasta la actualidad en el contexto local¹. Este análisis se vuelve especialmente relevante si se tiene en cuenta que las políticas públicas para el sector son relativamente recientes y están experimentando cambios importantes. Comprender los sentidos atribuidos por los diferentes actores a estas iniciativas es la base para la generación de políticas pasibles de desarrollar intervenciones eficaces.

El trabajo está organizado en cinco capítulos. En primer lugar, se realiza una breve reseña sobre los orígenes de la incubación de empresas en Argentina y se describe su evolución hasta la actualidad. En segundo lugar, se revisa la literatura existente sobre la temática identificando los enfoques y ejes de análisis utilizados. El tercer capítulo describe la propuesta metodológica de investigación adoptada y en cuarto lugar se muestran algunos resultados del estudio. Por último, se realiza un análisis de estos resultados a partir de una aproximación teórica que utiliza el concepto de “*framing*” (Goffman, 1974) para comprender el estado actual de la incubación de empresas en Argentina.

¹ En este sentido, las incubadoras son concebidas como tecnologías organizacionales en el marco del abordaje constructivista de la sociología de la tecnología (Callon, 1987; Bijker, 1995).



2 – Orígenes y estado actual de la incubación de empresas en Argentina

El concepto de incubación de empresa nace en los EEUU a fines de la década del 50 y se difunde rápidamente en el mundo desarrollado. La creación de incubadoras de empresas es visualizada como un medio por parte de gobiernos municipales, universidades, ONG's y organizaciones del sector privado para alcanzar diferentes objetivos: creación de empleos, desarrollo regional, transferencia de conocimientos científicos y tecnológicos al sector privado, entre los más comunes. Las incubadoras son concebidas como instrumentos en las manos de sus promotores, como estructuras intermediarias para conseguir diferentes objetivos. En el momento en que la incubación de empresas se volvió un tema de interés en Argentina, a mediados de los 90, existían una serie de incubadoras sin fines de lucro aparentemente exitosas, especialmente en Europa. Muchas, si no la mayoría de las incubadoras creadas en Argentina fueron influenciadas por estos modelos. A continuación describimos brevemente cómo se dio esta transmisión de modelos externos y cómo este origen influenció el funcionamiento y los objetivos de las incubadoras actualmente existentes.

2.1. El Proyecto Columbus y otras influencias externas

La idea de utilizar incubadoras de empresas como vínculo entre el sistema de C y T y el sector privado en Argentina surgió hace un poco más de 10 años. Fue promovida en sus inicios por el Proyecto Columbus de la CRE (Conference of Rectors of European Universities) creado en 1987, con financiamiento de la UNESCO. Este proyecto se orientó a fomentar la cooperación entre universidades europeas y latinoamericanas promoviendo “el desarrollo institucional y la cooperación multilateral con el objetivo de ayudar a las universidades a responder mejor a los desafíos derivados de los escasos recursos y las demandas de diversificación e internacionalización”. De hecho, fue pensado como un medio para la difusión de experiencias y programas europeos considerados “historias de éxito” en ese momento. Uno de los módulos del proyecto Columbus² consistió en el “desarrollo y creación de incubadoras de empresas de base tecnológica” (Columbus 2005).

William Bolton fue uno de los profesionales involucrados en el Proyecto Columbus y entre sus publicaciones se encuentra su pragmático “University Handbook on Enterprise Development” (Bolton 1997) dentro de la serie Columbus Handbooks. También como parte del proyecto Columbus “expertos extranjeros” estudiaron las posibilidades de implantación de 6 incubadoras en diferentes países de América Latina. Entre ellos se encuentra Bolton que participó durante 6 meses evaluando técnicamente proyectos de incubación y tratando de convencer a las autoridades políticas locales y otros posibles sponsors de financiarlos. El proyecto estudiado en el caso argentino fue el de la Universidad de La Plata.

Aun cuando proyectos como el de la Universidad de La Plata estuviesen siendo considerados en 1992, ninguno comenzó a operar antes de 1995 cuando el módulo de entrenamiento para gerentes de incubadoras del Proyecto Columbus se desarrolló en la Universidad del Comahue (Neuquén). Este *workshop* dio nacimiento a la primera incubadora argentina en la ciudad de

² Un encuentro realizado en 1991 en Florianópolis (Brasil) definió los objetivos del programa y fue seguido de dos encuentros más: uno en 1993 en Río de Janeiro (Brasil) y otro en 1994 en Santa Fe de Bogotá (Colombia). Dos módulos de capacitación para futuros gerentes de incubadoras de se realizaron en 1992 y 1995 en Cuernavaca/ Twente/ Belfast / Río de Janeiro y Florianópolis/ Dublín/ Twente, respectivamente. En la primera fase participaron dos universidades argentinas, la Universidad de Buenos Aires, UBA -que luego desistió- y la Universidad Nacional de La Plata que continuó en fases subsiguientes (más tarde otras universidades argentinas se sumaron, entre ellas la de Luján y Comahue). Luego del encuentro de 1992 en Cuernavaca, los participantes latinoamericanos elaboraron proyectos para el desarrollo de incubadoras en sus instituciones de pertenencia. Dichos proyectos se basaron en los modelos de incubadoras europeas visitadas durante el entrenamiento.



Zapala, promovida por la Universidad Nacional del Comahue y con orientación al sector de cerámica (Cassin 2004). Paralelamente, una incubadora surge en Córdoba a partir de la asociación entre la Comisión Nacional de Asuntos Espaciales (CONAE) y la Fundación EMPRETEC, subsidiaria local del programa con base en Ginebra de EMPRETEC/ UNCTAD. A estas primeras experiencias le siguieron la creación en 1997 de las incubadoras de la Universidad de La Plata, de la Universidad de Luján y un proyecto asociado entre las Universidades Nacional y Tecnológica y la municipalidad de Córdoba. La influencia extranjera es más notable en las experiencias surgidas en el marco del Proyecto Columbus en donde el modelo de rol fue inscripto en proyectos escritos (como en el caso del libro de buenas prácticas de Bolton) y también transmitido a través de las visitas a incubadoras europeas. Las incubadoras de La Plata y Luján abiertamente refieren a esta influencia inicial. Otra influencia externa abierta es el caso de la incubadora de EMPRETEC en la que se aplica un know-how y metodologías internacionales. En otras iniciativas de Argentina la influencia externa es menos directa y remonta a las experiencias o relaciones personales de los gestores. Un gerente de incubadora realizó una investigación de posgrado en un Parque de la Ciencia europeo y a su regreso fue convocado para gerenciar una incubadora. En una de las experiencias municipales el creador del programa pasó algún tiempo haciendo investigación en incubación en Europa y puso en marcha la incubadora cuando tuvo que implementar acciones de desarrollo local en el gobierno municipal.

