

Perfil de los participantes de una incubadora de negocios universitaria

Nayelli del Carmen Ramírez Segovia
Instituto Tecnológico de Celaya
nayellis1508@hotmail.com

Resumen

Las Pymes han sido reconocidas por su contribución al crecimiento económico, generación de empleo, desarrollo local y regional, por ello los gobiernos y universidades de algunos países se han dado a la tarea de impulsar la implementación y creación de modelos de incubación de empresas, que tengan como objetivo asegurar y acelerar su crecimiento. En México existen al menos tres modelos de incubación de transferencia, el MIDE SNEST (Modelo de Incubación de Empresas del Sistema Nacional de Educación Superior Tecnológica) toma fuerza por ser parte de la red de educación más grande del país, sin embargo resulta difícil evaluarla si no es a través de sus usuarios, Por lo tanto el presente estudio propone un modelo que permite evaluar el desempeño del CIIE (Centro de Incubación e Innovación Empresarial) del Tecnológico de Celaya desde la perspectiva de los egresados del sistema, partiendo de tres dimensiones fundamentales: emprendedor, proceso de incubación y nueva empresa.

Palabras clave

Emprendedor, Modelos de Incubación, Evaluación.

1 Introducción

Para que la economía de un país crezca es necesario impulsar el desarrollo de empresas y de proyectos innovadores que permitan forjar un movimiento positivo en la economía como lo es la generación de empleos, la recaudación fiscal y una mejor distribución de las riquezas, el éxito y consolidación de las pymes augura un crecimiento sostenido para la localidad y el país al que pertenecen.

Las incubadoras de negocios son centros de apoyo a emprendedores que permiten y facilitan la creación de nuevas empresas proporcionando orientación, consultoría y asistencia integral; permiten mantener una constante asesoría y capacitación en todas las áreas funcionales de la organización. Las Incubadoras brindan acompañamiento empresarial para el desarrollo del plan de negocios, el cual resulta en la puesta en marcha de la empresa, evalúan la viabilidad técnica, financiera y de mercado de los proyectos y en algunos casos, proveen de espacios físicos como son oficinas, acceso a equipos, servicios administrativos, de logística, así como servicios de información y apoyo técnico. (Centros México Emprende, 2011).

En México, las incubadoras de empresas tienen dos opciones para iniciar la incubación empresarial, una alternativa consiste en la adquisición de modelos de incubación que han sido reconocidos para ser transferidos a nuevas incubadoras; y como segunda alternativa pueden desarrollar su propio modelo de incubación, lo cual requiere años de experiencia y de investigación para garantizar su éxito.

Este reporte ofrece un perfil general de los participantes de un programa de incubación en una institución de educación superior, bajo la perspectiva de un modelo más amplio que permita evaluar el impacto que tiene el proceso de incubación de empresas. Este modelo integra cuatro dimensiones básicas: las características emprendedoras del graduado, los servicios recibidos en el proceso de incubación, la relación entre ambos en la conformación de una nueva empresa, y la determinación del resultado emprendedor bajo una perspectiva de éxito o fracaso. En este comunicado se presenta el modelo que ha sido desarrollado para tal efecto y se reportan tan solo los resultados referentes al perfil general de los egresados del programa.

1.1 Planteamiento del problema

El problema que da origen a este estudio se centra en establecer bajo la percepción de los empresarios egresados la relación existente entre su éxito o fracaso empresarial y los servicios que recibieron por parte de la incubadora.

Esta percepción se convierte en un tema de estudio partiendo de que los emprendedores son al día de hoy y por mucho una futura fuente de empleo y desarrollo económico. Dada esta consideración, los programas de fomento gubernamentales se han dirigido de manera especial a la formación al futuro empresario orientada a la acción, brindándole conocimientos específicos que le permitan entrar al mundo empresarial cada vez más globalizado y mantenerse en él.

Objetivo

El objetivo general de este trabajo de investigación, es el determinar un perfil de los participantes en un programa de incubación de empresas universitario y realizar una evaluación del impacto positivo o negativo de la incubadora, en los empresarios egresados de mencionado proceso desde su perspectiva.

Objetivos específicos:

- Conocer las características específicas que comparten los participantes de un proceso de incubación.
- Evidenciar las posibles carencias de conocimiento y dominio de emprendedurismo y convertirlas en oportunidades para la incubadora y su proceso.
- Determinar cómo el proceso de incubación se correlaciona con el éxito o fracaso de la actividad emprendedora.

