

# **Viveros empresariales y desarrollo local. Experiencia del sur de Europa (Andalucía, España)**

**De Pablo Valenciano, Jaime\***  
**Uribe Toril, Juan\*\***

## **Resumen**

Los viveros de empresas son entidades que promueven el desarrollo local bajo un enfoque territorial de abajo hacia arriba (bottom up). Estos centros facilitan satisfactoriamente el proceso de creación de nuevas pequeñas empresas a través de un abanico de servicios. Su desarrollo en España ha sido importante en los últimos años, siendo la región de Andalucía un referente internacional. Por medio de una metodología basada en la sistematización de experiencias, en este caso la de viveros de empresa en esta región (234) se plantea proponer como referente en regiones de países Latinoamericanos con economías similares a la andaluza. El resultado de su implementación en esta región ha sido la creación de un tejido empresarial en municipios que en principio no habían tenido un desarrollo significativo. La valoración por parte de expertos de los programas gubernamentales lo ratifica. Una parte significativa de este éxito ha sido debido al cambio en la mentalidad de los gobiernos hacia enfoques ascendentes. Como conclusión se puede indicar que este tipo de viveros de empresa se puede extrapolar al ámbito latinoamericano como estrategia de desarrollo local.

**Palabras clave:** Incubadoras; emprendedor; desarrollo local; enfoque ascendente.

\* Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad de Almería (España). Profesor Titular del Departamento de Economía y Empresa de la Universidad de Almería. e-mail: [jdepablo@ual.es](mailto:jdepablo@ual.es)

\*\* Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad de Almería (España). Profesor Asociado del Departamento de Economía y Empresa de la Universidad de Almería. e-mail: [juribe@ual.es](mailto:juribe@ual.es)

## *Business Incubators for Local Development: An Experience of Success in Southern Europe (Andalusian, Spain)*

### **Abstract**

Business incubators are entities that promotes local development as a bottom-up territorial approach. These centers ease satisfactorily the creation process of new small businesses thanks to a range of services. Their development in Spain has been important in the last few years, being Andalucía an international reference. By using a methodology based on the systematization of experiences, in this case the Business incubators of this region (234), plans to propose a benchmark in regions of Latin American countries with similar economies Andalusian. The result of their implementation in this region has been the creation of a business fabric in municipalities that at first had not had a significant development. The evaluation made by government programmes experts has ratified this. A meaningful part of this success has been because of the change in governments mentality towards ascending approaches. As a conclusion it can be pointed that this kind of business incubators can be extrapolated to the Latin American field as a local development strategy.

**Key words:** Business incubators; entrepreneur; local development; bottom up focus.

### **Introducción**

A inicios de los años noventa del pasado siglo, la Unión Europea pone en marcha programas de desarrollo local enmarcados en un enfoque territorial de abajo hacia arriba (bottom up) que basan su estrategia en potenciar sus recursos endógenos.

Se estima a la población local como la más indicada para diseñar y participar activamente en el desarrollo de su propio territorio y este enfoque se considera una herramienta de democracia participativa. Su objetivo es mejorar la calidad de vida en las zonas rurales y fomentar la diversificación de la actividad económica. El programa más conocido es el Leader (Liaison Entre Actions de Développement de l'Économique Rurale), que se centra en la lucha contra la despoblación rural, ofreciendo alternativas económicas y nuevas zonas de desarrollo. Ejemplo de estas actividades son turismo rural, agricultura ecológica, valoración del patrimonio cultural, industrias artesanales o agroalimentarias.

La consecuencia de la puesta en marcha de estos programas ha sido el desarrollo de las

regiones menos favorecidas, fomentando la convergencia de niveles de vida y la reducción de disparidades regionales en la Unión Europea.

Dentro de este enfoque ascendente se aglutinan los programas de viveros de empresa, que tienen entre otros objetivos, facilitar el inicio de la actividad empresarial, proporcionando las infraestructuras adecuadas, y ofreciendo servicios para dar respuesta a las necesidades de las empresas. Asimismo, se presta especial atención en favorecer la generación de empleo y contribuir a la diversificación y regeneración del tejido empresarial, creando nuevos espacios de concentración de la actividad empresarial.

