

IMPACTO DE LAS POLÍTICAS DE EMPRENDIMIENTO INNOVADOR EN MÉXICO

LIZBETH MARTÍNEZ RAMÍREZ

Universidad Autónoma Metropolitana, Departamento de Producción Económica, México
martinez7lizbeth@gmail.com

ARTURO TORRES VARGAS

Universidad Autónoma Metropolitana, Departamento de Producción Económica, México
atvargas@hotmail.com

JAIME MUÑOZ FLORES

Universidad Autónoma Metropolitana, Departamento de Producción Económica, México
dr.jaime.munoz.flores@gmail.com

RESUMEN

El interés en el emprendimiento y la emergencia de nuevas empresas ha sido creciente en círculos académicos y gubernamentales. Muchos países cuentan con políticas de emprendimiento basado en innovación (EBI) como clave de crecimiento económico, valiéndose de organismos intermedios (OI) para su ejecución. En economías emergentes, la implementación exitosa de políticas de EBI es un reto, especialmente si se considera que predominan emprendimientos cuyo objetivo es el autoempleo, generando negocios no innovadores.

En México, el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) tiene entre sus competencias fomentar el crecimiento económico a través del emprendimiento. En este trabajo se caracterizan los efectos que genera la partida presupuestaria del INADEM orientada hacia la creación de empresas innovadoras como meta principal del proceso de emprendimiento. Lo anterior, con la finalidad de dilucidar cuáles son las repercusiones reales de las políticas y los recursos públicos destinados al impulso del emprendimiento basado en innovación. El análisis se desarrolla bajo la guía de las siguientes hipótesis: i) la línea presupuestaria para promover la cultura emprendedora tiene mayoritariamente efectos de consultoría y no tiene un impacto en la creación de empresas; ii) la línea presupuestaria para promover proyectos innovadores ha fungido como incentivo para detonar la creación de nuevas empresas; iii) las Incubadoras de Empresas (IE) en México favorecen el surgimiento de negocios tradicionales de manera preponderante. Para probar esto, se aplicaron 201 cuestionarios al mismo número de IE certificadas por el INADEM. Los resultados validan que en México los recursos financieros gubernamentales para fomentar el emprendimiento son absorbidos mayoritariamente por iniciativas de negocios tradicionales. Es necesario fortalecer las políticas públicas y mejorar los incentivos para activar la creación de empresas innovadoras, así como articular los esfuerzos entre los actores del proceso de emprendimiento mediante la colaboración bajo una perspectiva común que fortalezca el ecosistema emprendedor en México.

Palabras clave: Emprendimiento, Innovación, Incubadoras de Empresas.

1. INTRODUCCIÓN

El establecimiento de políticas de fomento al emprendimiento basado en innovación (EBI) como clave de crecimiento económico en diversas economías del mundo, involucra la interacción de diversos agentes en el ecosistema emprendedor, tal es el caso de organismos intermedios (OI) que ejecutan las políticas establecidas, esto tanto en economía emergentes como en economías desarrolladas. Sin embargo, la adopción e implementación exitosa de políticas de emprendimiento por economías emergentes es un reto, especialmente si se desarrolla emprendimiento por necesidad de subsistencia, generando negocios no innovadores y cuyo objetivo es obtener recursos para satisfacer necesidades básicas.

En México, el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) busca fomentar el crecimiento y desarrollo económico a través del emprendimiento, por ello, el objetivo de este trabajo es identificar la línea presupuestal del INADEM que favorece la creación de empresas innovadoras, como meta principal del proceso de emprendimiento. Con enfoque en la asignación presupuestal que se realiza para dicho fin, surge la siguiente pregunta de investigación: ¿cuáles son las repercusiones de los recursos públicos destinados al impulso del emprendimiento basado en innovación? Al respecto se establecen tres hipótesis: i) la línea presupuestaria para promover la cultura emprendedora tiene mayoritariamente efectos de consultoría y no tiene un impacto en la creación de empresas; ii) la línea presupuestaria para promover proyectos innovadores ha fungido como incentivo para detonar la creación de nuevas empresas; iii) las Incubadoras de Empresas (IE) en México favorecen el surgimiento de negocios tradicionales de manera preponderante. Para comprobar las hipótesis, se aplicaron 201 cuestionarios a IE certificadas por el INADEM. Los resultados muestran que en México el presupuesto gubernamental para fomentar la cultura emprendedora se relaciona mayoritariamente con el surgimiento de negocios tradicionales, concluyendo que en la economía mexicana deben fortalecerse las políticas gubernamentales para lograr el objetivo de crear empresas innovadoras; optimizar el presupuesto destinado al EBI a través de IE; y comunicar de mejor manera los objetivos nacionales entre los actores del ecosistema emprendedor, a fin de realizar trabajo en conjunto, con perspectiva de crear una sociedad emprendedora innovadora.

La principal contribución de esta investigación es el estudio de emprendimiento en una economía emergente mediante el análisis presupuestal de la organización encargada de fomentar la competitividad nacional a través de la creación y fortalecimiento de empresas. Así mismo se sugieren algunos cambios en las políticas implementadas para activar la economía mexicana a través del emprendimiento. El manuscrito está organizado considerando esta introducción como sección 1; la sección 2 es una revisión de la literatura de EBI e IE; la sección 3 describe la metodología de investigación; en la sección 4 se presentan los resultados obtenidos, mientras que la discusión y conclusiones se presentan en las secciones 5 y 6 respectivamente.