Dejando de la lado la influencia del modelo de Bolton, algunos gestores refieren explícitamente al modelo italiano de los distritos industriales, más centrados en temas de desarrollo local (Versino 2002). Un gerente de incubadora menciona las visitas a Trento y Roma como modelos para el diseño de su proyecto (Versino 2001). Otro gerente refiere a la influencia de una empresa consultora especializada en distritos industriales, la implementación de parques tecnológicos y de asistencia a PyMES. Esta consultoría en cooperación con la asistencia de un experto italiano, formó parte del diseño de la incubadora en cuestión.

2.2. Políticas públicas para el sector de incubación en Argentina

La primera acción de política pública para la promoción de la incubación en Argentina fue desarrollada en la Provincia de Buenos Aires, en donde el Instituto Provincial del Empleo (IPE- Ministerio de la Producción) crea el Programa de Incubadoras productivas y de base tecnológica en 1994. Las 11 universidades nacionales radicadas en la Provincia de Bs. As. firmaron un convenio con el estado provincial por el cual serían beneficiadas con U\$s 50.000 destinados a la financiación de la infraestructura de la incubadora ante la presentación de un proyecto. Este programa sufrió cambios cuando la estructura provincial gubernamental cambió. Cuando el IPE fue transferido del Ministerio de la Producción al Ministerio de Empleo, el programa fue abandonado (Versino 1999, Galante y Cassin 2001).

En el nivel nacional, un programa de apoyo fue creado en 1997, cuando las incubadoras y parques de la ciencia fueron mencionados por primera vez en el Plan Nacional de Ciencia y Tecnología 1998-2000, como importantes instrumentos para la innovación. En 1999, nace la Asociación Nacional de Incubadoras, Parques y Polos Tecnológicos (AIPyPT) para federar a las diferentes iniciativas. Más recientemente, en 2001, la Secretaría de Ciencia y Tecnología, a través del Fondo Tecnológico Nacional (FONTAR), usando fondos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), inició su programa de subsidios para la planificación e implementación de incubadoras y parques tecnológicos. Desde 2003, el recientemente creado Programa Especial de Incubación y Parques de la Ciencia de dicha Secretaría, define los criterios según



los cuales el FONTAR distribuirá los subsidios y participa en la evaluación de los proyectos³. Desde 2001 hasta la fecha, fueron otorgados un total de 33 subsidios del FONTAR a un total de 31 incubadoras (página web SECYT, 2005). Estos subsidios llegan apenas a 700.000 dólares para un costo total del proyecto de 1.9 millón de dólares. Solo en el último llamado de proyectos (2004), 39 proyectos de incubación parques de la ciencia fueron presentados, 34 fueron admitidos y 20 selecciones (17 de los cuales son incubadoras).

2.3. El panorama de la incubación de empresas en Argentina hoy

Actualmente existen aproximadamente 16 incubadoras en funcionamiento con empresas incubadas⁴, sobre un total de 52 proyectos de incubadoras que alcanzaron en algún momento durante los últimos 10 años la fase de planificación⁵. Los últimos tres años han visto un *boom* en la cantidad de nuevos proyectos de incubadoras. Muchas incubadoras aun son jóvenes y su tasa de ocupación del espacio disponible para incubación es muy bajo (44% según Cassin 2004). Solo en el último año, 15 nuevos proyectos se presentaron al mencionado programa del FONTAR para recibir subsidios de planificación.

Según Cassin (2004) por las incubadoras argentinas han pasado 282 incubados en la última década. Entre ellos, solo 25 (menos del 9%) se han graduado. Esta tasa de graduación extremadamente baja puede explicarse solo en parte por la relativa juventud de las incubadoras estudiadas. Otras razones pueden encontrarse en el hecho de que algunas incubadoras tienen periodo máximos de permanencia indefinidos (“si un incubado permanece más tiempo, mejor” señala un gerente de incubadora) y, sobre todo, en la alta tasa de mortalidad y deserción encontrada entre las iniciativas de nuevos negocios.

El siguiente cuadro brinda un panorama aproximado de la cantidad de incubadoras según el tipo y condición de operación. Debido a la falta de datos sobre el sector, un total de 6 incubadoras o proyectos de incubación son considerados como de “status desconocido”⁶:

Cuadro 1 - Cantidad de incubadoras en Argentina

Tipo/ Funcionamiento	Universitaria	Mixta ⁷	Municipal	Otro/ desconocido	Total
En operación	8	4	4	-	16
En operación sin incubados	4	2	-	-	6
Nunca inaugurada	3	1	1	-	5
Proyectada	9	3	1	6	19
Status indefinido	3	2	-	1	6
Total	27	12	6	7	52

Fuente: Elaboración propia, 2004

³ Las incubadoras pueden presentarse a tres tipos de subsidios: de planificación hasta 6.500 USD y hasta un máximo del 80% del costo del proyecto; de implementación hasta 17.000 USD y un máximo del 65% del costo del proyecto; y de desarrollo (por ejemplo, fortalecimiento institucional) hasta 50.000 USD y hasta un máximo del 50% del costo del proyecto.

⁴ Estos y los próximos datos son aproximados en tanto no existen fuentes confiables de información con información sobre el total de los programas de incubación en Argentina. Como resultado de ello, los siguientes datos están basados en diferentes fuentes: la Secretaría de Ciencia y Tecnología, la Asociación de Incubadoras y datos de los propios autores relevados a través de entrevistas.

⁵ La fase de planificación es definida aquí como el momento en que fondos públicos o privados fueron invertidos en la realización del proyecto de incubadora.

⁶ Esta categoría incluye incubadoras o proyectos que han aparecido en algún listado, pero cuyo estado actual es desconocido, aun para la Secretaría de Ciencia y Tecnología.

⁷ Mixta refiere a una incubadora con promotores universitarios y municipales.



Un poco más de la mitad de los proyectos existentes o históricamente planeados son de tipo universitario⁸, en el sentido de que su promotor principal es o fue una universidad⁹. Más del 75% de las incubadoras en funcionamiento y el 87% de todas las incubadoras planeadas en Argentina tienen al menos como una de las organizaciones promotoras a una universidad, solo una pequeña minoría es exclusivamente de origen municipal. Según Cassin (2004), solo tres incubadoras son de origen privado y casi todas dependen de un promotor que cubre los gastos operativos siendo pocas las que cobran por los servicios ofrecidos.

Según la encuesta anual de la Asociación Nacional de Incubadoras (AIPYPT, 2003), los objetivos declarados de las incubadoras encuestadas son los de crear negocios y educar emprendedores, así como generar desarrollo tecnológico y regional (Cassin 2004). Mientras la mayoría de las incubadoras universitarias se declaran a sí mismas como “de base tecnológica”, en los hechos aceptan proyectos que corresponden a una definición más amplia de empresas basadas en el conocimiento, que es el criterio que la Secretaría de Ciencia y Tecnología utiliza para sus acciones en el ámbito de la incubación. Cassin (2004) sostiene que la mitad de las incubadoras de la muestra de su estudio tiene incubados de base tecnológica.