Las medidas de apoyo al sector económico han propiciado que Andalucía pase de ser considerada como una de las regiones menos desarrolladas de Europa (región convergencia), a ser una región en transición para el periodo 2014 - 2020.

Por esta evolución positiva y sus especiales vinculaciones sociales e históricas con Latinoamérica, se ha considerado Andalucía como base territorial de este estudio.

Ejemplo de estas experiencias de desarrollo local, y en gran parte financiado con fondos europeos, en 1990 se pone en marcha el programa de Escuela de Empresa, origen de la mayor red europea de incubadoras. Estos centros (hoy llamados Centros de Apoyo al Desarrollo Empresarial) están suponiendo un revulsivo tanto a nivel local como regional.

La metodología empleada se basa en la sistematización de experiencias (Tapella y Rodríguez-Bilella, 2014; Stevens et al., 2012), teniendo como objetivo general analizar el modelo de viveros de empresas de Andalucía, considerando sus antecedentes y realidades, su proceso de intervención, y lecciones aprendidas; a fin de presentarlo como referente para regiones de países latinoamericanos con economías similares a la andaluza, mediante el uso del enfoque bottom up<sup>1</sup>.

Las fuentes de información de datos de la experiencia ha sido la Fundación Andalucía Emprende, que dispone de más de doscientos Centros de Apoyo al Desarrollo Empresarial (CADES) en la región de Andalucía (España).

## 1. Desarrollo local y viveros de empresa

Cuando se estudia la figura del emprendedor, se suele remarcar que los primeros años de puesta en marcha del negocio son los más complicados. Por lo general, a la necesidad de buscar clientes y darse a conocer en el mercado, se unen las inherentes barreras de entrada a la actividad empresarial.

Las dificultades en esos primeros pasos resultan habitualmente útiles para la propia formación y para el desarrollo profesional del emprendedor (Niammuad y Napompech, 2014), pero no contribuyen o suponen una mejora significativa para el futuro de la empresa.

Decisiones iniciales que toma el emprendedor, muchas veces no suficientemente meditadas, marcarán un rumbo empresarial hacia el éxito o el fracaso. La elección de la ubicación “física” de la empresa repercutirá decisivamente en el futuro del negocio, ya que influirá en el desarrollo de la propia entidad y en el de su entorno.

La empresa no es un ente económico aislado sino que está interrelacionado con su entorno y, según sean las características de éste, así serán en gran medida sus posibilidades de éxito. En general, las empresas tratarán de favorecerse de las oportunidades que les brindan las aglomeraciones empresariales en un espacio finito o el apoyo de incubadoras empresariales.

La localización es determinante en la supervivencia empresarial puesto que cada territorio cuenta con diferentes ventajas comparativas, ya sea por una dotación de factores más adecuada a la actividad o por posibilitar, en su caso, el disfrute de externalidades positivas.

La movilidad geográfica de los futuros emprendedores o el lugar donde la empresa despliega su actividad, se determina en base a múltiples factores (incentivos fiscales, tipo de producción o condiciones personales, entre otros) pero también está influida por medidas políticas, y este proceso guiado puede mejorar el descubrimiento e implantación de tecnologías, productos y servicios que pueden cambiar el desarrollo local (Peña-Vilches *et al.*, 2011).

A este respecto, junto a los beneficios tangibles del entorno, se incluye el beneficio intangible en cuanto a mejora de la reputación de la empresa que reside en una de estas estructuras organizacionales, con la posibilidad de trabajos en red y que les augura mayor oportunidades de éxito y supervivencia (Studdard, 2006).

Lamentablemente, en ocasiones y sobre todo en zonas muy deprimidas, las opciones de ubicación de las empresas son escasas.