1.2 Antecedentes

En países desarrollados como Estados Unidos, se cuenta una empresa por cada trece habitantes, además de que a nivel mundial las cifras indican que las Mipymes representan más del 95% del total de las empresas, que proporcionan entre 60% y 70% del empleo y contribuyen con entre 50% y 60% del PIB (OCDE, 2010).

En los últimos diez años, el 90% de los nuevos puesto de trabajo en los Estados Unidos y el 80% en China provienen de nuevos proyectos emprendedores. En cuanto a transformaciones económicas y técnicas las cifras son aún más contundentes en ambos casos más del 90% de las innovaciones provienen de pequeñas compañías emprendedoras. (Freire, Pasion por emprender de la idea a la cruda realidad, 2011).

En la Unión Europea las pymes son el 95% de los negocios activos, generan el 70% de empleo y participan con el 55% del PIB (Comisión Económica para Europa, 2010), mientras que Estados Unidos cuenta con el 98%, 52% y 51% en los mismo rubros citados, respectivamente (OCDE, 2010).

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) indicó que las Mipymes en 2009 contaban con una presencia de 90% en la región y aportaban el 61% del empleo cayendo drásticamente en comparación con Europa y Estados Unidos su representación en el PIB es de apenas el 29% esto se relaciona con el porcentaje de exportaciones a otras latitudes que maneja América Latina que es del 8.4%, recayendo el resto en las grandes empresas (CEPAL, 2011).

Una estadística muy significativa al respecto, desarrollada por el Global Entrepreneurship Monitor del Babson College, muestra que si consideramos el porcentaje de la población económicamente activa que se dedica a emprender, varios países de Latinoamérica se encuentran en los primeros puestos del ranking mundial, Chile, Argentina, Brasil y México, ubicándose en tercero, quinto, séptimo y octavo respectivamente con más del 20% de la población activa dedicada a nuevos emprendimientos, pero cuando se evalúa la tasa de éxito de estos proyectos luego de cuatro años, todos los países de esta región aparecen en los últimos puestos con los peores resultados. (Freire, Pasion por emprender de la idea a la cruda realidad, 2011).

En el 2009 existían en México más de cinco millones de empresas, siendo 99.8% Mipymes, mismas que participan dentro de las actividades económicas con 47.1% en servicios, 26% en el comercio, 18% en la industria manufacturera y el resto de las actividades representan el 8.9%; mismas que concentran el 78.5% del empleo en el país (OCDE México, 2010).

1.3 Contextualización del estudio

Como parte de todo lo anterior tanto el gobierno, como las universidades se han dado a la tarea de apoyar el surgimiento de incubadoras que adoptan modelos de incubación reconocidos. De manera particular, el Instituto Tecnológico de Celaya a partir del año 2010 adoptó el Modelo de Incubación de Empresas del Sistema Nacional de Educación Superior Tecnológica (MIde SNEST), modelo que inicio

en el año 2009 y espera estar operando en todos los Tecnológicos del país en el año 2012.

Los tecnológicos del país han apoyado a empresarios locales con cursos, talleres y conferencias sobre emprendedurismo, de igual manera que a sus alumnos los vincula con concursos y proyectos para emprendedores desde principios de los años 90's, haciendo que más de 20 años de experiencia avalen al Sistema Nacional de Educación Superior Tecnológica en la implementación de su propio modelo de incubación, donde se gestan proyectos de tecnología intermedia, y de alta tecnología.

Para efectos de este estudio se toma en consideración la percepción de los empresarios egresados del mencionado modelo, quienes habrán de evaluar el impacto positivo o negativo de la incubadora, determinando si se convierte en un factor de éxito o fracaso empresarial como consecuencia directa del proceso de incubación.

2 Descripción del Método

El modelo que se presenta en la figura 1, es un modelo de diseño propio basado en los elementos más importantes a tomar en cuenta a la hora de querer iniciar la aventura de emprender, parte de la existencia de dos dimensiones emprendedor y proceso de incubación empresarial, ambos unidos por dos enlaces motivación y conformación de la nueva empresa, cada dimensión por su parte está formada por sub dimensiones que en su conjunto describen a través de la interacción con elementos externos (financiamiento, seguridad, competencia, impacto fiscal y otros) determinan el éxito o el fracaso empresarial.