Los servicios ofrecidos son relativamente similares en todas las incubadoras, con algunas diferencias según la orientación (por ejemplo, algunas incubadoras de base tecnológica ofrecen infraestructura física de laboratorios). Los servicios ofrecidos incluyen alojamiento, acceso a teléfono y fax, internet, consultorías para el armado de planes de negocios y capacitación para emprendedores (AIPYPT 2001, 2003).

El problema más frecuentemente mencionado en los debates públicos sobre incubación es el del financiamiento tanto para las incubadoras como para los incubados. Hay una falta generalizada de fondos para ambos (JICA 2003). El financiamiento ha sido escaso¹⁰, esporádico, poco coordinado entre las diferentes instituciones involucradas en el tema y sin evaluaciones ex-post sobre la utilización de los recursos en los casos en que los hubo¹¹. El financiamiento de empresas nacientes casi no existió durante la última década debido a la inexistencia de inversores nacionales o extranjeros, públicos o privados interesados en inversiones “de riesgo”. Otro problema frecuentemente citado es la falta de profesionalismo en los gerentes de las incubadoras (Cassin 2004). Aun cuando la mayoría de las incubadoras tienen objetivos claramente formulados, estructuras y procesos formales bien definidos, las actividades de incubación son realizadas por equipos con poca experiencia en la selección y seguimiento de proyectos de negocios.

Diez años después de que la primera incubadora iniciara sus actividades, la cantidad de incubados es extremadamente baja (menos del 10% se han graduado) y muchos de los proyectos no se sabe en qué estadio de desarrollo se encuentran. Entretanto 2 millones de dólares se han gastado en los últimos 3 años en incubadoras nuevas o ya existentes. El panorama muestra que

⁸ Los autores son conscientes que estas categorías no son a prueba de balas. Por ejemplo, una incubadora (la de la UTN FR Resistencia) es promovida por una universidad, la municipalidad y la Unión Industrial de Chaco, con recursos provenientes de todas las instituciones, pero dirigida solo por la Universidad y promueve spin-offs universitarios. Para hacer las cosas aun más complicadas, la forma legal elegida es la de una asociación. Hemos clasificado a esta incubadora como mixta, pero podríamos también considerarla una incubadora universitaria.

⁹ Casi todos los proyectos universitarios corresponden a Universidades públicas.

¹⁰ Solo recientemente ha habido un aumento en los fondos destinados a la incubación a través de los programas nacionales.

¹¹ Uno de los casos más llamativos en este sentido es el proyecto del CERIDE/INTEC en Santa Fe. El financiamiento público otorgado al Parque Tecnológico Litoral, que aloja una incubadora, ha sobrepasado al total del financiamiento público destinado a la incubación en Argentina de los últimos 10 años. Ninguna evaluación de los resultados ha sido publicada hasta el momento.



15 nuevas incubadoras han sido apoyadas con fondos públicos en el último año, lo que da cuenta de casi 1/3 de las iniciativas conocidas en la última década. Aun los esfuerzos crecientes de la Secretaría de Ciencia y Tecnología para apoyar proyectos nacientes, el sector todavía se encuentra desestructurado y la cooperación es escasa. Luego de una década de incubación en Argentina, los resultados son en el mejor de los casos mixtos. El panorama global muestra un crecimiento lento, que puede llegar a revertirse considerando las últimas actividades de planificación desarrolladas.

3 – La literatura sobre incubación de empresas en Argentina

La evolución de la literatura científica y la producción de encuestas empíricas sobre incubación en Argentina se encuentra íntimamente relacionado a la evolución del fenómeno en sí mismo. No existen en la literatura trabajos conclusivos y satisfactorios sobre el sector. El presente trabajo en cierto sentido puede considerarse una primera reflexión comprehensiva sobre los resultados de la evolución y el estado de la incubación en este país.

Pueden distinguirse 3 fases en la evolución cronológica de los trabajos que se han desarrollado sobre el tema: una primera fase de trabajos normativos, una segunda fase en la que se desarrollaron estudios de caso descriptivos y una tercera fase de trabajos empíricos basados en información recolectada a partir de encuestas.

3.1. Contribuciones normativas

El inicio de la producción y publicación de trabajos sobre incubación de empresas en Argentina se remonta a los orígenes de los primeros programas de creación de incubadoras en tanto herramientas de política para la promoción del desarrollo económico y la innovación. Se trata de trabajos de tipo normativo desarrollados por los promotores de los programas internacionales que introdujeron el tema en la Argentina (por ejemplo Bolton 1997¹², Bolton et al. 1992). Estos trabajos son hoy una fuente para entender los modelos de desarrollo e innovación que inspiraron la introducción del tema en Argentina. Posteriormente, se sumaron trabajos de los propios gestores de algunas experiencias que también normativamente desarrollaron propuestas para enmarcar los procesos de incubación y las acciones a ser llevadas a la práctica (Willis y Marco 1994, Willis y Plastino 1996, Cassin 2002, entre otros).

3.2. Estudios descriptivos

Los primeros trabajos realizados sobre el análisis de experiencias de incubadoras de empresas en Argentina son casi contemporáneos a su puesta en marcha. Los mismos se estructuraron en forma descriptiva y tomando como eje del análisis una reflexión en torno a los modelos utilizados para la formulación de los proyectos que estaban comenzando a implementarse. El esfuerzo estuvo orientado a entender la concepción del proceso de incubación de empresas que estaba en la base de la formulación de dichos proyectos. El trabajo empírico complementario al análisis de los modelos conceptuales subyacentes fue de tipo descriptivo y cualitativo basado en la realización de estudios de caso (Versino 2000, 2002; Galante y Cassin 2001).

En dicho momento inicial las observaciones de los analistas se orientaron a cuestionar algunos aspectos de los modelos que de manera más o menos explícita, con más o menos ‘adaptaciones’, fueron utilizados para llevar a la práctica las incubadoras nacientes. Por su parte, el material empírico procuró correlacionar las características de las acciones llevadas a

¹² Los antecedentes a la producción realizada sobre América Latina por este autor -el principal referente del Programa CRE/COLUMBUS al que hicimos referencia en la introducción- ya desarrollan los modelos luego utilizados para el caso latinoamericano.



la práctica con las establecidas normativamente por los modelos utilizados. No era un momento para la ‘evaluación’ en el sentido tradicional del término, esto es, para la cuantificación de los *inputs* y *outputs* producidos por los proyectos según los parámetros internacionales de evaluación de este tipo de instrumento de creación de empresas (cantidad de proyectos incubados; cantidad de empresas egresadas; cantidad, calidad y costo de los empleos generados; supervivencia de las empresas egresadas etc.). Lo reciente de las experiencias analizadas imposibilitaba la realización de ese tipo de estudios.