2. REVISIÓN DE LITERATURA

Ante el reconocimiento del emprendimiento como aspecto seminal para el desarrollo de nuevas líneas económicas (Lee, Park Yoon y Park, 2009), gobiernos de diversos países han adoptado políticas de apoyo y asistencia a nuevas empresas y a emprendedores, a fin de que éstos contribuyan en el crecimiento y desarrollo económico (Wong, Ho y Autio, 2005). Sin embargo, en las economías emergentes la optimización de dichas políticas continúa siendo un reto pues existe la tendencia de adoptar el emprendimiento como necesidad de subsistencia, estableciendo negocios sin base innovadora cuyo objetivo es obtener recursos para satisfacer necesidades básicas; esto es lo que Evans y Leighton (1989) denominan "efecto refugio". Se ha postulado que las economías desarrolladas ejecutan emprendimiento impulsado por una necesidad de desarrollo y tienen por objeto el crecimiento económico (Evans y Leighton, 1989), (Wong, Ho y Autio, 2005), mientras que las economías emergentes presentan tendencia al emprendimiento como fuente de satisfacción de necesidades de subsistencia y este tipo de emprendimiento provoca la aparición de economías caracterizadas por la informalidad (Reynolds et. al., 1994). El fomento al emprendimiento basado en innovación (EBI) es una tendencia notable en el mundo (Wong, Ho y Autio, 2005); sin embargo, se observa que las economías emergentes fomentan el emprendimiento en dos vertientes: a) cultura de emprendimiento y b) proyectos innovadores. La definición de ambos conceptos es propuesta enseguida, de acuerdo con el entorno actual del emprendimiento en México:

a) Cultura de emprendimiento: se relaciona con promover el espíritu empresarial entre la población, aunque fomenta la creación de empresas "básicas", es decir, de aquellas que no cuentan con la especialización tecnológica o científica, necesaria para desarrollar sus actividades principales. La entrada al mercado de nuevas empresas de este tipo contribuye a la fragmentación del mismo y el proyecto es realizado por el emprendedor como un mecanismo de supervivencia, sobre todo si forma parte de la población sin empleo.

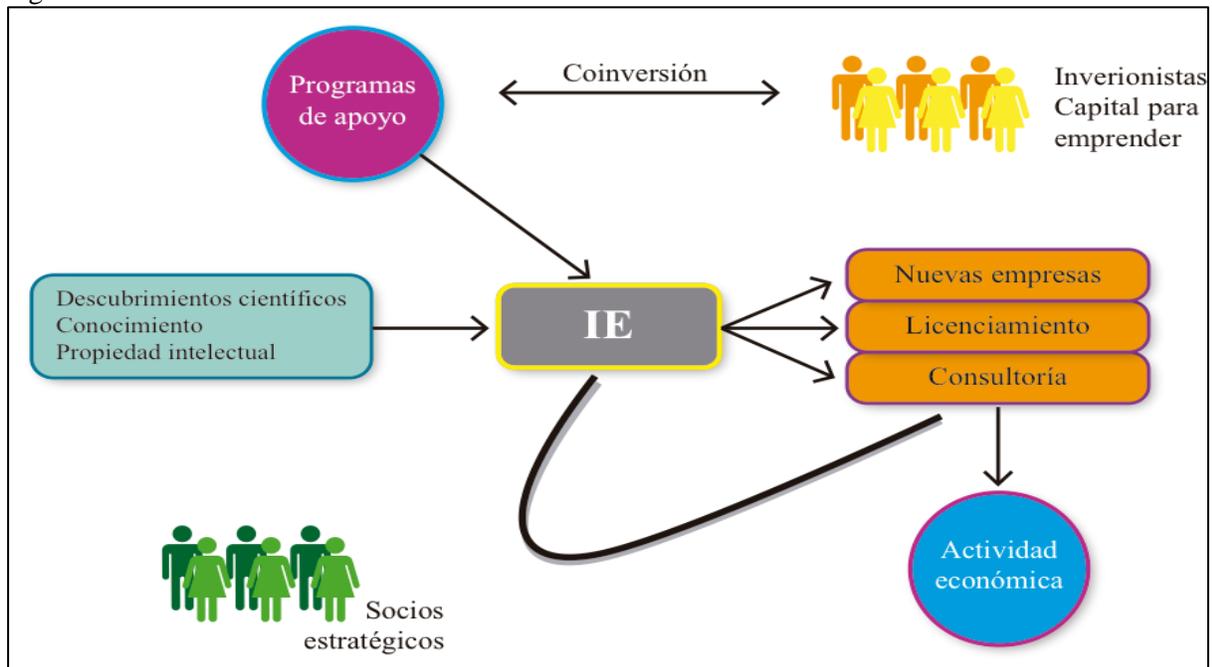
b) Proyectos innovadores: tienen la perspectiva de crear empresas de base tecnológica o científica, requieren capital humano especializado y su entrada al mercado es debido a la falta de productos sustitutos. La mayoría de las veces, el emprendedor realiza el proyecto como mecanismo de crecimiento intelectual y progreso profesional.

El entorno de fomento al EBI ha derivado en algunos cambios en la economía mexicana. En 2013 se creó por decreto presidencial el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) como órgano desconcentrado de la Secretaría de Economía (SE), siendo la instancia administradora del Fondo Nacional Emprendedor (FNE) que tiene entre sus objetivos: "fortalecer los sectores estratégicos con alto potencial de crecimiento, favorecer el desarrollo regional, fortalecer el financiamiento y propiciar el crecimiento basado en la innovación", además de ser el conducto para el desarrollo y ejecución de programas, estrategias y mecanismos para la creación, desarrollo y fortalecimiento de agrupamientos regionales de innovación y financiamiento que permitan la creación, incubación, crecimiento, aceleración, consolidación, competitividad e internacionalización de las MIPyMEs y los emprendedores (Secretaría de Economía, 2013).

Para lograr dichos objetivos, el INADEM otorga apoyo económico a emprendedores a través de organismos intermedios (OIs) como las IE, pues ellas son un instrumento de soporte a la creación de nuevas empresas y ofrecen técnicas e información diversa a fin de que éstas realicen conexiones a redes de cooperación externas (Aernoudt, 2004). De acuerdo con Howells (2006), las IE son OIs considerados como Knowledge Intensive Business Services (KIBS) y su contribución es importante en la creación de empresas, pues proporcionan una base de mejores condiciones para la introducción y permanencia de éstas en el mercado, y contrarrestan las barreras a la entrada mediante la coordinación de recursos, redes y gestión del conocimiento (Sá y Lee, 2012).

La literatura establece una definición general de IE como entidades que proporcionan recursos a pequeñas empresas para que éstas mejoren sus posibilidades de surgimiento y supervivencia (Radosevic y Myrzakhmet, 2009; Lee y Osteryoung, 2004; Somsuk y Laosirihongthong, 2014). Los servicios típicos que brindan las IE son: servicios de oficina, asistencia a negocios, acceso a capital y acceso a redes empresariales (Grimaldi y Grandi, 2005; Sá y Lee, 2012; Aerts, Matthysens y Vandembemt, 2007). Las IE son parte de los sistemas nacionales de innovación (SNI) y transforman conocimiento mediante las interacciones con otros agentes del sistema como universidades, investigadores, instituciones financieras y gobiernos, entre otros (Azevedo y Chiappetta, 2012), como se muestra en la figura 1.