Cuando en un territorio se da una situación de desempleo juvenil, estancamiento económico, tejido empresarial poco innovador y competitivo, proyectos educativos endogámicos (alejados de la realidad del mundo productivo) y carencia de nuevas iniciativas empresariales, se hace necesaria una intervención coordinada por parte de los diferentes actores que conforman el entorno socioeconómico de la zona (Álvarez *et al.*, 2006).

La participación activa de agentes y entidades locales se considera como parte de cualquier estrategia de planificación encaminada a fomentar el desarrollo local o endógeno (Tello, 2010) y es precisamente ese enfoque ascendente, tanto en Europa como en Latinoamérica, el que ha propiciado que se impulse la generación incubadoras rurales para creación de nuevas empresas (Madoery, 2008; Almeida *et al.*, 2011).

Se apuesta por redes de cooperación entre centros de investigación, viveros y empresas, de tal forma que se produzca interacción creativa entre las instituciones y las empresas y se genere aprendizaje dentro de las empresas u organizaciones produciendo un círculo virtuoso en el entorno.

## **2. Características de los viveros de empresa: Antecedentes generales**

Aunque no existe unanimidad de criterios para referirse conceptualmente a viveros de empresas (Adegbite, 2001; Uribe y de Pablo, 2009), se pueden definir como organizaciones que facilitan de una forma satisfactoria el proceso de creación de nuevas pequeñas empresas, implementando un abanico de servicios a su disposición.

El uso de la terminología aplicada no es una cuestión baladí. El nombre usado para definir este fenómeno está compartido tanto en la ciencia natural como en la empresarial, representa una serie de adjetivos que lo describen: seguridad, protección o aceleración entre otros (Hannon, 2004). De hecho, el término incubadora en el Reino Unido se identifica tanto con viveros (donde la empresa aún no se ha constituido) como con Centros de Empresas; sin embargo, en Francia, incubadora es sólo sinónimo de vivero de proyectos empresariales, si bien, en sentido amplio, se pueden correlacionar los términos incubadora, semillero y vivero de empresas, como identificadores de una realidad similar.

Como nota común, las incubadoras empresariales están dotadas de un espacio destinado a su cesión a nuevas empresas, fomentando la creación y consolidación de las

mismas, variando los servicios que se prestan de un vivero a otro.

El nacimiento del proceso de apoyo a empresas mediante su incubación en viveros empresariales se inicia en Estados Unidos, donde los grupos de investigación universitarios, a principio de los años treinta, empiezan a disponer de laboratorios para sus proyectos y cuando estos eran susceptibles de ser rentabilizados, saltaban a la esfera mercantil (*spin off*), empresas formadas para comercializar tecnologías procedentes de sus proyectos y median entre la investigación básica y la aplicada para competir en el mercado de la vanguardia tecnológica (Walter *et al.*, 2006).

Siguiendo ese perfil universitario, los viveros se especializan en la rama tecnológica, propiciando el nacimiento de clúster empresariales, algunos tan conocidos como el mismísimo Sillycom Valley. En la Unión Europea este fenómeno se desarrollará más tarde, y no sólo ligado al entorno universitario, sino también a la esfera pública regional o local.

Durante las últimas décadas, las autoridades públicas europeas, con el objetivo de mejorar la competitividad e innovación en la empresa, han potenciando la concentración empresarial mediante el diseño y la financiación de incubadoras empresariales y de parques industriales y tecnológicos, propiciando entornos adecuados para el progreso y desarrollo tecnológico.

En una Europa marcada por su lucha contra el desempleo y por favorecer la renovación del tejido empresarial, las incubadoras de empresas se han convertido en una pieza fundamental y pilar básico en las políticas de emprendedores de la Unión Europea a favor del empleo y del fomento de las pymes (Álvarez, 2000) convirtiendo a los viveros empresariales en elementos de revitalización social y económica, así como interfaces entre la política de empleo y de empresa.

Por tanto, se pueden diferenciar dos grandes modelos de viveros empresariales, el norteamericano y el europeo (Ondategui, 2001), que si bien comparten características

comunes, tienen claves diferenciadoras (cuadro I).