De acuerdo con el modelo, el éxito o fracaso de una aventura empresarial resultante del proceso de incubación depende de dos elementos prioritarios, el perfil del empresario cuantificable de manera directa por los recursos personales con que cuenta para desarrollar su proyecto, tanto en sus propias habilidades, como su experiencia previa en actividades de negocios. De igual forma, es vital considerar la capacidad financiera con la que arriba al proyecto, en muchos de los casos las personas consideran que ingresar a una incubadora implica que podrán obtener los recursos necesarios para desarrollar su empresa, lo cual es una idea preconcebida incorrecta, difícilmente se podrán encontrar desarrollos empresariales en los cuales sus dueños no aporten una parte del capital financiero requerido.

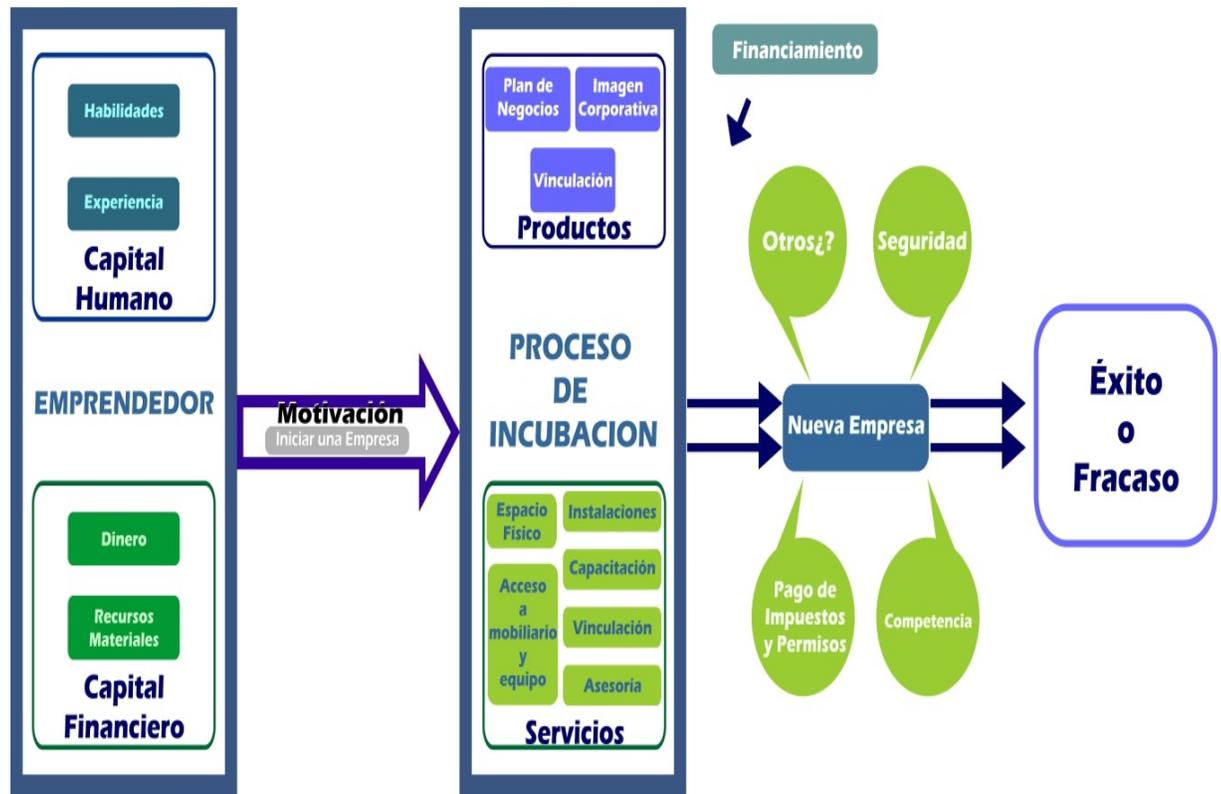
Una vez considerado este inventario personal del emprendedor se considera la motivación mostrada por la persona para iniciar su proyecto, que estará directamente ligado con el proceso de incubación, donde se deberá evaluar los servicios que ofrece la incubadora para lograr desarrollar los aspectos requeridos por el emprendedor para lograr sus objetivos.