Figura 1 Red de interacción de IE



Fuente: elaboración propia

Conforme a la figura 1, este trabajo se centra en los programas de apoyo gubernamentales para generar actividad económica a través de la creación de nuevas empresas, considerando a las IE como OI con importantes contribuciones en el proceso de EBI.

3. METODOLOGÍA

Como contribución a la identificación del impacto que generan las políticas de EBI en la economía mexicana, se realiza un análisis cualitativo, identificando el presupuesto del FNE que el INADEM canalizó en 2016 a través de IE y mediante convocatorias en las que los beneficiarios fueron emprendedores. Las hipótesis de investigación son:

- i) la línea presupuestaria para promover la cultura emprendedora tiene mayoritariamente efectos de consultoría y no tiene un impacto en la creación de empresas;
- ii) la línea presupuestaria para promover proyectos innovadores ha fungido como incentivo para detonar la creación de nuevas empresas;
- iii) las Incubadoras de Empresas (IE) en México favorecen el surgimiento de negocios tradicionales de manera preponderante.

Para comprobarlas se desarrollaron cuatro etapas, descritas a continuación:

(1) Identificación de convocatorias del INADEM relacionadas con IE.

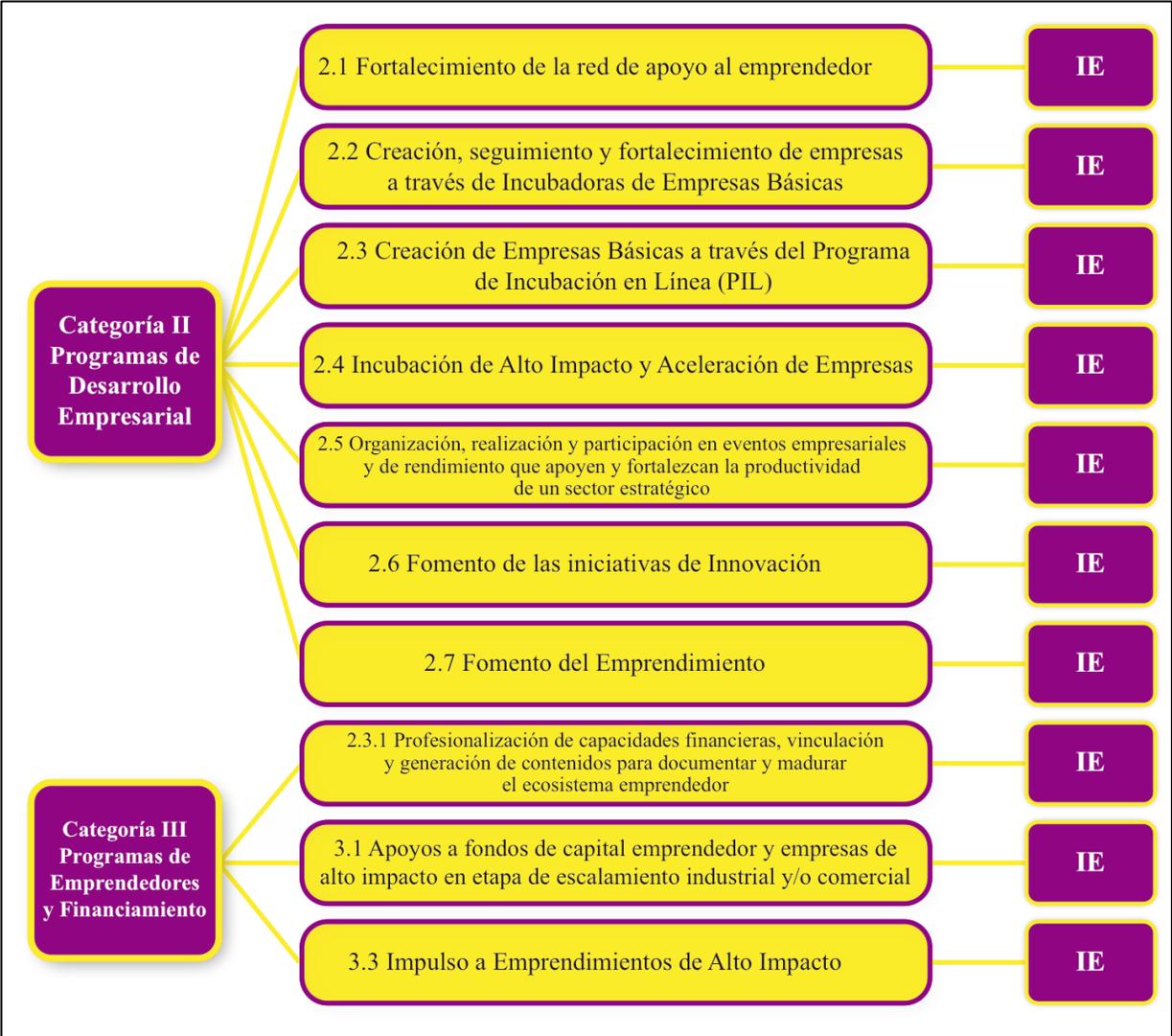
En 2016 el INADEM estableció cinco categorías con el objetivo de coadyuvar en el fortalecimiento del emprendimiento en México hacia su consolidación como economía competitiva, innovadora y dinámica. Cada categoría involucra convocatorias para diferentes actores del ecosistema de emprendimiento, esta investigación se enfoca en las categorías aplicables a IE y los emprendedores que atienden, siendo las categorías II y III las que cubren dicho enfoque y son descritas a continuación:

Categoría II.- Programas de Desarrollo Empresarial. Sus objetivos son propiciar innovación; acelerar e incubar empresas; financiar organización de eventos de fomento al emprendimiento, otorgar reconocimientos de fomento a actividades de emprendimiento; así como otorgar apoyos a MIPyMEs y emprendedores de México (INADEM, 2016).

