

Viveros y aceleradoras de empresas en España como instrumentos de transferencia

FRANCISCO JOSÉ BLANCO JIMÉNEZ

El crecimiento de los emprendedores no es un fenómeno coyuntural sino una tendencia estructural de la sociedad del conocimiento. En este contexto, los viveros de empresas se han convertido en instrumentos de la transferencia entre universidades y organismos públicos de investigación y el mercado y sus necesidades. El caso de España resulta significativo.



Foto: © Shutterstock.

Existen varias y poderosas razones que dan impulso al crecimiento de los emprendedores en la nueva sociedad del conocimiento:

- En primer lugar, nos encontramos ante un cambio cuantitativo y cualitativo sin precedentes en el conocimiento científico-técnico dentro de nuestra sociedad, que se ha convertido en una gran oportunidad para el lanzamiento de nuevos productos y servicios en el mercado y la aparición de nuevas formas empresariales.
- Adicionalmente, los medios de producción de bienes y servicios, cada vez más basados en el conocimiento, se han hecho más asequibles para los trabajadores, lo que ha incentivado la entrada de muchos microempresarios en el mercado.

- Según J. A. Schumpeter (1934), «los nuevos mercados y productos que están surgiendo exigen asumir nuevos riesgos que son admisibles para los emprendedores y las pymes, pero no tanto para las grandes empresas, por lo que se dan colaboraciones a través de la innovación abierta».

Por tanto, este crecimiento cuantitativo y cualitativo de los emprendedores no es un fenómeno coyuntural sino una tendencia estructural de nuestra nueva sociedad del conocimiento, analizada por muchos organismos internacionales desde diferentes aspectos.

La tabla 1 muestra los diferentes enfoques aplicados por distintas fuentes u organismos en sus respectivos análisis acerca del emprendimiento, así como el alcance de las investigaciones, las metodologías aplicadas, los aspectos que se analizan y el compendio de las informaciones más representativas que arroja cada uno de los informes:

TABLA 1: *Informes disponibles acerca del emprendimiento.*

Fuentes	Alcance de investigación	Metodología	Aspectos a analizar	Información más representativa
GEMs (Monitor global de emprendimiento)	Participan 88 países a nivel mundial	Dos tipos de encuestas: 2.000 aprox. Dirigida a población adulta y 36 aprox. a expertos	Actitudes, percepciones y comportamiento, ecosistema perceptivo	Actividad emprendedora en etapas tempranas, necesidad, oportunidad, éxito, factores del entorno (ecosistema)

Fuentes	Alcance de investigación	Metodología	Aspectos a analizar	Información más representativa
Datos comparativos de emprendimiento para su análisis a nivel internacional	Países de la OECD (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos)	Datos oficiales, elaboración de estandarización de cifras de emprendimiento	Emprendimientos sector formal, fuerza de trabajo, empleo, propiedad, combinación de factores	Indicadores de emprendimiento y su contexto
Base de datos del emprendimiento	Nivel global	Encuestas problemas críticos de socios emprendedores en un sector. Estandarización para articular redes de emprendimiento	Empresarios, emprendedores, apoyo, aceleradoras, redes de emprendimiento, crecimiento empresarial	Indicadores de emprendimiento y aceleración
Índice global de emprendimiento	Alcance global	Indicador construido con información oficial de cada país con 3 componentes y 14 subcriterios	Calidad del espíritu emprendedor y apoyo a emprendimientos	Indicadores de actitud, habilidades y aspiraciones emprendedoras
Programa de indicadores sobre el emprendimiento	OECD	Modelo analítico y de estructuración comparable para crear medidas emprendedoras	Espíritu empresarial, apoyo al emprendimiento, actividad empresarial	Indicadores básicos de desempeño, y condiciones emprendedoras/ empresariales

Fuentes	Alcance de investigación	Metodología	Aspectos a analizar	Información más representativa
OECD	Solamente países OECD	Bases de datos de sector formal, ratios del proceso emprendedor	Condiciones de emprendimiento durante su proceso de formación y sostenibilidad	Indicadores de emprendimiento
Banco Mundial	Alcance mundial 112 economías	Bases de datos oficiales de emprendimientos y condiciones	Bases de creación de nuevas empresas	Haciendo negocios
Eurobarómetro	Europa, EEUU y parte de países asiáticos	Encuesta representativa de emprendimiento	Percepción emprendedora y condicionantes	Indicadores de aptitud, actitud, motivaciones emprendedoras

Parece lógico extraer la conclusión de que son necesarios instrumentos de transferencia de conocimiento entre los centros de formación (universidades, organismos públicos de investigación, etc.) y el mercado. Los viveros de empresas vinculados a centros de creación de conocimiento (universidades, centros de articulación y de investigación, organismos públicos de investigación) se han convertido en óptimos instrumentos para la transferencia tecnológica a través de la incubación de emprendedores que tratan de lanzar nuevos servicios y productos en el mercado.