Habiéndose logrado las tres características previas el modelo asume la creación de una empresa que depende de aspectos como el financiamiento y las condiciones competitivas para lograr posicionarse en el mercado, y que en conjunto con las otras dimensiones previas permita determinar con el transcurso del tiempo si la aventura emprendedora puede ser considerada como éxito o fracaso, y de manera especial si

esta consideración tiene un impacto directo y real del proceso de incubación, y no tanto por la vocación emprendedora previa de la persona.

Las tablas 1 y 2 presentan las definiciones operativas que integran el modelo propuesto.

Ilustración 1 Modelo para Evaluación de Incubadora



Fuente: Elaboración propia

Tabla 7 Dimensión Emprendedor

Dimensión 1
<p>Emprendedor: Se dice a aquella persona que identifica una oportunidad de negocio o necesidad de un producto o servicio o simplemente a alguien que quiere empezar un proyecto por su propio entusiasmo.</p>
Sub Dimensión
<p>Capital Humano: Recursos humanos que posee una empresa o institución económica siendo estos el conjunto de conocimientos, habilidades, destrezas y talentos que posee una persona y la hacen apta para desarrollar actividades específicas.</p> <p>1) Habilidades.- El término habilidad puede referirse a diferentes conceptos en el ámbito cognitivo:</p> <ul style="list-style-type: none">• Habilidad intelectual, toda habilidad que tenga que ver con las capacidades cognitivas del sujeto.• Habilidad para aprender en un sujeto concreto frente a un objetivo determinado.• Habilidad como una aptitud innata o desarrollada. Al grado de mejora que se consiga a través de ella y mediante la práctica, se le denomina también talento. <p>2) Experiencias.- Es una forma de conocimiento o habilidad derivados de la observación, de la participación y de la vivencia de un evento o proveniente de las cosas que suceden en la vida, es un conocimiento que se elabora colectivamente.</p>
<p>Capital Financiero: Es toda suma de dinero y recursos, que no han sido consumidos por su propietario, sino que se mantienen y serán invertidos para obtener una renta al capital.</p> <p>1) Dinero: Es todo medio de intercambio común y generalmente aceptado por la sociedad que es usado para el pago de bienes (mercancías), servicios, y de cualquier tipo de obligaciones (deudas).</p> <p>2) Recursos Materiales: Son los que mantiene la empresa, disponibles en el corto plazo (activo fijo) y están constituidos por los bienes destinados al uso de la empresa.</p>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 8 Dimensión de Proceso de Incubación

Dimensión 2
<p>Proceso de Incubación: Es el proceso donde se proporciona orientación, consultoría y asistencia integral para la creación de una empresa. Las Incubadoras brindan acompañamiento empresarial para el desarrollo del plan de negocios, el cual resulta en la puesta en marcha de la empresa, evalúan la viabilidad técnica, financiera y de mercado de los proyectos y en algunos casos, proveen de espacios físicos como son oficinas, acceso a equipos, servicios administrativos, de logística, así como servicios de información y apoyo técnico.</p>
Sub Dimensión
<p>Productos: es un conjunto de elementos físicos con atributos que el consumidor considera que tiene un determinado bien para satisfacer sus necesidades o deseos.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Plan de negocios.- Es un documento modelo a seguir que describe por escrito, un negocio que se pretende iniciar o que ya se ha iniciado. Este documento generalmente se apoya en documentos adicionales como el estudio de mercado, técnico, financiero y de organización. De estos documentos se extraen temas como los canales de comercialización, el precio, la distribución, el modelo de negocio, la ingeniería, la localización, el organigrama de la organización, la estructura de capital, la evaluación financiera, las fuentes de financiamiento, el personal necesario junto con su método de selección, la filosofía de la empresa, los aspectos legales. 2) Imagen corporativa.- Se refiere a cómo se percibe una compañía. La creación de una imagen corporativa es un ejercicio en la dirección de la percepción. Es creada sobre todo por los expertos de relaciones públicas, utilizando principalmente campañas comunicacionales, plataformas web (páginas web, redes sociales) y otras formas de promoción para sugerir un cuadro mental al público. Típicamente, una imagen corporativa se diseña para ser atractiva al público, de modo que la compañía pueda provocar un interés entre los consumidores, cree hueco en su mente, genere riqueza de marca y facilite así ventas del producto. 3) Vinculación.- Dos personas o cosas están vinculadas cuando comparten algún tipo de nexo y existe algo en común, en este caso específico la actividad que realizan los uno.
<p>Servicios: Son todas aquellas actividades relacionadas con los servicios materiales no productivos de bienes.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Instalaciones.- Siempre que se hable de instalación se está haciendo referencia a elementos artificiales y no naturales, creados y dispuestos en esta ocasión de tal manera que sean usados para fines específicos. 2) Capacitación.-Es un proceso continuo de enseñanza-aprendizaje, mediante el cual se desarrolla las habilidades y destrezas de los servidores, que les permitan un mejor desempeño en sus labores habituales. 3) Vinculación.- Dos personas o cosas están vinculadas cuando comparten algún tipo de nexo y existe algo en común. Algunas vinculaciones son simbólicas o espirituales, mientras que otras se constituyen por la vía material. 4) Asesoría.- se concibe como un proceso en el que se da asistencia, apoyo mediante la sugerencia, ilustración u opinión con conocimiento. 5) Espacio físico.- Lo definiremos como el área física que se tiene a disposición para actividades relacionadas con el proceso dentro de las instalaciones. 6) Mobiliario y Equipo.- Puede decirse que son todos los objetos que sirve para facilitar el trabajo aunado a todas las máquinas y dispositivos que se necesitan para llevar a cabo tareas de oficina.