Las diferencias entre los modelos son notables, si bien sus finalidades y evolución convergen, dotando en cualquier caso a las compañías adscritas de una mayor supervivencia empresarial.

Los viveros europeos, con el fin de mantener el empleo generado por las nuevas empresas, suelen ofrecer asesoramiento y seguimiento posterior durante varios años, aunque no sean cesionarios de un espacio en estos centros. Aunque el modelo primigenio sea el norteamericano, las diferencias intrínsecas de la Unión Europea han hecho divergir su desarrollo.

### Cuadro I

#### Características de los modelos norteamericano y europeo de viveros de empresa

Modelo Norteamericano	Modelo Europeo
Espacio destinado a la cesión a nuevas empresas	
Inicio en los años 30. Potenciación en la década de 1980 Financiación privada Especialización tecnológica Filiación universitaria Desarrollo de clústers. Generación de empresas	Inicio en los años 70. Potenciación en la década de 1990 Financiación pública Diversidad de actividades Filiación a la administración local o regional. Desarrollo local. Generación de empresas y empleo.

Fuente: Elaboración propia (2015).

Como se ha mencionado anteriormente, los servicios que se prestan a las empresas incubadas en estos centros, variará en función de las características de la entidad gestora. Junto a los equipamientos físicos, se suele disponer de servicios de información y asesoramiento y, en ocasiones, de otras asistencias más específicas.

Aunque no es posible enumerar un catálogo de servicios, sí existen ciertas generalidades como la cesión de espacio en unos términos flexibles, existencia de servicios mínimos comunes o el asesoramiento suministrado por la incubadora.

Otra clave en el buen funcionamiento de los viveros es la ayuda al emprendedor en la búsqueda de financiación de inicio y el asesoramiento en desarrollo de productos y marketing. La tutorización o mentorización en materias financieras, marketing o asistencias técnicas especializadas, dota de un mayor valor a la incubadora, en términos de supervivencia empresarial a largo plazo (Belso, 2004).

Las incubadoras suelen establecer estrictas normas de entrada y salida para garantizar que se concentran sus esfuerzos en

ayudar a la innovación y al rápido crecimiento de las empresas con significativo impacto en la economía local (Adegbite, 2001) y no se convierten en un arrendamiento barato de locales.

Cabe señalar que dependiendo del sector empresarial al que se dirijan, se pueden distinguir distintos tipos de incubadoras:

- Incubadoras tecnológicas: Ubicadas generalmente en Parques Tecnológicos, están especializadas en empresas de alto valor añadido en Investigación, Desarrollo e innovación (I+D+i) y en la ayuda a las Empresas de Base Tecnológica (EBT).
- Incubadoras clásicas o generales: También llamadas centros de negocios, alojan a pequeñas y medianas empresas, dotándolas de la infraestructura básica para su desarrollo en el inicio de su actividad.
- Viveros industriales: contribuyen al desarrollo económico local a través de la creación de pequeñas industrias. Se propician entornos físicos convenientes pero no se gestan o desarrollan nuevas ideas emprendedoras.
- Centros de exportación: Dedicados a la comercialización internacional. Junto

a los servicios habituales se suele unir incentivos en materia fiscal.

- Incubadora microempresa: Promueven la creación de empresas en áreas con grandes desafíos económicos, pero con pocas posibilidades de desarrollo en el mediano y largo plazo. Estas áreas son regiones con grandes problemas de desempleo y de subsistencia, en donde el sector privado difícilmente llegará.

Mención aparte requieren las llamadas “incubadoras virtuales” y las “incubadoras en red” (Bollingtoft y Ulhoi, 2005), ya que ofrecen servicios de formación y asesoramiento de forma no presencial, conectando empresas a través de plataformas tecnológicas u otros medios de telecomunicación. Se puede considerar que, conceptualmente, no son incubadoras propiamente dichas ya que eliminan el factor logístico, clave para la propia definición de vivero empresarial.

### **3. Ventajas de los viveros de empresa.**

La estancia en una incubadora provee de evidentes ventajas, sobre todo en el nacimiento de la empresa, al permitir a los emprendedores estar menos preocupados por los problemas administrativos, legales o financieros y poder concentrarse en su propio desarrollo empresarial.