¿LOS EMPRENDEDORES NACEN O SE HACEN?

Esta es la tradicional pregunta sobre cuál es la línea divisoria entre nuestras capacidades innatas y las ad-

quiridas en la formación. Está demostrado por la literatura económica que existen las externalidades positivas entre los emprendedores y la influencia positiva de un buen ecosistema emprendedor en la tasa de éxito de los proyectos.

Ello permite que los viveros de empresas surjan como herramienta de política económica con la finalidad de influir sobre la calidad y cantidad de emprendedores en un ecosistema de iniciativas, ya que la formación y el asesoramiento influyen positivamente sobre el crecimiento cuantitativo y cualitativo de los emprendedores. Si es verdad que algunos «nacen emprendedores», no es menos cierto que muchos más se hacen si tenemos un ecosistema emprendedor que permita su formación, seguimiento y consolidación

Las principales corrientes de pensamiento de la ciencia económica coinciden en que existe una correlación clara entre el crecimiento de los emprendedores y el incremento del crecimiento económico. Pero algunos autores han destacado su influencia en el cambio estructural socioeconómico, siendo imprescindible para provocar el aumento tanto del desarrollo económico como del desarrollo sostenible. Actualmente, cuando nos enfrentamos a un cambio tecnológico sin precedentes en la historia de la Humanidad, parece lógico que el papel de los emprendedores vaya a ser determinante para el desarrollo a corto y largo plazo.

Por este motivo, instituciones internacionales como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional o Naciones Unidas se han preocupado por medir los factores de crecimiento cuantitativo y cualitativo de los em-

prendedores en los distintos países a fin de establecer políticas públicas de acompañamiento. Los viveros de empresas públicos se han revelado como una herramienta eficiente de difusión del espíritu emprendedor.

En el caso español, sin embargo, el peso de la microempresa es muy elevado: la gran mayoría de las empresas en el país pueden encuadrarse dentro de esta categoría; y la altísima proporción de los empleos son creados por las microempresas. España posee niveles de espíritu emprendedor por debajo de la media mundial e incluso inferiores a los de países en su misma fase de desarrollo económico, según la encuesta de emprendimiento *GEM (Global Entrepreneurship Monitor* por sus siglas en inglés).

QUÉ ES UN VIVERO DE EMPRESAS

Existen muchas definiciones y confusiones sobre el término concreto «vivero de empresas» que merece la pena precisar. Se trata de centros físicos de emprendimiento con programas destinados a favorecer la puesta en marcha y el desarrollo de las empresas que están comenzando su actividad. Estos organismos ponen a disposición de los emprendedores los conocimientos y medios necesarios para realizar el asesoramiento, formación y el funcionamiento del negocio en la fase inicial de su desarrollo.

La *National Business Incubation Association (NBIA, 2002)* —Asociación Nacional de Incubación de Empresas de los Estados Unidos— ha identificado tres características que debe poseer un vivero de empresas:

- Proporcionar asistencia comercial a los emprendedores en su fase inicial.
 - Contar con personal de asesoramiento.
 - Permitir que las empresas puedan permanecer en el vivero durante dos o tres años.
- Las corrientes de pensamiento económico coinciden en que existe una relación entre el crecimiento de los emprendedores y el incremento del crecimiento económico**
-

El concepto de vivero de empresas ha tenido diferentes definiciones. Los principales organismos públicos y las principales asociaciones de viveros han contribuido a una mejor delimitación del concepto:

- *National Business Incubation Association* (NBIA, 2002). Define una incubadora de empresas como «una herramienta de desarrollo económico diseñada para acelerar el crecimiento y el éxito de las compañías emprendedoras a través de un arsenal de recursos y servicios de ayuda a la empresa». Su objetivo principal es que las empresas dejen el programa y sean independientes y financieramente rentables.
- *Dirección de Política Regional de la Comisión de las Comunidades Europeas* (DG XVI). Describió a los viveros como «organismos de interlocutores públicos y privados, que ponen en marcha y ofrecen, en una zona que presenta un potencial empresarial suficiente, un sistema completo integrado de actividades y servicios de excelencia para la pequeña y mediana

- empresa, con el objetivo de crear y desarrollar actividades innovadoras independientes».
- *UK Business Incubation (Incubación de negocios del Reino Unido, 2000)*. Califica una incubadora de empresas como «un proceso dinámico del desarrollo del negocio». Es un término que reúne una amplia variedad de procesos que ayudan a reducir el porcentaje de problemas de las compañías en sus primeros años, y acelera el crecimiento de las mismas para generar impactos sustanciales de empleo y ventas. Su principal característica es que facilita la agrupación de pequeñas unidades de trabajo, a las que proporciona un ambiente instructivo y de apoyo a los empresarios en la fase de *start-up* (empresa en su etapa inicial) durante sus primeros años. Las incubadoras aportan tres elementos principales para el desarrollo de negocios exitosos: un ambiente emprendedor y de aprendizaje, fácil acceso a los mentores e inversionistas y, por último, visibilidad y posicionamiento en el mercado.
 - *COTEC-Fundación COTEC para la innovación (1993, 1998)*. Define los viveros como «aquellos organismos que potencian la creación de empresas innovadoras, extendiendo sus servicios al asesoramiento y a la formación de emprendedores».

El primer vivero de empresas del que se tiene constancia es el de Batavia, Nueva York (EEUU), según el informe de la Fundación de las Cajas de Ahorro Españolas (FUNCAS, 2017). Fundado por el alcalde

Frank Mancuso en los años cincuenta del siglo XX, su función principal consistía en dar cobijo a nuevas empresas en un entorno debilitado. Tras la crisis de los setenta, las incubadoras de empresas comenzaron a convertirse en importantes

herramientas de política industrial, con el objetivo de fomentar el desarrollo económico de las regiones afectadas por procesos de reconversión. Basándose en esta idea, en la década de los ochenta, la *Small Business Administration* (Agencia de administración para los pequeños negocios) de EEUU creaba un programa de promoción de incubadoras.

En 1985, se creó en EEUU la *National Business Incubation Association* (Asociación Nacional de Incubación de Empresas), la organización privada más grande de su especialidad con la finalidad de promover la capacidad emprendedora. La Asociación desarrolla las herramientas para asistir a las nuevas empresas, produce investigación y recopila estadísticas con las que realiza publicaciones prácticas, llevando además a cabo un seguimiento de las iniciativas legislativas que afecten la actividad de las incubadoras. Las conclusiones de sus programas indican que, después de cinco años, el 45% de los proyectos apoyados se tornaron comerciales y el 42% se encontraba buscando la viabilidad de la incubación.

Los primeros viveros en Europa surgen en el Reino Unido, donde este fenómeno ha tenido un desarrollo más largo y de mayor volumen en años posteriores

Según la NBIA, los viveros de empresas han tenido tres fases de evolución para poder alcanzar un alto grado de madurez a nivel mundial, tanto en países desarrollados como en vías de desarrollo.

La primera fase se caracterizó por un fuerte componente de carácter inmobiliario como centros de capacitación empresariales e incubadoras de uso mixto. Es decir, consistían principalmente en el alquiler del espacio físico a las empresas incubadas, generalmente con cercanía a institutos y universidades.

La segunda fase se caracterizó por la vinculación directa de las universidades en la formación de las incubadoras de empresas. Se comenzó a promover la investigación en nuevas tecnologías para la creación de nuevos negocios, creándose así las incubadoras multipropósito, especializadas en unos sectores o productos específicos, de alta tecnología, industriales y de base tecnológica. En esta fase surgen las incubadoras que proporcionan a través de las nuevas tecnologías, herramientas de gestión y centralización de la información esencial para emprendedores e instituciones donde se encuentran.

La tercera fase es la orientación para insertar las nuevas economías en un contexto globalizado. Se busca facilitar a los emprendedores las herramientas para la exportación de sus productos innovadores, a través de programas para el desarrollo de incubadoras de empresas. El objetivo es crear redes internacionales para integrar actividades conjuntas con el fin de potenciar las posibilidades de transferencia de tecnología, innovación y capacitación entre las incubadoras.