Fuente: Elaboración propia

Resulta obvio pensar que el modelo surge o parte del emprendedor por sí mismo, como el disparador de todo el proceso, sin embargo, no basta con que una persona tenga el deseo de iniciar un nuevo negocio, se requiere que cuente con las competencias que aseguren un adecuado nivel de éxito. Es en este momento, donde la incubadora debe participar, desarrollando y potenciado dichas competencias para lograr un posible aventura débil en una exitosa iniciativa.

Para efectos del modelo la motivación es un estado interno que activa, dirige y mantiene la conducta, es ese impulso a realizar cualquier cosa con la finalidad de obtener lo deseado, entonces la motivación es el enlace que une las principales grandes dimensiones del modelo, es decir un emprendedor (una persona que tiene los elementos ya mencionados) y tiene el deseo de formar una empresa, que se convierte en su motivación, para lo cual requiere del impulso y apoyo de un organización especializada en procesos de desarrollo empresarial, representada por la incubadora que le permite conseguir la bases para su objetivo emprendedor.

El financiamiento es el acto de dotar de dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, conseguir recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las correspondientes actividades económicas, este corresponde a un factor externo al proceso de incubación dado que la incubadora no proporciona este servicio pero si vincula con posibles fuentes de financiamiento.

La nueva empresa, es pues, un resultado de las combinaciones anteriores una nueva organización, institución, o industria, dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales, que satisface las necesidades de bienes y/o servicios de los demandantes, al mismo tiempo que asegurar la continuidad de la estructura productivo-comercial. Sin embargo la nueva empresa se enfrenta a otros factores ahora externos que amenazan su existencia como lo es la inseguridad, la competencia, y el tedioso pago de impuestos.

El éxito para efecto de este estudio es definido como la permanencia de la empresa por más de un año y con un crecimiento constante y sostenido, augurando así un desarrollo empresarial o expansión del mismo. Por lo contrario, el fracaso se considera el eventual abandono de la acción emprendedora por parte del graduado de la incubadora, o cuando a pesar de mantenerse en el mercado no logra indicadores de crecimiento esperados.

El éxito o el fracaso se da en función del nivel de preparación de los dirigentes de la empresa para hacer frente a situaciones adversas, entendiendo que dicha preparación es una corresponsabilidad entre el emprendedor y la incubadora, resultante del proceso de incubación, tomándose en consideración que, el periodo mínimo para ser evaluado sea de un año desde que la empresa se graduó.

El modelo de referencia permite medir cada una de las variables de manera equilibrada, pero no se puede perder de vista que el proceso de incubación resulta primordialmente en la creación de una nueva empresa o no, pero el éxito o fracaso de la misma está asociado a factores del entorno que no necesariamente son controlados en el proceso de incubación, de manera especial lo referente a las competencias emprendedoras de los participantes. Por ello es necesario resaltar la

importancia de contar con cualidades y habilidades de dirigente, así como la importancia de que al momento de emprender, se cuente con las experiencias y los conocimientos en relación a la actividad que se pretende iniciar, así como de los recursos económicos para iniciar la actividad emprendedora, y en su caso por lo menos contar con las relaciones sociales que fortalezcan el proyecto (Freire, Pasion por emprender de la idea a la cruda realidad, 2011).