Categoría III.- Programas de Emprendedores y Financiamiento. Sus objetivos son proponer mecanismos de acceso a financiamiento para MIPyMEs y emprendedores; fortalecer la cultura financiera y facilitar instrumentos de crédito para MIPyMES; apoyar el emprendimiento de proyectos innovadores o de alto impacto (INADEM, 2016).

La categoría II cuenta con siete convocatorias y la categoría III incluye tres convocatorias, las cuales se muestran en la figura 2. Cada convocatoria se emite una vez al año; los requisitos y actores del ecosistema emprendedor sujetos de apoyo en cada convocatoria, son estipulados en la página web del INADEM.

Figura 2 Convocatorias INADEM 2016 con posible participación de IE



Fuente: elaboración propia en base a (INADEM, 2016)

(2) *Propuesta de clasificación presupuestal del presupuesto de convocatorias del INADEM dirigidas a IE*

Actualmente en las categorías II y III el INADEM no clasifica presupuestalmente las convocatorias que son dirigidas para proyectos innovadores y las que son para proyectos tradicionales. Con la finalidad de identificar la línea presupuestal que fortalece la creación de empresas innovadoras, este trabajo propone la clasificación de categorías en “presupuesto para fortalecer la cultura emprendedora” y “presupuesto para desarrollar proyectos innovadores”. El presupuesto de 2016 para cada categoría propuesta se estipula en cifras en millones de pesos mexicanos, en la tabla 1.

Tabla 1 *Clasificación presupuestal de las categorías II y III del INADEM en 2016 (Cifras en millones de pesos)*

Convocatoria	Presupuesto Cultura Emprendedora	Presupuesto Proyectos Innovadores
2.1 Fortalecimiento de la Red de Apoyo al Emprendedor	\$ 80.00	
2.2 Creación, Seguimiento y Fortalecimiento de Empresas a través de Incubadoras de Empresas	\$ 24.00	
2.3 Creación de Empresas Básicas a través del Programa de Incubación en Línea (PIL)	\$ 70.00	
2.4. Incubación de Alto Impacto y Aceleración de Empresas		\$ 89.00
2.5 Organización, realización y participación en eventos empresariales y de emprendimiento que apoyen y fortalezcan la productividad en un sector estratégico	\$ 28.00	
2.6 Fomento a las iniciativas de Innovación		\$ 130.00
2.7 Fomento del Emprendimiento	\$ 85.00	
3.1 Profesionalización de capacidades financieras, vinculación y generación de contenidos para documentar y madurar el ecosistema emprendedor	\$ 50.00	
3.2 Apoyo a fondos de capital emprendedor y empresas de alto impacto en etapa de escalamiento industrial y/o comercial		\$ 300.00
3.3 Impulso a Emprendimientos de Alto Impacto		\$ 400.00
Total	\$ 337.00	\$ 919.00

Fuente: Elaboración propia en base a (INADEM, 2016)

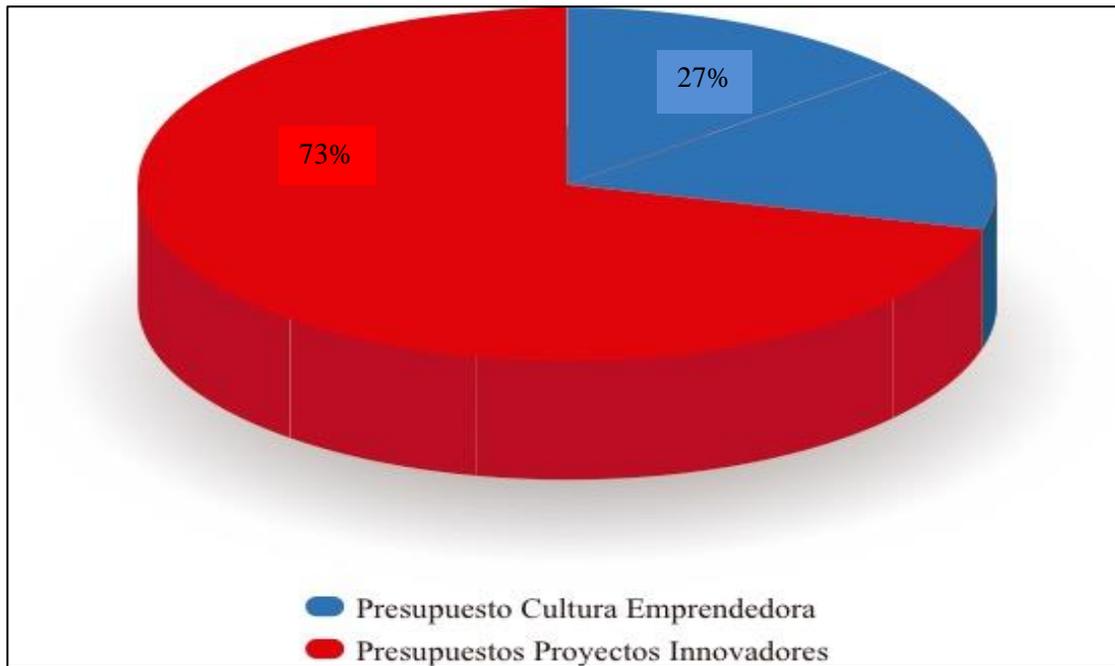
De acuerdo a la clasificación propuesta en la tabla 1, el presupuesto destinado a fortalecer la cultura emprendedora en las categorías II y III representa 27% de la totalidad de ambas categorías mientras que el presupuesto destinado a fortalecer proyectos innovadores representa 73% (Gráfica 1). El presupuesto total de la categoría II es de 506 millones, 43% es destinado a proyectos innovadores y el 57% es destinado a fortalecer la cultura de emprendimiento. El presupuesto total de la categoría III es de 750 millones, 93% es destinado a proyectos innovadores y el 7% es destinado a fortalecer la cultura emprendedora (Tabla 2).

Tabla 2 *Porcentaje destinado por el INADEM en 2016 para cultura emprendedora y proyectos innovadores de las categorías II y III*

Categoría de convocatorias	Cultura emprendedora	Proyectos innovadores	Total
II	57%	43%	40%
III	7%	93%	60%
Promedio ponderado	27%	73%	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfica 1 *Asignación presupuestal 2016 del INADEM, categorías II y III*



Fuente: Elaboración propia

(3) Diseño y aplicación de cuestionario

Una vez identificado el presupuesto destinado por parte del INADEM a cultura emprendedora y a proyectos innovadores, se aplicó un cuestionario de 19 preguntas a 201 IE reconocidas por el INADEM, 173 de ellas son IE tradicionales y 28 IE de alto impacto; el cuestionario fue el mismo para ambos tipos de IE; la aplicación fue mediante correo electrónico, obteniendo un índice de respuesta de 23%.