Los primeros viveros en Europa surgen en el Reino Unido, donde este fenómeno ha tenido un desarrollo más largo y de mayor volumen en años posteriores. La primera incubadora nace impulsada por la *British Steel (Industry) Ltd* (Empresa

de aceros del Reino Unido, S. L.), a partir del año 1975, que estimuló la creación de pymes (Pequeñas y medianas empresas) en áreas relacionadas con el acero como solución a la pérdida de más de 180.000 empleos.

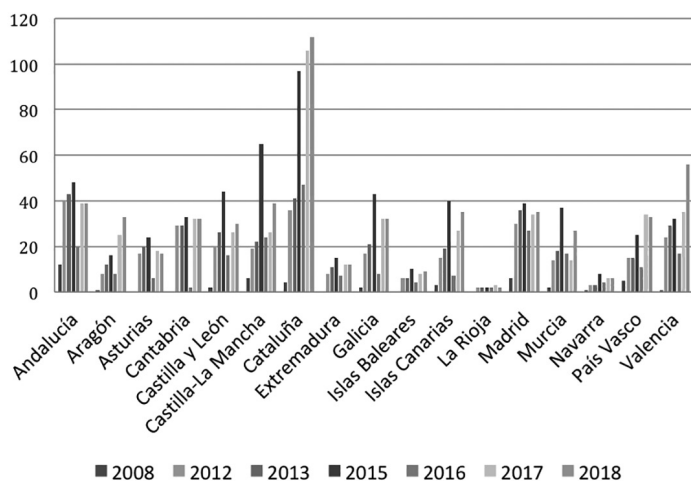
Posteriormente, los viveros de empresa han sido financiados por la Unión Europea. Los recursos comunitarios han hecho posible la aparición de los llamados Centros Europeos de Empresas e Innovación (CEEI), agrupados en la *European Business and Innovation Centres Network (EBN)* – Red de centros europeos de negocios e innovación, la equivalente a la *NBIA* en Europa.

Uno de los objetivos de los viveros es contribuir a la generación de empleo, tanto de naturaleza asalariada como a través del auto-empleo

VIVEROS DE EMPRESAS EN ESPAÑA

La historia de los viveros de empresa en España es relativamente reciente. A finales del siglo XX había 39 viveros de empresas en España (Fernández, *et al.*, 2011). El crecimiento del número de viveros se hace exponencial a principio de la presente década, observándose un fuerte apoyo por parte de las autoridades europeas (Fernández, *et al.*, 2011). Según el informe de FUNCAS, en 2018 había un total de 549 viveros (a los que hay que añadir 72 viveros más en 2019). La figura 1 nos muestra esa distribución:

Figura 1: Distribución de viveros de empresas por comunidad autónoma 2008-2018 (FUNCAS 2019).



Si se observa la comparativa con los países de nuestro entorno, se aprecia que es superior la cantidad de incubadoras de empresas de España que la del resto de la UE. Aunque es importante tomar en consideración que la mitad de los viveros españoles pertenecen al sector público, siendo las administraciones descentralizadas las principales promotoras. Al restar los viveros de ayuntamientos y comunidades autónomas la cantidad total parece similar al del resto de los países de la UE.

OBJETIVOS DE LOS VIVEROS DE EMPRESAS

Podemos distinguir cinco objetivos principales, a saber (Blanco Jiménez, 2012):

1. Apoyar las nuevas empresas a través de la oferta de instalaciones y consultoría especializada.

- | | |
|--|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 2. Fortalecer la capacidad emprendedora creando un ambiente adecuado para el desarrollo. 3. Fomentar la creación de nuevas empresas minimizando los costes al inicio de su actividad. 4. Aumentar la tasa de supervivencia de empresas durante sus primeros años de vida. 5. Contribuir a la generación de empleo, tanto de naturaleza asalariada como a través del autoempleo. | <p>Los viveros no son capaces de generar efectos positivos sin otros agentes, como el sistema financiero, políticas públicas de innovación y un sistema educativo de calidad</p> <hr/> |
|--|--|

TIPOS DE VIVEROS

Existen muchos criterios posibles de clasificación de los viveros de empresas: públicos/privados, mixtos, generalistas/especializados, urbanos/rurales, etc.