3 Recolección de la información

Para realizar el estudio se consideró la totalidad de emprendedores que hubiesen participado y egresado a la fecha en la incubadora durante el periodo comprendido de 2010 a 2012, La selección del periodo se consideró en función de la vigencia del modelo de incubación vigente a la fecha y que es denominado MIDE SNEST. En función de estas características la población total consistió en 77 empresarios. Se determinó hacer un procedimiento censal dado el tamaño de la población. El cuestionario fue enviado por correo electrónico mediante la plataforma “Google Docs” a efecto de facilitar el seguimiento y control de la misma. Se hicieron tres rondas de invitaciones incluyendo una personalizada vía telefónica a efecto de incrementar el índice de respuesta, que al cierre del estudio fue 87% de empresas con respuestas completas. La información fue vaciada a una base de datos en el programa SPSS (Statistical Product and Service Solutions).

El cuestionario está compuesto por 26 ítems divididos en 6 secciones:

- 1) Sección I Datos generales del encuestado
- 2) Sección II Datos generales de la empresa
- 3) Sección III Los productos de la incubadora
- 4) Sección IV Los servicios de la incubadora
- 5) Sección V Las habilidades del emprendedor
- 6) Sección VI Proceso de Incubación

Cada una de estas secciones permitió obtener información específica de los productos y servicios de la incubadora, información general del emprendedor y de la nueva empresa gestada en el CIIE, por otra parte la sección habilidades del emprendedor permite un mayor acercamiento a la preparación emprendedora de los participantes en el programa.

4 Resultados preliminares

El objetivo de este estudio, ha permitido establecer algunos resultados preliminares importantes que nos dan idea de la situación que permea en los empresarios incubados en el CIIE por ejemplo la proporción de emprendedores de género masculino (51%) es ligeramente superior al femenino 50.9%, mientras que 66% de la población son casados, y la mitad de los emprendedores inicia el negocio con capital propio. En cuanto a la preparación académica 3 de cada 4 participantes ha logrado el grado de licenciatura, lo cual permite establecer dos consideraciones que son importantes para efecto del estudio, en primer lugar y considerando que se trata de una incubadora universitaria, habría de esperarse un alto porcentaje de

participantes con estudios de este tipo, por ello la segunda consideración refleja la necesidad de este tipo de programas entre la población general, ya que como se pudo comprobar un cuarto de los emprendedores no pertenecen a programas educativos de la institución, ni tampoco son egresados de los mismo.

Las incubadoras y el espíritu emprendedor en las universidades ha sido justificado bajo la necesidad de que los egresados no solo se consideren a sí mismo como posibles empleados, sino que también tengan la posibilidad de autogenerar su modo de vida y crear nuevas fuentes de empleo. En este sentido las empresas incubadas dentro del programa reportan que durante los primeros 18 meses de vida, básicamente generan empleos de tipo familiar y auto-empleo, durante esta etapa los empleos asociados a las empresas incubadas dentro del estudio generaban un máximo de cinco empleos por empresa.

Un aspecto prioritario en la conformación de las incubadoras, consiste en la visión de lograr evitar la improvisación a la hora de crear nuevas empresas y por ende disminuir el índice de fracaso de las mismas. Esto queda claramente determinado si se considera que 71% de los emprendedores participantes en el programa se consideran a sí mismo como “inexpertos” o con pocos conocimientos para poder iniciar un nuevo negocio. Contra tan solo 7% que se consideran como “persona con experiencia” para iniciar un negocio, la experiencia promedio medida en estos caso fue de al menos tres años.

Como ha quedado previamente establecido, la gran mayoría de los aspirantes a ingresar a las incubadoras (90%) lo hacen con la perspectiva de lograr obtener un financiamiento, sin tener en ningún momento claro de dónde provendrá el mismo, ni cuál podría ser el costo financiero. Buena parte de ellos (aproximadamente la mitad) tiene la perspectiva de lograr un financiamiento a fondo perdido. El problema que enfrentan al egresar, es que una mayoría de ellos encuentran muy complicado acceder a recursos de fomento para emprendedores, o aun cuando tengan acceso a ellos resulta un proceso lento y desesperante, incluyendo la problemática de que los programas de financiamiento obedecen más a criterios políticos que económico. Bajo la percepción de los egresados los recursos nunca están disponibles a tiempo, y tan solo uno de cinco pudo acceder a financiamiento. Lo cual implicó que tuvieron que iniciar sus negocios con recursos propios o simplemente abandonar sus proyectos.