(4) Codificación de información.

En este apartado se muestran los resultados obtenidos con la aplicación del cuestionario desarrollado, las preguntas referidas conforme a las hipótesis de la investigación son:

i) La línea presupuestaria para promover la cultura emprendedora tiene mayoritariamente efectos de consultoría y no tiene un impacto en la creación de empresas. Se comprueba esta hipótesis con el análisis de las convocatorias del INADEM en 2016; su clasificación y; el número de empresas graduadas en las IE sujetos de estudio.

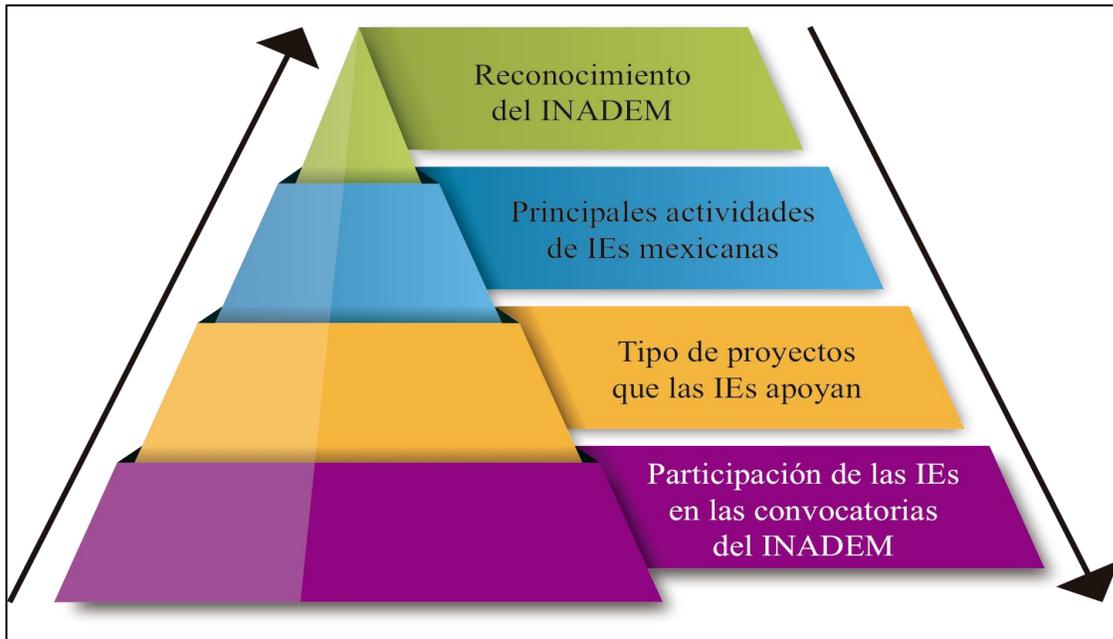
ii) La línea presupuestaria para promover proyectos innovadores ha fungido como incentivo para detonar la creación de nuevas empresas. Para comprobar esta hipótesis, se diseñaron preguntas relativas al número de empresas graduadas, su periodo de sobrevivencia, así como las convocatorias del INADEM a través de las que han recibido apoyo.

iii) Las Incubadoras de Empresas (IE) en México favorecen el surgimiento de negocios tradicionales de manera preponderante. Para corroborar esta hipótesis se vinculan preguntas relacionadas al número de empresas tradicionales que han surgido en las IE sujetos de estudio, la frecuencia de las actividades que desarrollan y su participación en las convocatorias estudiadas.

4. RESULTADOS

Los resultados son identificados en cuatro etapas señaladas en la figura 3; en la primera etapa se muestra el grado de reconocimiento que tiene el INADEM ante las IE encuestadas, debido a que es la organización encargada de otorgar el presupuesto gubernamental destinado a emprendedores; las siguientes etapas permiten la comprobación de hipótesis a través de la identificación de las principales actividades que desarrollan las IE; el tipo de proyectos a los cuales brindan soporte, así como su participación en las convocatorias del INADEM estudiadas.

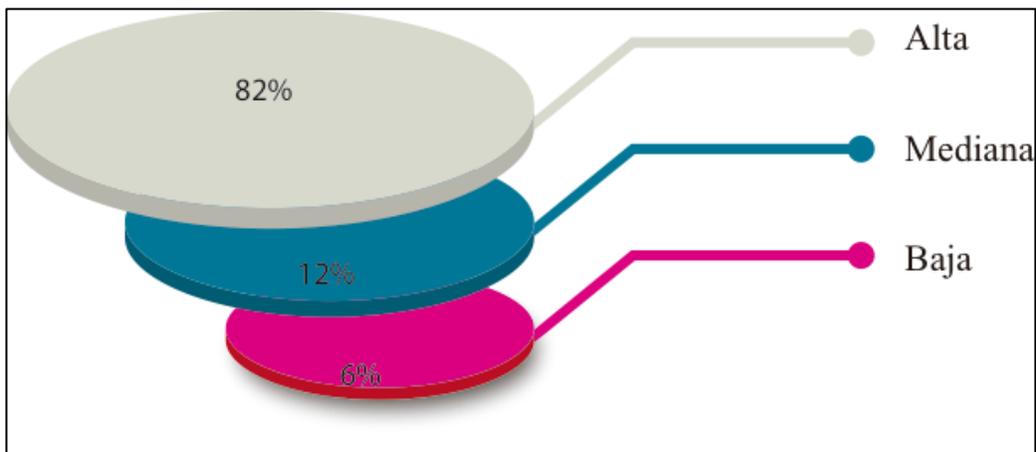
Figura 3 Resultados obtenidos agrupados en etapas



Fuente: elaboración propia

En la primera etapa de resultados se obtuvo que el 82% de las IE consideran altamente importante ser reconocidas por el INADEM a fin de mejorar su estatus en la red de emprendimiento y poder obtener soporte financiero del FNE para desarrollar sus principales actividades (Gráfica 2).