Para la misma época se generaron otro tipo de trabajos, aun hoy con bastante vigencia, en los que se muestra la heterogeneidad de interpretaciones dadas por los actores a las nociones básicas utilizadas para referirse a las acciones llevadas a la práctica en este campo. La terminología difundida en la promoción de estas iniciativas (‘incubación de empresas’, ‘empresas de base tecnológica’, ‘empresas innovadoras’, ‘proceso emprendedor’), si bien muestra la utilización de un lenguaje común y relativamente consensuado que acabó por dar fuerza al movimiento de desarrollo de estas iniciativas, no refleja la existencia de sentidos similares para los diferentes actores involucrados en este tipo de proyectos (Versino 2001).

Trabajos más recientes de tipo descriptivo incluyeron estudios de incubadoras específicas observadas ya sea desde la perspectiva de la inserción de su trayectoria en la dinámica socio-institucional local y regional (Thomas y Versino 2002) o, en un sentido más restringido, desde el análisis de sus aspectos organizacionales y de gestión (Logegaray 2003). El primer estudio citado refiere no solo a la experiencia concreta de una incubadora (la Incubadora de Empresas Innovadoras de 9 de julio), sino al proceso más complejo de transferencia de modelos institucionales de gestión que hizo lugar a su existencia. Es interesante el caso por constituirse en un ejemplo de lo que podría llamarse una nueva etapa de difusión local de este tipo de iniciativas. El segundo trabajo citado analiza cuatro incubadoras, ocupándose de describir los mecanismos de toma de decisión, de presentación de proyectos y de redacción de contratos de incubación, entre otros. Si bien aportando conocimientos sobre experiencias aun no relevadas, el trabajo describe estructuras y procesos formales vinculados a la gestión de los proyectos, sin generar información que contribuya a entender el funcionamiento real de estas organizaciones.

3.3. Encuestas

La iniciativa llevada adelante por la Asociación de Incubadoras, Parques y Polos Tecnológicos de la República Argentina (AIPyPT) permitió la generación de un primer diagnóstico nacional acerca de las experiencias de incubadoras existentes hacia el año 2000 (AIPyPT 2001). Con una finalidad eminentemente descriptiva y con objetivos institucionales derivados de la función de este tipo de Asociaciones, el informe muestra un esfuerzo sistemático de relevamiento de las características básicas -tanto de las incubadoras como de las empresas incubadas. En tanto el primer Informe realizado partió de información relevada *in situ*, a partir de ese momento los relevamientos institucionales (AIPyPT 2001, 2003) debido a la escasez de recursos existentes para su realización, limitaron su confiabilidad a información obtenida a través de medios electrónicos y dependiente de la voluntad de los encuestados para responder.

Un estudio financiado por la Agencia de Cooperación Internacional del Japón y realizado en conjunto con la Universidad de General Sarmiento (JICA 2003) analiza en un sentido más amplio los programas de apoyo a la creación de empresas en la Argentina. En la misma línea de trabajo se encuentran estudios de Kantis y otros (2002) y Fardelli y Ciancio (2004).

Cassin (2004) ofrece un cuadro bastante completo de la incubación de empresas en Argentina desde la perspectiva de un *policy maker*. Presenta los datos de la encuesta anual de incubación de empresas basado en una muestra de 23 incubadoras y agrega su perspectiva personal sobre



los problemas encontrados, remarcando la importancia de marcos de política responsables, un mayor financiamiento y la educación en emprendedorismo.

Todos los estudios mencionados se ven limitados en su alcance por la ausencia de información agregada confiable, relevante y públicamente disponible sobre el tema. Los trabajos constituyen en su conjunto tan solo una reflexión fragmentada, que a lo sumo permite entender casos aislados y en un momento específico de su trayectoria. Por su parte, los trabajos que pretenden dar cuenta del universo de incubadoras en el país no son coincidentes entre sí. La Secretaría de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva, aun cuando en la actualidad cuenta con programas especiales destinados a promover al sector, dispone de poca información agregada sistematizada con relación al conjunto de los proyectos existentes.

Por su parte, la salida al campo para construir este tipo de información se constituye en una tarea que presenta diversos obstáculos. Los gestores de las distintas experiencias no siempre avalan la realización de investigaciones sobre el funcionamiento de las organizaciones que dirigen, y muestran un desinterés total en participar en investigaciones de tipo comparativo. La misma Asociación promotora de las actividades de incubación en el país encuentra dificultades a la hora de poder actualizar datos sobre sus propios asociados. Si bien el registro de este tipo de actividades es dificultoso debido a que se trata de una realidad en permanente cambio, la ausencia de información confiable sobre un dato tan elemental como la cantidad de incubadoras en funcionamiento, nos habla de algo más que de un mero problema de relevamiento informativo.

Lo reseñado en algunos trabajos sobre la variabilidad de la terminología utilizada por los actores involucrados en los distintos proyectos, complejiza aun más la posibilidad de aproximarse a las experiencias que se busca analizar. Criterios indefinidos para la selección de empresas de base tecnológica, diversidad de consideraciones en torno al de por sí complejo concepto de innovación, hacen que experiencias muy disímiles sean catalogadas como del mismo tipo. Como consecuencia, el diseño de cualquier estrategia de relevamiento mínimamente estructurada se diluye al momento de la recolección de datos que no se corresponden con las categorías definidas por los estándares en la literatura sobre el tema.

4 - Metodología de investigación

Como consecuencia de la mencionada dificultad para obtener datos confiables sobre el fenómeno de incubación en Argentina, el trabajo está basado centralmente en la investigación empírica realizada por los autores en los últimos 8 años. También se basa en datos¹³ empíricos no publicados recolectados a partir de una serie de cuestionarios y entrevistas de seguimiento con empresarios incubados durante el año 2004.

La parte teórica de los argumentos se basa en diferentes abordajes constructivistas y en particular en la utilización del concepto de "*framing*", con fuerte énfasis en el análisis de la perspectiva de los actores involucrados y sus respectivas estrategias de acción. Utilizamos la mirada de diferentes líneas dentro de la sociología y la ciencia política que iluminan el doble proceso de *framing* que ocurre en la interfase entre promotores y gerentes de incubadoras, y entre las incubadoras y los empresarios incubados. Usamos los avances recientes de la sociología de la tecnología y de los mercados, en particular los trabajos de Callon, los trabajos

¹³ En el periodo de septiembre a diciembre 2004 fueron entrevistados 16 incubados del Gran Buenos Aires (UNQ, FADU, UBA Exactas, BAITEC e INCUBA-CMD) y un representante de cada una de las incubadoras mencionadas. Los incubados son de sectores diversos y constituyen aproximadamente el 25% de todos los incubados en dichas incubadoras.



de análisis de la transferencia de modelos institucionales en América Latina, los trabajos de la sociología neo-institucionalista y del nuevo institucionalismo político y también trabajos de la antropología del desarrollo, como para trabajar ciertas facetas de los procesos de *framing*.