Rosa Grimaldia y Alessandro Grandia (2005) identifican un espectro con dos tipologías o modelos principales de viveros: el modelo 1, que abarca a los viveros públicos o centros de innovación de negocios (BIC o «Business innovation centres»); y el modelo 2, que abarca a dos tipos de viveros privados, los corporativos CPI o «Corporate Private incubators») y los independientes (IPI o «Independent Private Incubators»).

Los autores incluyen a los viveros universitarios (UBI, «University Business Incubators») en la intersección de ambas categorías de modelos. La tabla 2 resume de forma general la taxonomía de viveros de empresa en función de quién los promueve y cuáles son sus objetivos.

TABLA 2: *Viveros de empresas por promotor y objetivos*
(Allen y McKlusky, 1990).

Valoración de la propiedad inmobiliaria		Desarrollo de negocios		
		Viveros con ánimo de lucro orientados al desarrollo inmobiliario	Viveros corporativos sin ánimo de lucro	Viveros académicos
Objetivo primario	Apreciación valor de los inmuebles	Creación de empleos	Colaboración universidad-industria	Capitalización de oportunidades de inversión
	Vender servicios a inquilinos	Apoyo al potencial emprendedor	Comercialización de la investigación universitaria	
Objetivo secundario	Creación de oportunidades de transferencia tecnológica Creación de oportunidades de inversión	Generación de ingresos sostenibles para la organización Diversificación de fuentes de ingresos Reforzamiento de la base de recaudación fiscal Complementación de programas existentes Utilización de instalaciones vacías	Fortalecimiento de los servicios ofrecidos y de la misión instruccional Capitalización de oportunidades de inversión Creación de buenas relaciones entre instituciones y comunidad	Desarrollo de productos

PROCESOS DE INCUBACIÓN Y TRANSFERENCIA

Según Wiggins y Gibson, (2003) los viveros de empresas deben realizar las siguientes tareas para lograr el cumplimiento de sus fines:

- Establecer métricas claras para el éxito.

- Proporcionar liderazgo emprendedor.
- Desarrollar y entregar servicios de valor añadido a las empresas incubadas.
- Desarrollar un proceso de selección racional de nuevas empresas.
- Asegurar que las empresas incubadas obtengan acceso a los recursos humanos y financieros.
- Funciones básicas en la actividad de los viveros: brindar espacios de oficina.
- Ayudar a los emprendedores a conectarse con clientes y proveedores.
- Catalizar el proceso de aprendizaje.
- Mejorar la organización interna.
- Proporcionar asesoramiento (mentoría) al equipo de la empresa en formación.

De todas estas funciones, claramente destacan la mentoría, la catalización de aprendizaje y el desarrollo de servicios de valor añadido. Son los ejes principales para impulsar la transferencia de conocimiento entre el promotor del vivero y sus incubados.

Según el informe de FUNCAS (2019), se podría afirmar que las actividades de los viveros de empresas en España tienen sus particularidades. Adicionalmente a los servicios mencionados, cabe destacar que muchos viveros ofrecen asesoría en temas legales (como, por ejemplo, los derechos de propiedad intelectual) y facilitan los trámites necesarios para la constitución de empresas de forma ágil y a bajo coste, a través de los llamados puntos de apoyo al emprendedor (PAE) a nivel estatal.

Muchos de ellos están promovidos por entidades públicas locales con el objetivo de crear empleo en sus poblaciones. Suelen ser un reflejo de la estructura económica local y tienden a ser de carácter generalista, ya que existen muy pocos viveros especializados sectorialmente (por ejemplo, en los campus de la salud, ahorro energético, bioquímica, piscifactorías, etc.) y en su mayoría están apoyados por una gran industria.

En España, muchos de los mejores viveros de empresas tienen una destacada capacidad para crear pequeñas comunidades de emprendedores, fomentando fuertes relaciones de colaboración y de transferencia de conocimiento entre ellos.

Por otra parte, los viveros en España suponen un elemento básico en la transferencia de la difusión del espíritu emprendedor a otros agentes de su entorno local a través de sus actividades de colaboración con la comunidad escolar y universitaria (visitas, concursos, etc.). Por último, tal como revelan los informes sucesivos de FUNCAS (de los años 2017, 2018 y 2019), los viveros de empresas gestionados —solos o en cooperación con otras entidades— por centros de formación del conocimiento como las universidades, obtienen resultados cualitativamente mejores tanto en la innovación de proyectos como en sus resultados, en calidad de empleo creado y en facturación de las *start-ups*.