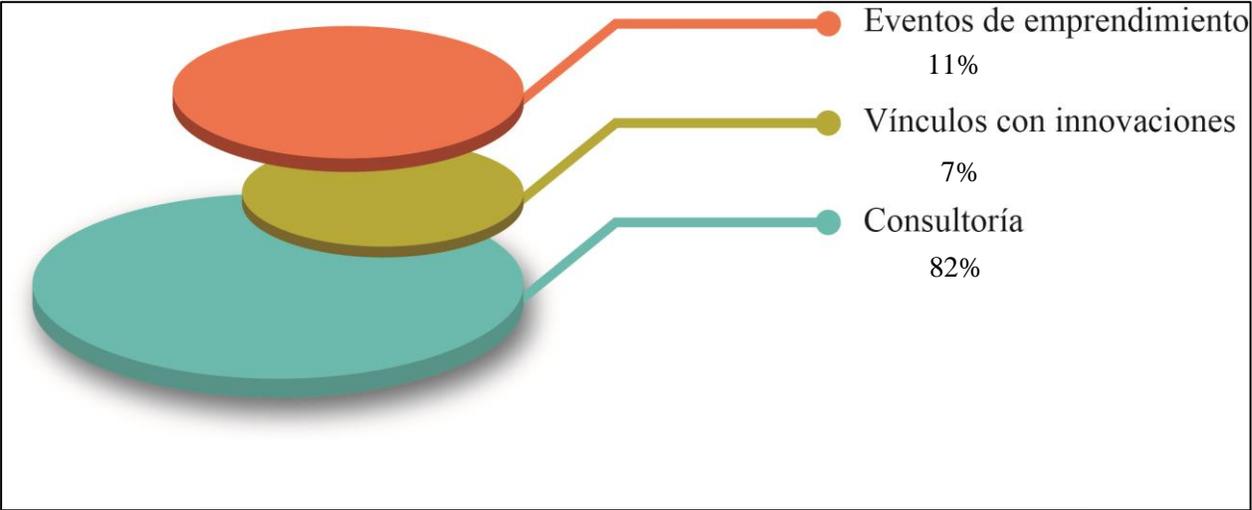
Gráfica 2 Nivel de importancia que otorgan las IE a ser reconocidas por el INADEM



Fuente: Elaboración propia

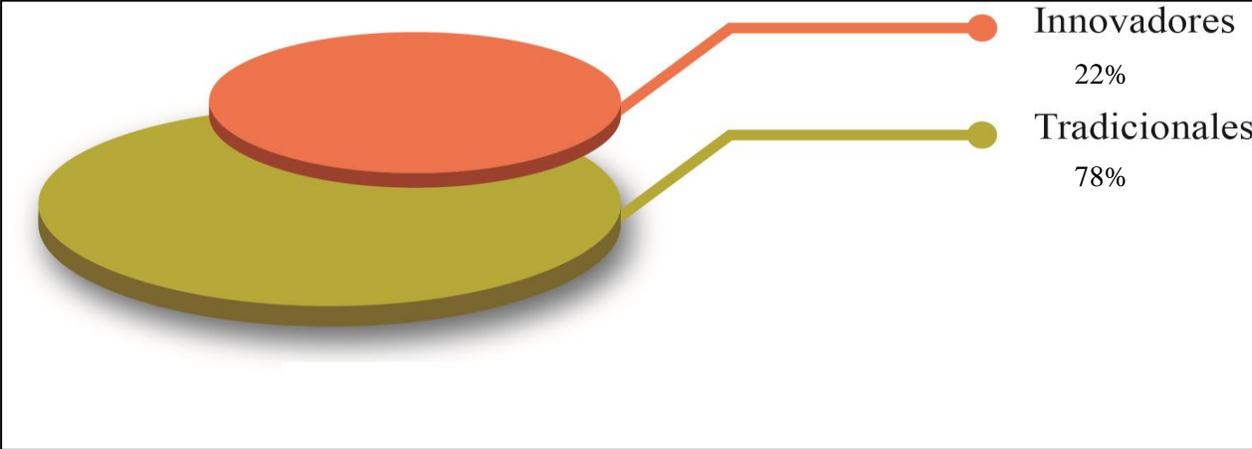
En relación con las principales actividades que desarrollan con mayor frecuencia las IE, la consultoría es la actividad más frecuente (gráfica 3) y existe una relación directa entre la consultoría como principal actividad desarrollada por IE y proyectos tradicionales como el tipo de proyectos que incuban (gráfica 4).

Gráfica 3 Nivel de actividades desarrolladas por IE mexicanas



Fuente: Elaboración propia

Gráfica 4 Tipo de proyectos que las IE incuban



Fuente: Elaboración propia

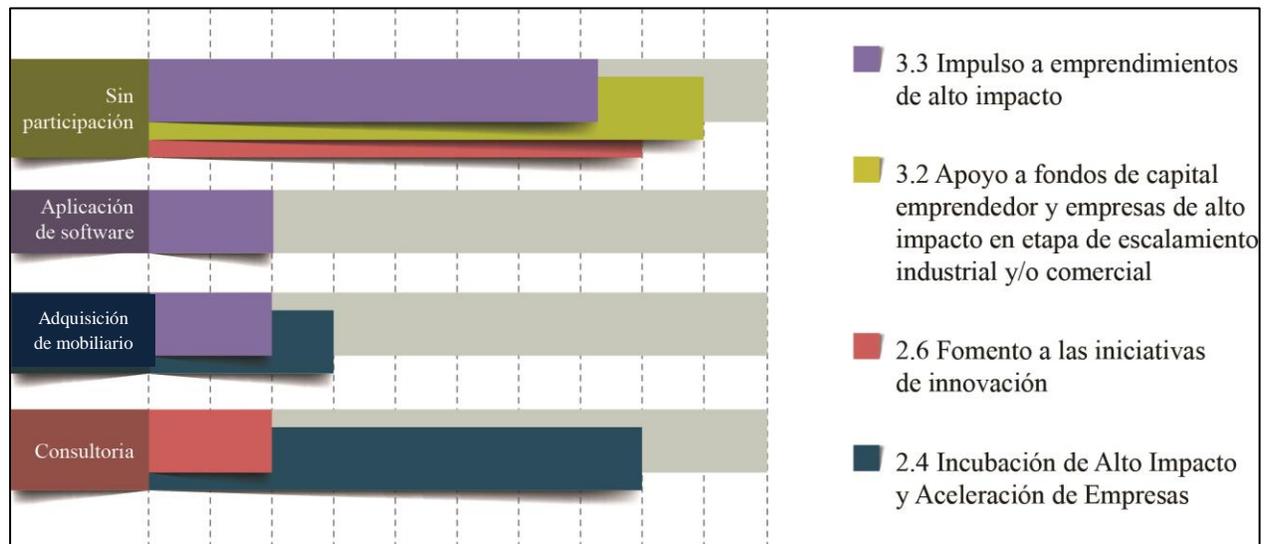
La etapa final de resultados revela que de las cuatro convocatorias emitidas para el desarrollo de proyectos innovadores, las IE participan mayoritariamente en la convocatoria 2.4 y destinan los recursos otorgados a consultoría. Asimismo presentan alto índice de abstinencia de participación en las convocatorias 2.6, 3.2 y 3.3, siendo el 92.86%, 100% y 85.71% respectivamente, cabe mencionar que estas tres convocatorias representan el 66% de total del presupuesto destinado a las 10 convocatorias analizadas.