5 – Resultados

En un intento de comprender el fenómeno de la incubación en Argentina, el estudio se focaliza en dos niveles distintos de análisis: (1) la relación entre organizaciones promotoras¹⁴ y gerentes de las incubadoras y (2) la relación entre los gerentes de incubadoras y sus clientes.

5.1. La relación entre organizaciones promotoras y gerentes de las incubadoras

El tema principal en la relación entre las organizaciones promotoras y la gerencia de las incubadoras es la falta de continuidad en las políticas de incubación y de apoyo para las incubadoras como organizaciones. Los gerentes de las incubadoras sienten que la supervivencia de sus organizaciones no está garantizada, ni siquiera en el mediano plazo y que cualquier cambio en la dirección política de la universidad pone en duda la existencia misma de la incubadora. En el mismo sentido, la mayoría de las incubadoras mixtas o municipales sienten que dependen en la buena voluntad del partido político en el poder, que puede cambiar en la próxima elección.

El caso del parque tecnológico de Palmira (Mendoza) y su incubadora, es un caso paradigmático. Muestra la complejidad del proceso político de aprobación de un proyecto de este tipo y los efectos que los cambios políticos pueden provocar en su desarrollo (durante 10 años y 3 cambios políticos en el gobierno local). Otro ejemplo es el de la Universidad de Quilmes en donde un equipo con propuestas interesantes y fuertes vínculos externos creó de hecho una incubadora con más de 10 incubados. Cuando en la fase de formalización la incubadora se enfrentó aun cambio en las autoridades universitarias, el personal fue removido y se cambiaron las reglas establecidas de funcionamiento, cosa rechazada por la mayoría de los incubados¹⁵. Al margen del contenido de los cambios realizados y sus implicancias para los clientes, ellos perdieron confianza en el gerenciamiento de la Universidad y no sabían si continuarían bajo las nuevas reglas:

“...pero ellos tienen más ideas que soluciones concretas y son gerentes incapaces ... sentimos que la incubadora está siendo usada como instrumento político y gerenciada por políticos.”
(Universidad de Quilmes, entrevista incubado 1)

El problema no se limita ni a Quilmes o Palmira, sino que afecta a todas las incubadoras universitarias y municipales, como muestran los siguientes comentarios realizados por los representantes de la FADU (Facultad de Arquitectura de la Universidad de Buenos Aires) y de INCUBACEN (Facultad de Ciencias de la Universidad de Buenos Aires). En ambos casos, la incubadora no es una unidad contable independiente y sus empleados son de hecho empleados de la Universidad de Buenos Aires:

“La incubadora sufre de inestabilidad política” (FADU, representante)

“La relación con la incubadora es mala, muestran muy poco interés y la gerencia ha cambiado, para peor...” (FADU, entrevista incubado 2)

¹⁴ El concepto de *sponsors* refiere a los actores públicos/ universitarios que impulsaron el establecimiento de las incubadoras.

¹⁵ Las nuevas reglas fueron: (1) los incubados deben tener una relación contractual con la universidad, (2) los únicos servicios ofrecidos son aquellas que la Universidad ya ofrece a través de otros programas, (3) los diferentes proyectos deben estar gerenciados o facturar sus ingresos a través de un profesor de la universidad, (4) la incubadora se queda con el 20% de la facturación total del incubado.



“Encontramos fuertes trabas burocráticas en tanto la empresa es parte de la universidad, lo que transforma la facturación y los permisos en temas difíciles. Tenemos que facturar a través de la Universidad ...” (INCUBACEN, entrevista 1)

Parte de la inestabilidad política se debe también a la falta de coordinación entre las diferentes incubadoras. El principal tema en este caso es la falta de políticas de desarrollo económico y regional y su coordinación con las políticas de ciencia y tecnología, lo cual genera dificultades de coordinación entre iniciativas localizadas en un mismo distrito y orientadas a los mismos sectores de actividad industrial.

Según las entrevistas realizadas para esta investigación, la Ciudad de Buenos Aires es un ejemplo de la falta de coordinación de esfuerzos en este sentido ya que tiene cinco incubadoras públicas (FADU, UBATEC, INCUBA, BAITEC, INCUBACEN), que – aun en los casos en que comparten una misma orientación sectorial (FADU, INCUBA) – no han cooperado debido a conflictos entre diferentes fracciones políticas dentro del gobierno local. También las diferentes orientaciones políticas han hecho imposible la transformación en una incubadora física (no virtual) del programa UBATEC que desarrolla la Universidad de Buenos Aires conjuntamente con el Gobierno de la Ciudad y la Unión Industrial. Por su parte, las incubadoras INCUBA y BAITEC, ambas dependientes de la misma Secretaría de Desarrollo Económico de la Ciudad de Buenos Aires, tienen lugares físicos diferenciados, procesos de selección de proyectos paralelos (duplicando los costos que ello supone) y no se comunican entre ellas debido a que sus gerentes pertenecen a diferentes fracciones dentro del mismo partido político en el poder.

5.2. La relación entre los gerentes de incubadoras y los clientes incubados

La relación entre los gerentes de incubadoras y los clientes incubados (emprendedores) es tensa. Más de la mitad de los emprendedores entrevistados para el presente estudio sostienen que carecen de apoyo por parte de las incubadoras. Las expectativas de los emprendedores y lo que ofrecen las incubadoras no coinciden. Muchos de ellos sienten que no reciben “lo que les fue prometidos en el inicio”, un problema también reconocido por los gerentes de las incubadoras:

“Tal vez algunos de los incubados tienen expectativas muy altas.” (INCUBA, representante)

El presente estudio encontró que los motivos más frecuentes para acercarse a una incubadora por parte de los emprendedores es la búsqueda de ayuda financiera directa o indirecta, un lugar para desarrollar el negocio y ayuda para la realización del proyecto de negocio especialmente mediante el acceso a contactos para concretarlos. Algo que todas las incubadoras ofrecen, según los emprendedores, es una infraestructura básica para trabajar como una empresa: espacio físico, comunicación (teléfono, fax, internet) y, dependiendo de la incubadora, también asistencia general y financiera. Sin embargo, la mayoría de los incubados siente que los servicios deberían ser otros:

“Los proyectos de los incubados existen sobre todo por las características y el empuje de los emprendedores La incubadora ofrece una infraestructura mínima y financiamiento, pero deja el espacio vacío en la mayor parte de los otros aspectos.” (BAITEC, incubado 4)

Especialmente los profesionales con formación en ingenierías y ciencias consideran importante que la incubadora los ayude en los aspectos comerciales de sus empresas. Muchos querrían dedicar más tiempo “a sus actividades”, desarrollo de tecnología y de producto, dejando los aspectos a los contactos comerciales a la incubadora.