Si bien las incubadoras han definido como prioritaria una filosofía de promover empresas con un mayor nivel de integración tecnológica, en el caso de estudio se observa que una proporción importante de los proyectos corresponden a empresas tradicionales, siendo el principal el sector de servicios (56%), asociado principalmente a poder desarrollar productos o servicios en los cuales la formación o experiencia de los emprendedores corresponde al principal activo de las empresas.

Cabe mencionar que este estudio se encuentra limitado ya que se dirigió a una incubadora en específico, en este caso el Centro de Incubación e Innovación Empresarial del Instituto Tecnológico de Celaya , sin embargo esperamos sirva como una referencia y se pueda aplicar en otras incubadoras universitarias, con la finalidad de que los resultados se puedan homogenizar ya sea por sectores, regiones,

o mejor aún poderlo aplicar a todos los integrantes del Mide SNEST, de esta manera tendríamos un esquema generalizado de los perfiles empresariales de los usuarios de este modelo de incubación, con estos resultados el propio SNEST podría tomar acciones para mejorar sus proceso de incubación o bien rediseñarlos para las necesidades específicas de sus usuarios, convirtiendo así debilidades en oportunidades tanto del emprendedor como de la incubadora en cuestión.

5 Comentarios Finales

En este comunicado se ha presentado un modelo de referencia para evaluar el proceso de incubación en empresas graduadas, intentando determinar los niveles de éxito o fracasado alcanzados como resultado de la interrelación entre incubadora de empresas, emprendedor y características del entorno. Como etapa inicial se ha presentado el perfil general de los participantes en el programa de incubación, sin especificar aun los detalles propios del proceso de incubación, de las aptitudes y actitudes como emprendedor de los participantes.

Es importante tomar en cuenta a la hora de querer iniciar una empresa, que el proceso de incubación puede ser vital en la formación requerida por el emprendedor, medida en términos de posibilitar su futuro desarrollo con niveles de incertidumbre menores a los que afrontaría en otras condiciones. Por ello evaluar el adecuado cumplimiento de las incubadoras en este proceso es clave, con miras a lograr el desarrollo de nuevas empresas, que tengan la certeza de niveles altos de éxito para lograr un mayor crecimiento económico y de empleo.

Por otra parte el proceso de incubación, es el proceso al que se le está apostando fuertemente por empresas, universidades y gobierno, donde las actividades desarrolladas vayan más allá de la simple elaboración de un plan de negocios, se requiere contar un mayor control y un proceso amplio que abarque varias áreas de interés y talleres que den fortalecimiento al emprendedor. El proceso de incubación no puede ser concebido como una guía práctica de creación de empresas, a manera de receta de cocina, sino que más bien se requiere desarrollar en los individuos el espíritu emprendedor, fortalecido con el desarrollo de capacidades en tal sentido, y con el acompañamiento propio de quien ha demostrado experiencia para el logro empresarial exitoso.

Bibliografía

Centros México Emprende. (2011). Recuperado el 13 de 05 de 2011, de http://www.mexicoemprende.org.mx/df/concanaco/index.php?option=com_content&view=article&id=35&Itemid=4

CEPAL. (09 de 2011). *www.eclac.org*. Recuperado el 09 de 2011, de <http://www.eclac.org/>

Freire, A. (2011). Introducción. En A. Freire, *Pasion por emprender de la idea a la cruda realidad* (págs. 11-22). México: Punto de lectura.

Freire, A. (2011). *Pasion por emprender de la idea a la cruda realidad*. México: Punto de lectura.

OCDE México. (2010). *www.oecd.org*. Recuperado el 12 de 2011, de http://www.oecd.org/pages/0,3417,es_36288966_36288128_1_1_1_1_1,00.html

OCDE, O. p. (2010). *pagina OCDE*. Recuperado el 12 de 04 de 2010, de <http://www.oecd.org/centrodemexico/laocde/>

OCDE, Organizacion para la Cooperacion y el Desarrollo Económico. (2010). *www.oecd.org*. Recuperado el 02 de 2011, de <http://www.oecd.org/dataoecd/3/30/1918307.pdf>