Como conclusión, cabe señalar que los viveros de empresas son centros que proveen a los emprendedores de las herramientas necesarias para el desarrollo de sus proyectos empresariales a través de la tutorización y seguimiento de sus proyectos, la creación telemática de las empresas,

la formación y capacitación del emprendedor y el fomento de sinergias tanto entre los emprendedores entre sí como con el resto de agentes del ecosistema. Lo cual favorece la consolidación de los proyectos y la supervivencia posterior de las empresas en el mercado. Sin embargo, aunque son los viveros de empresa una pieza clave del ecosistema emprendedor, por sí solos no son capaces de generar sus efectos positivos sin el desarrollo, en paralelo, de otros agentes del ecosistema como el sistema financiero, políticas públicas de innovación e investigación y un sistema educativo de calidad. ■

Francisco José Blanco Jiménez es profesor titular de Economía Aplicada I (Universidad Rey Juan Carlos).

BIBLIOGRAFÍA

- Abouza, C.; Quazi, A., Burley, H T. (2007) «*Investigating and classifying clients' satisfaction with business incubator services*». *Managing services Quality* 17 74-91.
- Abetti, P. A. (2004) «*Government-Supported Incubators in the Helsinki Region, Finland: Infrastructure, Results, and Best Practices*». *Journal of Technology Transfer*, 29 (1), 19-40.
- Abetti, P. A. y Rancourt, C. F. (2006). «*University incubators as agents for technology transfer and economic growth: Case studies in USA, Ukraine, and Finland*». *International Journal of Technology Transfer & Commercialisation* 5(4): 308–337.
- Acs, Zoltan J., Audretsch, David B., Braunerhjelm, Pontus, y Carlsson, Bo. «*The Missing Link: The Knowledge Filter and Entrepreneurship in Endogenous Growth*» (diciembre 2004). CEPR Discussion Paper n°. 4783. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=667944>.
- Adegbite, O. (2001). «*Business Incubators and Small Enterprise Development: The Nigerian Experience*». *Small Business Economics*, 17 (3), 157-166.
- Aerts, K., Matthyssens, P., Vandenbempt, K. (2007). «*Critical role and screening practices of European business incubators*». *Innovation*, 27(5), 254– 267.
- Allen, D.N., y R. McCluskey (1990), «*Structure, Policy, Services, and Performance in the Business Incubator Industry*». *Entrepreneurship Theory & Practice* 15 (2), 61-77.
- Al-Mubarak, H. M., y Busler, M. (2013). «*The Road Map of International Business Incubation Performance*», 1–12.

- Bergek, A., Norrman, C. (2008). «*Incubator best practise: A framework*». *Technovation*, 28(28), 20–28.
- Blanco, F. J. (2013), De Pablos Heredero, C., Botella, J. L. M., y Los Santos, I. S. (2014). «*Coordinación relacional y resultados empresariales: aplicación a las prácticas de computación en la nube*». *Interciencia*, 39(2), 76–84.
- Blanco, F. J., Polo C., Fernández, T. (2017). Informe sobre ranking de viveros de empresas 2017. FUNCAS.
- Blanco, F. J., Polo C., Fernández, T. (2018). Informe sobre ranking de viveros de empresas 2018. FUNCAS.
- Blanco, F. J., Polo C., Fernández, T. (2019). Informe sobre ranking de viveros de empresas 2019-2020. FUNCAS.
- Eriksson, P., Vilhunen, J. y Voutilainen, K. (2014). «*Incubation as co-creation: case study of proactive technology business development*». *Int. J. Entrepreneurship and Innovation Management*, 18, 382–396.
- Eshun, J. P., Jr. (2004). «*Where do business incubators come from? The origins, evolution, and institutionalization of business incubators: Evaluating performance and assessing outcome*». (Doctoral 73dissertation, Columbia University, 2004). *Dissertation Abstracts International*, 65A (04), 1559European Commission (2000). *The European Observatory for SMEs. Sixth Report, Enterprise Policy*.
- European Commission (2002) *Benchmarking of Business Incubators*, Center for Strategy and Evaluation Services: Kent. Fafchamps, M. (2004).
- Fernández Fernández, M.T., Blanco Jiménez, F. J., y Cuadrado Roura, J. R. (2015). «*Business Incubation: innovative services in an entrepreneurship ecosystem*», *The Service Industries Journal*, vol. 35, n^o-13-14, 783-800.
- Frenkel, A., Shefer, D., y Miller, M. (2008). «*Public versus Private Technological Incubator Programmes: Privatizing the Technological Incubators in Israel*». *European Planning Studies*, 16 (2), 189-210.
- Fry, F. L. (1987). «*The Role of Incubators in Small Business Planning*». *American Journal of Small Business*, 12(1), 51-62.
- Fundación Bankinter (2011). «*Agenda de Innovación para España. Retos y propuestas de mejora de la innovación y el emprendimiento. Fundación de la Innovación Bankinter*».
- INE – Instituto Nacional de Estadísticas de España, de <http://www.ine.es>InfoDev. (2008). «*Financing Technology and Entrepreneurs & SMEs in Developing Countries: Challenges and Opportunities*». Washington, DC: The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.
- Isenberg, D. J. (2010). «*How to start an entrepreneurial revolution*». *Harvard Business Review*, 88(6), 40-50.
- Jones, R., Suoranta, M., y Rowley, J. (2013). «*Strategic network marketing in technology SMEs*». *Journal of Marketing Management*, 29: 5-6, 671-697.