Tabla 3 *Porcentaje de participación de IE en convocatorias del INADEM emitidas para el desarrollo de proyectos innovadores*

Categorías para fortalecer proyectos innovadores	Consultoría	Adquisición de mobiliario	Aplicación de software	Sin participación
2.4. Incubación de Alto Impacto y Aceleración de Empresas	85.72%	14.29%		
2.6 Fomento a las iniciativas de innovación	7.14%			92.86%
3.2 Apoyo a fondos de capital emprendedor y empresas de alto impacto en etapa de escalamiento industrial y/o comercial				100.00%
3.3 Impulso a emprendimientos de alto impacto		7.14%	7.14%	85.71%

Fuente: Elaboración propia

Gráfica 5 *Actividades para las que se solicita apoyo en las convocatorias para desarrollar proyectos innovadores*



Fuente: Elaboración propia

Con los resultados obtenidos, las hipótesis i) y iii) se verifican, la línea presupuestaria para promover la cultura emprendedora se destina principalmente a consultoría; el 80% de las IE sujetos de estudio fungen como consultores y 78% de los proyectos que apoyan son enfocados en la creación de empresas tradicionales por lo que puede afirmarse que el presupuesto destinado a fomentar la cultura emprendedora no tiene impacto en la creación de empresas basadas en innovación. La hipótesis ii) no se verificó debido a que las IE participantes en este estudio tienen prácticamente nula participación en las convocatorias que promueven el fortalecimiento de proyectos innovadores, entonces los efectos de estas últimas convocatorias no es demostrado a través de IE.

5. DISCUSIÓN

Recientemente el INADEM se ha consolidado como el canal a través del cual se conduce la cultura emprendedora en la economía mexicana. Las IE mexicanas actualmente otorgan mayor apoyo al surgimiento de empresas tradicionales, lo cual no favorece la construcción de una economía basada en innovación, por lo que deben incrementar su enfoque en proyectos basados en innovación, más aún si tienen una fuerte relación con universidades y centros de investigación. Según (Lee, Park, Yoon and Park, 2009; Radas and Bozié, 2009), a fin de encontrar cambios cruciales para su éxito y supervivencia las empresas, sin importar su tamaño o su entorno, deben dirigirse hacia el camino de la innovación, , pues de otra manera el declive económico es inevitable (Schumpeter, 1944).

El bajo nivel de participación de las IE en convocatorias para fomentar el EBI y el rol de consultores que han asumido, no permiten dar impulso a la creación de empresas innovadoras. Las IE deben vincular a los emprendedores con inversionistas privados, asignar infraestructura, ayudar en la construcción de prototipos, entre otras actividades necesarias para favorecer proyectos innovadores, sobre todo cuando es interés del gobierno federal fomentar el EBI. Así mismo, las políticas gubernamentales tienen que ser mejor comunicadas entre los participantes del ecosistema emprendedor con el fin de obtener resultados óptimos y tangibles, sobre todo porque el presupuesto que se asigna representa recursos con un costo de oportunidad alto.

6. CONCLUSIONES

Las política monetaria, fiscal, e industrial, las fuentes de financiamiento, estabilidad de precios, disponibilidad de infraestructura y oportunidades de inversión y comercialización, son factores clave para el crecimiento económico y el desarrollo. Sin embargo, es preciso reconocer que entre las motivaciones principales que detonan la actividad empresarial se encuentran los incentivos económicos específicos, como es el caso de los fondos de fomento al emprendimiento y a la innovación.

Las economías emergentes han tratado de adoptar de economías desarrolladas, la implementación de políticas gubernamentales para fomentar el EBI. Sin embargo, los resultados alcanzados no han logrado tener el mismo impacto sobre la actividad económica y el desarrollo. Bajo un enfoque centrado en economías emergentes, en este trabajo se analizó la línea de presupuesto del

INADEM que fomenta el fortalecimiento y creación de nuevas empresas como objetivo principal del proceso de emprendimiento. Los resultados revelan que el presupuesto destinado a cultura emprendedora no tiene un efecto tangible en la creación de nuevas empresas innovadoras. Pese a que el INADEM ofrece una mayor proporción para el financiamiento de proyectos innovadores, actualmente la mayoría de las IE no participa en las convocatorias del rubro de innovación. Este hecho indica que las políticas públicas para fomentar el EBI requieren arreglos y mecanismos más eficaces de comunicación de oportunidades para los participantes del ecosistema emprendedor en México.

A la luz del trabajo de campo realizado, las hipótesis de trabajo fueron validadas: el presupuesto para fomentar la cultura emprendedora está siendo absorbido principalmente por iniciativas de negocios tradicionales, sin lograr un impacto significativo sobre el emprendimiento basado en innovación. En el mismo sentido, la baja participación de las IE en convocatorias de proyectos innovadores revela que el objetivo fomentar el EBI en México sigue siendo un gran desafío; las IE mexicanas no están generando resultados en términos de creación de una comunidad empresarial innovadora. En estrecha coordinación con oficinas de transferencia de conocimiento, las IE deben mantener un acucioso seguimiento y publicación de las actividades relacionadas con la propiedad intelectual, con la transferencia de información y conocimiento, y con la investigación en los diversos campos de conocimiento. Además deben constituirse como las principales gestoras y artífices de la renovación permanente de las reglas y prácticas que estimulen la investigación y desarrollo colaborativo en el marco normativo emprendedor.