“A ellos no les gusta nada que tenga que ver con el comercio y el mercado, pero nosotros no podemos hacer todo por ellos.” (INCUBA, Representante)

“Somos científicos y esperamos una ayuda comercial por parte de la incubadora” (FADU, incubado 2)



“Los empleados (de la incubadora) no tienen experiencia comercial y la incubadora no ofrece ningún contacto con el mercado” (INCUBA, incubado 2)

5.2.1. Formalizando proyectos

Los emprendedores ven a las incubadoras como una fuente de capital social y cultural (red de contactos y prestigio asociado a la organización promotora, en el caso de las incubadoras universitarias) y económico (espacio físico y financiamiento), a los que pueden acceder solo completando algunos requisitos como la presentación de un plan de negocios, permanecer en la incubadora una cantidad de horas determinada (esto *no es siempre* deseado por los incubados), participar en seminarios educativos (aun cuando *no siempre* sean de utilidad para los negocios incubados), aceptar ciertos controles (aun cuando los incubados *no siempre* vean la interacción con el personal de la incubadora como útil) etc.

La construcción de proyectos formales y la aceptación de las condiciones impuestas por cada incubadora permite a los emprendedores constituirse en “incubados”. Los incubados no existen en sí mismos, sino que son el resultado de proceso de construcción social. No siempre estos procedimientos formales, sin embargo, satisfacen los objetivos deseados. De hecho, muchos incubados comentan las formas de esquivar estos criterios formales para igualmente beneficiarse del acceso al capital brindado por la incubadora.

“Me pidieron permanecer una cierta cantidad de horas por semana en mi oficina en BAITEC, algo que no es muy productivo ya que necesito de los laboratorios para mi trabajo y no de oficinas... una solución que encontré fue que un amigo que vive cerca venga una hora ... y también vengo con mi hija los sábados para jugar... para completar [las] horas necesarias.” (BAITEC, incubado 1)

“Sentimos que la asistencia no era lo que necesitábamos (muy general cuando lo que necesitábamos era muy específico), y luego nos pidieron cosas que éramos incapaces de hacer y que tampoco nos fue enseñado (planes de negocios, flujos de caja, estudios de mercado, etc.), lo hicimos lo mejor que pudimos, pero sentimos que era más un sistema de control que una ayuda verdadera ...” (FADU, incubado 3)

Aun cuando una parte importante de los requisitos formales para participar de una incubadora es la presentación de un plan de negocios aceptable y de progresos económicos durante la incubación, muchos incubados comentan que no fueron ellos quienes escribieron su plan de negocios, sino amigos o parientes.

“El plan de negocios ... fue hecho por una serie de amigos ya que no teníamos la menor idea sobre cómo hacerlo.” (INCUBA, incubado 2)

“Tenemos un amigo contador que colabora con nuestro proyecto, de modo que cuando nos piden ciertas evaluaciones, siempre tenemos lo que nos pueden llegar a pedir” (BAITEC, incubado 1)

Este tipo de comportamiento y la general falta de conocimiento en cómo formalizar un plan de negocios es conocida por los gerentes de las incubadoras, pero no les hace cambiar sus criterios formales.

“Para entrar en la incubadora se necesita un plan de negocios. Esto es realmente traumático para los candidatos. Esa es la razón por la que muchos no se presentan y otros tienen amigos que los ayudan y luego no tienen la menor idea de qué hacer cuando entran aquí ...” (INCUBA, Representante)

5.2.2. Seleccionando proyectos y educando emprendedores

La falta de capacidad de los emprendedores para formalizar proyectos ha hecho que los gerentes de las incubadoras ofrezcan una serie de servicios previos a la incubación que puedan ayudar a los potenciales futuros incubados a establecer y formalizar sus planes de negocios. Estas actividades incluyen capacitación en análisis de mercado, en redacción de planes de negocios, en organización de empresas, qué forma legal elegir, etc. La “capacitación de emprendedores” es una de las actividades claves de las incubadoras. La actividad más difundida y mejor desarrollada de los equipos técnicos de las incubadoras en Argentina se relaciona con la capacitación de emprendedores.



Una vez que las ideas de negocios han sido transformadas en proyectos y los proyectos se han formalizado en planes de negocios, las incubadoras deben elegir entre aquellos que serán incubados y aquellos que no. Generalmente los gerentes de incubadoras señalan que se enfrentan a la falta de buenos proyectos entre los cuales escoger. Tienden a ser amplios en los criterios que aplican para la selección. Aunque los gerentes de incubadoras usualmente categorizan sus organizaciones como incubadoras “de base tecnológica”, “de desarrollo local” o “de la industria del diseño” por ejemplo, ninguna de las incubadoras estudiadas muestra una explícita definición del tipo de empresa y sector al que la incubadora ofrece sus servicios.

Algunas incubadoras han mejorado la selección de proyectos a través de concursos de planes de negocios (BAITEC e INCUBA en Buenos Aires), en los cuales el premio es el ingreso a la incubadora. Otras continúan basándose en medios más tradicionales de “marketing” como publicidad a través de medios escritos.

6 - Conclusiones

La sección anterior mostró que tanto las incubadoras como los incubados son el resultado de un complejo proceso de construcción social. Según las autoridades de las organizaciones promotoras ellas son instrumentos políticos que actúan según los principios de las promotoras. Los incubados las ven como un medio para tener acceso a diferentes formas de capital. Los gerentes de las incubadoras en el medio de estas dos partes, utilizan a las incubadoras para justificar su existencia. Para poder entender su sentido, es necesario comprender los sentidos adjudicados por los actores para los que la incubadora es una estructura necesariamente “renegociada” a partir de modelos generados exógenamente. Lo mismo sucede con los emprendedores incubados, en tanto se constituyen como una entidad de sentido tanto a partir de la interacción con los gerentes de las incubadoras como a través de la formalización de sus ideas de negocios y del proceso de selección. Los incubados no existe ex ante, son construidos. En los siguientes párrafos trataremos de analizar los procesos de “dar a luz” tanto a las incubadoras como a los incubados, como un proceso de “encuadramiento” (*framing*).

Centralmente, la situación que encuadra la relación entre los gerentes de las incubadoras y las organizaciones promotoras a las que pertenecen está dominada por la incertidumbre acerca de la futura existencia de los proyectos. Incapaces de influir en su futuro a no ser mostrando una buena *performance* operacional a sus promotores, los gerentes de incubadoras están deseosos de mostrar que hay una demanda por los servicios ofrecidos y que cumplen con todos los estándares de selección de los incubados. De hecho, las incubadoras tienen que aplicar procedimientos operacionales legítimos para legitimarse¹⁶ a sí mismas.