- Khalil, M., Olafsen, Ellen. (2010). «*Enabling Innovative Entrepreneurship through Business Incubation*», World Bank.
- L. Alemany, C., Álvarez, M., Planellas, D. (2011). «*Libro Blanco de la iniciativa emprendedora en España*». Fundación Príncipe de Girona.
- M'Chirgui, Z. (2012). «*Assessing the Performance of Business Incubators: Recent France Evidence*». Business and Management Research, 1(1), 62–76.
- Moraru, C., Rusei, A. (2012). «*Business Incubators-Favorable Environment for Small and Medium Enterprises Development*». Theoretical & Applied Economics, 5(570), 169-176. 75Retrieved from Merrifield, D. B. (1987). «*New Business Incubators*». Journal of Business.
- Portugal Startups (2018). «*Incubators in Portugal - numbers and names*» [en línea]. Disponible en: <http://portugalstartups.com/2014/11/incubators-portugal/> [Acceso 10 enero 2018].
- Ratinho, T., Harms, R. (2009). «*Business Support Within Business Incubators (Interactive Paper)*», 29(15)-
- Richter M. (2012). «*Corporate players that area innovating through incubation*». NBIA.
- Rodríguez, N. M. M., Gutiérrez, A. C. M., Montes, J. A. A. (n.d.). «*Incubadoras de negocios y el networking: un estudio empírico*».
- Rothaermel, F. T., y Thursby, M. (2005a). «*Incubator Firm Failure or Graduation? The Role of University Linkages*». Research Policy, 34 (7), 1076-1090.
- Rothaermel, F.T., y Thursby, M. (2005b). «*University-Incubator Firm Knowledge Flows: Assessing Their Impact on Incubator Firm Performance*». Research Policy, 34 (3), 305-320.
- Rothschild, L., Darr, A. (2005). «*Technological incubators and the social construction of innovation networks: an Israeli case study*». Technovation 25(1), 59-67.
- Scaramuzzi, E. (2002). «*Incubators in developing Countries: Status and Development Perspectives*». The World Bank, Washington, D.C.
- Schumpeter, J. A. (1934). «*The theory of economic development*». Cambridge, Ma: Harvard University Press. 76.
- Spica-directory.net. (2018). «*SPICA Directory Online: Associations: Association of German Business Incubation and Innovation Centers*» [en línea]. Disponible en: <https://www.spica-directory.net/associations/?id=26> [Acceso 10 enero 2018].
- Statista.com. (2018). «*Statista - The Statistics Portal for Market Data, Market Research and Market Studies*» [en línea]. Disponible en: <https://www.statista.com> [Acceso 10 enero. 2018].
- Totterman, H., y Sten, J. (2005). «*Start-ups: Business Incubation and Social Capital*». International Journal of Small Business, 23, 487-511.
- Tse, E., (2002). «*Grabber-holder dynamics and network effects in technology innovation*». Journal of Economic Dynamics and Control 26 (9/10), 1721-1738.