El proceso emprendedor innovador también requiere nutrirse de información oportuna y de calidad. Es fundamental el adecuado diseño de un sistema público de indicadores y difusión de información que coadyuve al proceso de producción y comunicación de oportunidades y a la interacción de todos los agentes implicados en el proceso, incluidos la academia, el sector público, el privado y la sociedad civil.

Por último, cabe mencionar que este trabajo se acota al estudio del presupuesto del INADEM. Sin embargo, es importante que se desarrollen investigaciones afines relacionadas con otras organizaciones mexicanas de fomento a la innovación, en su relación con el emprendimiento innovador como es el caso del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT).

REFERENCIAS

- Aernoudt, R. (2004), Incubators: Tool for Entrepreneurship?, *Small Business Economics*, 23 (2), 127–135.
- Aerts, K., Matthyssens, P. and Vandenbempt, K. (2007), Critical role and screening practices of European business incubators, *Technovation*, 27 (5), 254–267.
- Autio, E., Kenney, M., Mustard, P., Siegel, D. and Wright, M. (2014), Entrepreneurial innovation: The importance of context, *Research Policy*, 43 (7), 1097–1108.
- Azevedo, S. and Chiappetta, C. (2012), Assessment of business incubators green performance: A framework and its application to Brazilian cases, *Technovation*, 32 (2), 122–132.
- Brunnel Johan, R. T. (2012), The Evolution of Business Incubators: Comparing demand and supply of business incubation services across different incubator generations, *Technovation*, 32 (2), 110–121.
- Carayannis, E. and Von Zedtwitz, M. (2005), Architecting gloCal (global–local), real-virtual incubator networks (G-RVINS) as catalysts and accelerators of entrepreneurship in transitioning and developing economies: lessons learned and best practices from current development and business incubation, *Technovation*, 25 (2), 95–110.
- Drucker, P. F. (1985), *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*, New York: Harper and Row.
- Evans, D. S. and Leighton, L. (1989), The Determinants of Changes in U.S. Self-Employment, *Small Business Economics*, 1 (2), 111–119.
- Freeman, C. (2000), *Social inequality, technology, and economic growth*, En: *Technology and In/equality: Questioning the Information Society*. ed. by S. Wyatt, F. Henwood, N. Miller and P. Senker. London, UK, New York, USA: Routledge: 149-171.
- Grimaldi, R. and Grandi, A. (2005), Business incubators and new venture creation: an assessment incubating models, *Technovation*, 25 (2), 111–121.
- Hobday, M., and Perini, F., (2009), *Latecomer entrepreneurship: A policy perspective*, En: *Industrial policy and development: the political economy of capabilities accumulation*. ed. by M. Cimoli, G. Dosi and J. Stiglitz, Oxford, Toronto: Oxford University Press: 470-505.
- Howells, J. (2006), Intermediation and the role of intermediaries in innovation, *Research Policy*, 35 (5), 715–728.
- INADEM (2016) Descripción de convocatorias de 2016. Recuperado de <https://www.inadem.gob.mx/index.php/fondo-nacional-emprendedor> [17 de febrero de 2017]
- Lee, S. S. and Osteryoung, J. S. (2004), A Comparison of Critical Success Factors for Effective Operations of University Business Incubators in the United States and Korea, *Journal of Small Business Management*, 42 (4), 418–426.
- Lee, S., Park, G., Yoon, B. and Park, J. (2009), Open innovation in SMEs—An intermediated network model, *Research Policy*, 39 (2), 290–300.
- Lundvall, B.A. (1992), *User-producer relationships, national systems of innovation and internationalization*, En: *National systems of innovation: Towards a theory of innovation and interactive learning*. ed. by B.A.Lundvall. London: Anthem Press: 45–67.
- Lumpkin, G T and Dess, G. (1996), Clarifying The Entrepreneurial Orientation Construct and Linking It to Performance, *The Academy of Management Review*, 21 (1), 135–72.
- Nelson, R. R. and Winter, S. G. (1982), *An evolutionary theory of economic change*, Massachusetts: The Belknap Press of Harvard University Press.
- OECD. (2013), *Science, Technology and Industry Scoreboard 2013*, París: OECD.
- Penrose, E T. (1959), *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford, UK: Basil Blackwell.

- Pierre-André, J. and Molina, R. (2012), *Una teoría sobre el emprendimiento regional en la economía del conocimiento*, Mexico: Pearson.
- Radosevic, S. and Myrzakhmet, M. (2009), Between vision and reality: Promoting innovation through technoparks in an emerging economy, *Technovation*, 29 (10), 645–656.
- Reynolds, P. D., Storey, D. J. and Westhead, P. (1994), Cross-National Comparisons of the Variation in New Firm Formation Rates, *Regional Studies*, 28 (4), 443–456.
- Sá, C. and Lee, H. (2012), Science, business, and innovation: understanding networks in technology-based incubators, *R&D Management*, 42 (3), 243–253.
- Schumpeter, J. (1934), *Teoría del desenvolvimiento económico, Una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico*, México: Fondo de cultura económica.
- Shane, S. and Venkataraman, S. (2000), The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research, *The Academy of Management Review*, 25 (1), 217–26.
- Skuras, D., Tseggenidi, K. and Tsekouras, K. (2008), Product innovation and the decision to invest in fixed capital assets: Evidence from an SME survey in six European union member states, *Research Policy*, 37 (10), 1778–1789.
- Somsuk, N. and Laosirihongthong, T. (2014), A fuzzy AHP to prioritize enabling factors for strategic management of university business incubators: Resource-based view, *Technological Forecasting and Social Change*, 85 (1), 198–210.
- Swann, P. G. (2009), *The Economics of Innovation. An Introduction*. Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA: Edward Elgar.
- Wong, P. K., Ho, Y. P. and Autio, E. (2005), Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth: Evidence from GEM data, *Small Business Economics*, 24 (3), 335–350.