Enfrentadas al mismo tiempo con la escasez buenos proyectos para incubación y la necesidad de mostrar demanda por sus servicios, la política de una serie de incubadoras consiste en aceptar proyectos que cumplen con los requisitos de selección establecidos. Es aun más común que las incubadoras ayuden a desarrollar y construir proyectos formales de incubación, colocando la mayor parte de sus recursos humanos y financieros en producir sus propios “clientes” interesados en sus servicios. Educar a los emprendedores es una de las principales tareas de las incubadoras en Argentina. Una vez que los “clientes” han sido generados con sus “proyectos”, los equipos técnicos de las incubadoras los ayudan a formalizar estos proyectos

¹⁶ Las ideas de negocios son “enmarcadas” como proyectos para que se correspondan con ciertas formas legítimas ya existentes. Este proceso es una forma de isomorfismo coercitivo por el cual las ideas son transformadas en formas institucionalmente legítimas (Meyer y Rowan 1977).



bajo la forma de un plan de negocios. Luego evalúan los proyectos midiendo sus tasas de retorno y otros indicadores financieros. Finalmente, eligen los proyectos más promisorios según los planes de negocios que ellos mismos construyeron y luego se refieren a estos proyectos como incubados.

Por un lado, crear proyectos y ayudar a los clientes a constituirse como entidades formales es una forma de que las incubadoras hagan posible sus intervenciones en situaciones en las que no existe capacidad local de creación de empresas y, por ende, no existen “buenos” proyectos para incubación. Por otro lado, también es un medio para reducir la complejidad de las intervenciones. Los “proyectos” son el vocabulario básico entre los gerentes de las incubadoras y sus “clientes” que permite la comunicación sobre temas muy heterogéneos (Rottenburg 2002), casi un metacódigo y todas las acciones dependen de un preciso encuadramiento –*framing*– (Goffman 1974) o formateo –*formatting*– (Callon 1998) de los conceptos de “proyecto” y “cliente”.

De hecho, el desacuerdo de expectativas entre gerentes de incubadoras y emprendedores analizado en Argentina muestra la importancia de este encuadramiento. El mayor desafío en la relación es la aceptación de los proyectos y la definición de la forma y contenido de dichos proyectos, su encuadramiento es clave para la relación entre ambas partes. La relación entre el “donante” (la incubadora) y el “recipiente” (el emprendedor) de los servicios de incubación es debatido y el “recipiente” está lejos de ser un actor pasivo.

A menudo, la mayor parte del proceso de encuadramiento de los proyectos es de hecho realizado por los clientes mismos, para adaptarse a los programas de incubación existentes y sus procedimientos estandarizados de operación. Los emprendedores aceptan crear proyectos formales, redactar planes de negocios y adaptar su definición de negocio a lo que la incubadora ofrece. Como ya mencionamos, la mayoría de las incubadoras tienen criterios amplios para definir a sus clientes y siempre hay maneras de adaptar la definición de un negocio para que lograr compatibilizarlos¹⁷. El objetivo de los clientes es ganar el máximo de capital de su relación con las incubadoras, son definitivamente sujetos y no meramente objetos en el proceso de incubación.

El concepto de encuadramiento (*framing*), aun cuando usado en un sentido levemente diferente, también juega un importante rol en la relación entre gerentes de incubadoras y emprendedores, en tanto establece una pintura particular de la realidad o visión del mundo que define el contexto en el cual las acciones de política deben ser comprendidas. *Framing* es la construcción social de un marco alrededor de una imagen de la realidad, mientras que la imagen “encuadra problemas, soluciones y legítimas acciones dentro de un dominio de política” (Nylander 2000). En el caso de la incubación en Argentina un marco generado en los países desarrollados definió a las incubadoras como soluciones para el desafío de la creación de empleo y de empresas, entre otros. En este sentido, ideas desarrolladas en otro contexto se

¹⁷ En un excelente estudio sobre proyectos de desarrollo para crear la ‘auto-promoción’ en África del Este, Neubert (2000) muestra de una manera similar cómo los grupos de auto-promoción son creados por agricultores no para generar – como estaba planeado – auto-organización y fortalecimiento de los lazos sociales, sino para drenar recursos para su beneficio. El muestra cómo estos agricultores aprendieron a juzgar por el nombre escrito en un auto de la agencia de desarrollo, qué tipo de necesidades deben presentarse para obtener fondos bajo la forma de proyectos. Concluye que un proyecto de desarrollo nace generalmente en situaciones en las que una agencia de desarrollo en busca de la contraparte local se encuentra con grupos de beneficiarios lo suficientemente experimentados y deseosos de adaptarse a los programas pre-definidos de las agencias. De la misma manera, Olivier de Sardan (1995) argumenta que la oferta de programas de desarrollo muchas veces determina las necesidades expresadas por la población en países en desarrollo. Este tipo de situaciones ciertamente recuerda el trabajo de Cohen, March and Olsen (1972).



han difundido y encontrado ante una realidad diferente. Diferentes “emprendedores de política” (Kingdon 1984), como organizaciones internacionales e investigadores, han ayudado en la difusión de estas ideas y los actores locales le infundieron un sentido local.

Como instrumento de promoción para la creación de empresas innovadoras, las incubadoras han sido concebidas en el contexto de países desarrollados que se enfrentaron a la problemática de optimizar la sinergia entre complejos culturales y científico-tecnológicos muy desarrollados y tejidos socio-económicos altamente diversificados y productivos. Los modelos de incubadoras encontrados en Argentina se organizan de la misma manera: solicitan planes de negocio para seleccionar a los futuros incubados, prometen apoyo en la realización del proyecto, ayuda para la obtención de fondos etc. Sin embargo, la realidad de los potenciales incubados en nuestro país es diferente: no existe una gran cantidad de proyectos viables entre los cuales las incubadoras puedan elegir, la mayoría de los potenciales incubados no sabe escribir planes de negocio por la falta de formación y experiencia empresarial, casi no existe capital de riesgo para financiar iniciativas nacientes y de alto riesgo etc.

La premisa de la que las incubadoras parten es que hay una ‘demanda’ por sus servicios en alguna parte “ahí afuera”. Sin embargo, resulta que en Argentina, “ahí afuera” suele acontecer que: o directamente no existe demanda para los servicios que estas organizaciones ofrecen, o esa demanda es estructurada de una forma que no responde a las exigencias de los mecanismos estándar de intervención que estas organizaciones utilizan. En este sentido, la adhesión a modelos estandarizados para llevar adelante las acciones de incubación, puede verse como derivada de la necesidad de legitimar una tarea excesivamente compleja en función de las condiciones preexistentes para su desarrollo.

Por qué es importante comprender el encuadramiento de los conceptos claves de la incubación y los incubados para comprender el estado de la incubación en Argentina? Centralmente porque todos los actores involucrados adjudican diferentes sentidos a estos términos y esperan diferentes resultados. Especialmente en un contexto en el que la política pública juega un importante rol, comprender la relatividad de los conceptos utilizados constituye una importante mirada. Para los hacedores de política esto obviamente tiene relevancia enfrentados con la tarea de proponer nuevas políticas, por ejemplo para estimular el crecimiento de la incubación en Argentina. Parece que tal deseo de crecimiento está basado en premisas y significados generados en el extranjero, en donde hay una abundancia de “buenos” potenciales incubados entre los cuales elegir. Los emprendedores tienen expectativas con relación a las incubadoras que no pueden ser cumplidas por sus gerentes y sería útil comunicarles los límites de estas organizaciones.

7 - Referencias

- AIPyPT, *Proyecto de identificación de actividades orientadas a la creación, desarrollo y fortalecimiento de empresas innovadoras*, Informe final, en www.aipypt.org.ar, 2001.
- AIPyPT, *Resultados del Relevamiento AIPyPT/SeCyT*, Informe presentado en el IV Encuentro anual de la AIPyPT, San Carlos de Bariloche, 27 y 28 de noviembre, 2003
- Bijker, W. E., *Of Bicycles, Bakelites, and Bulbs. Toward a Theory of Sociotechnical Change*. Cambridge, Massachusetts, Londres, The MIT Press, 1995.
- Bolton, William; Monds, Fabian; O'Neill, Eoin; Schneider, Carlos, *Políticas de Innovación. La Gestión de Incubadoras de Empresas en las Universidades.*, Paris, COLUMBUS-UNESCO, 1992.
- Bolton, W., *The University Handbook on Enterprise Development*, Paris, Columbus Handbooks, 1997.



- Callon, M., 'Society in the Making: The Study of Technology as a Tool for Sociological Analysis'. En: W. E. Bijker, T. P. Hughes, & T. J. Pinch (Eds.), *The Social Construction of Technological Systems*: 83-103, Cambridge, The MIT Press, 1987.
- Callon, Michel, 'The embeddedness of economic markets in economics', en: *The laws of the market*, Oxford, Blackwell, 1998.
- Cassin, Esteban, "Incubadoras de empresas y participación comunitaria en la Argentina", *Seminario Internacional sobre Incubadoras de Pequeñas Empresas*, Santo Domingo, 2002.
- Cassin, Esteban, "Creación de empresas de base tecnológica en la Argentina. Panorama de las incubadoras de empresas", *working paper*, Buenos Aires, 2004.
- Cohen, Michael D., James G. March y Johan P. Olsen, "A garbage can model of organizational choice", *Administrative Science Quarterly* 17/1: 1-25, 1972.
- Columbus, *Columbus program webpage* <http://www.columbus-web.com/>, 2005.
- Dagnino, Renato, Thomas, H. y Davyt, A., "Vinculacionismo-Neovinculacionismo. Las políticas de interacción universidad-empresa en América Latina (1955-1995)", *Revista Espacios*, 18,1, 1997.
- Fardelli Corropolese, Claudio y Ciancio, Mariana, "Las incubadoras de empresas en Argentina: surgimiento, desarrollo y perspectivas" en *9ª Reunión Anual de PYMES-MERCOSUR*, 2004.
- Galante, Oscar y Esteban Cassin, "Parques Tecnológicos e Incubadoras de Empresas. Una Mirada Latinoamericana", *VI Seminario IBERGECYT*, Cuba, 2001.
- Goffman, E., *Frame Analysis. An Essay on the Organization of Experience*, Cambridge, HUP, 1974.
- Hoeser, Utz, "Business Incubation in Argentina", *proceedings of the ICSB conference*, Belfast, 2003.
- JICA, *Estudio en el área del desarrollo empresarial en la Republica Argentina*, Informe final de la Agencia de Cooperación Internacional del Japón y de la Univ. Nacional de General Sarmiento, 2003.
- Kantis, Hugo y otros, *Entrepreneurship in emerging economies: the creation and development of new firms in Latin America and East Asia*, Inter-American Development Bank, Washington, D.C., 2002.
- Kingdon, John W., *Agendas, Alternatives and Public Policies*, Little, Brown, Boston, 1984.
- Logegaray, Valeria, "Gestión de empresas innovadoras: Las incubadoras de empresas en Argentina", *Documentos del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo* de la UBA, No.41, abril, 2003.
- Meyer, John W. y Brian Rowan, "Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony", *American Journal of Sociology*, 83, 2, 340-363, 1977.
- Neubert, Dieter, "Le rôle des courtiers locaux dans le système du développement", en *Courtiers en développement*, Bierschenk, T., J.P. Chauveau y J.P. Olivier de Sardan (eds.), Paris, Karthala, 2000.
- Nylander, Johan, *The Power of Framing: A New-Institutionalist Approach to Interest Group Participation in the European Union*, *PhD dissertation at the University of Uppsala*, Sweden, 2000.
- Olivier de Sardan, J.P., *Anthropologie et développement. Essai en socio-anthropologie du changement social*, Paris, Karthala, 1995.
- Rottenburg, R., *Weit hergeholte Fakten*. Stuttgart, Lucius & Lucius, 2002.
- Thomas, H. y Versino, M., "Modelos de vinculación interinstitucional en América Latina. Un análisis crítico de experiencias locales de generación de empresas innovadoras.", *Espacios*, vol. 23 (3), 2002.
- Versino, M., "Las incubadoras universitarias de empresas en Argentina. Dos estudios de caso", *tesis de Maestría en Política y Gestión de la Ciencia y la Tecnología*, CEA/UBA, Buenos Aires, 1999.
- Versino, M., "Las incubadoras de empresas en Argentina: reflexiones a partir de algunas experiencias recientes.", *Revista REDES, Revista de Estudios Sociales de la Ciencia*, Universidad Nacional de Quilmes, número 15, volumen 7, pp.151-181, Buenos Aires, agosto, 2000.
- Versino, Mariana, "Universidad y mercado: ¿cuál universidad y qué mercado?" en Krotsch, P. (org.), *La universidad cautiva. Legados, marcas y horizontes*, Ediciones Al Margen, Buenos Aires, 2002.
- Willis, E. y Marco, P., "Planificación y puesta en marcha de una incubadora de empresas en la UNLP.", *LITT-FI-UNLP*, La Plata, 1994
- Willis, E. y Plastino, A., "Modelo para la generación de empresas y la creación de trabajo.", UNLP, *Mimeo*, Junio, 1995.
- World Bank, "Argentina: Small and Medium Sized Companies in Argentina", *Document 22803-AR*, Agosto, 2002.