Asimismo, el entorno generado por el vivero, no es un factor que sólo afecte a la microeconomía de la empresa a través de la calidad y tamaño del mercado en el que operan, sino que también es fundamental a la hora de establecer lazos o acuerdos de cooperación con otros emprendedores y para acceder a la información y a recursos de innovación.

Se observan los beneficios derivados de la incubación empresarial desde un doble punto de vista (interno y externo).

- Para la propia empresa (interno):

- a) Economías de localización: Los ahorros que se derivan de la propia

implantación (por ejemplo, menores gastos de transporte o mayor seguridad en los abastecimientos).

b) Servicios administrativos básicos, se cuentan en todos los centros (acceso a internet, teléfono o apoyo administrativo). Un vivero tiene que tener un plan de actuación destinado a provocar sinergias entre los incubados y posibilitar el acercamiento del “entorno social”.

c) Contar con el asesoramiento de un consultor especializado, junto con las sinergias que se producen entre empresas incubadas, supone una ventaja competitiva que propicia que las empresas se agrupen en concentraciones empresariales o clúster.

d) La mejora competitiva de las empresas en el mercado globalizado exige que los viveros favorezcan y faciliten la internacionalización empresarial para su supervivencia. Los centros que no vuelcan esfuerzos en este aspecto, se asemejan más a locales de arrendamiento que a verdaderas aceleradoras empresariales.

- Para el entorno (externo):

a) Economías de urbanización: Las que aparecen por la existencia de un entorno urbanizado y que se derivan de la presencia de unas infraestructuras de transportes o telecomunicaciones adecuadas, de la prestación de servicios a la producción, de la abundancia de mano de obra cualificada, o incluso, de aspectos más valiosos como la existencia de un ambiente empresarial y social adecuado, la presencia de una red de relaciones institucionales o de posibles contactos profesionales de interés.

b) Es característica clave de los viveros su capacidad para generar redes que favorecen la cooperación inter empresarial, transformando su entorno y generando sinergias entre empresas, emprendedores, instituciones públicas y la propia incubadora.

c) La concentración puede mejorar la cooperación, el descubrimiento o aplicación de nuevos productos o servicios y la implantación

de las últimas innovaciones pueden cambiar las trayectorias nacionales establecidas de desarrollo tecnológico y económico.

d) La importancia de la innovación tecnológica como factor de consolidación empresarial ha convertido los espacios innovadores, aquellos que concentran en su territorio actividades y empresas de alto nivel tecnológico, en espacios atractivos para la localización de empresas, como ocurre con los Parques Tecnológicos.

#### **4. Análisis de la red de viveros de empresa en Andalucía y su contribución al desarrollo local**

Andalucía, es la región más poblada de España, y la segunda en superficie. Para entender la importancia de la zona en Europa, se puede comparar en habitantes a Austria o Bulgaria, duplicando en número a Irlanda. Con una extensión similar a la de Portugal, es equivalente a Dinamarca en cuanto a Producto Interior Bruto (Eurostat, 2014).

En esta región española operan cuatro "Business Incubator Centres" desde 1984, promovidos por la Comisión Europea, reconocidos como viveros empresariales por excelencia. Pero coexiste desde principios de los años 90 otra red de centros de incubación, mucho menos estudiada y más incisiva en el desarrollo local: La mayor red pública de viveros de empresas de Europa y posiblemente del mundo.

El origen de los mencionados centros proviene de la progresiva unión de al menos cuatro programas distintos de apoyo a emprendedores:

a) Las Escuelas de Empresas, que nacen en el año 1990 al amparo del Decreto 131/1990 de 8 de mayo, de la Consejería de Fomento y Trabajo de la Junta de Andalucía publicado en el Boletín Oficial de la Junta de Andalucía N°

53 el 26 de junio de 1990, por el que se regula el programa de Escuelas de Empresas para Cooperativas Juveniles.

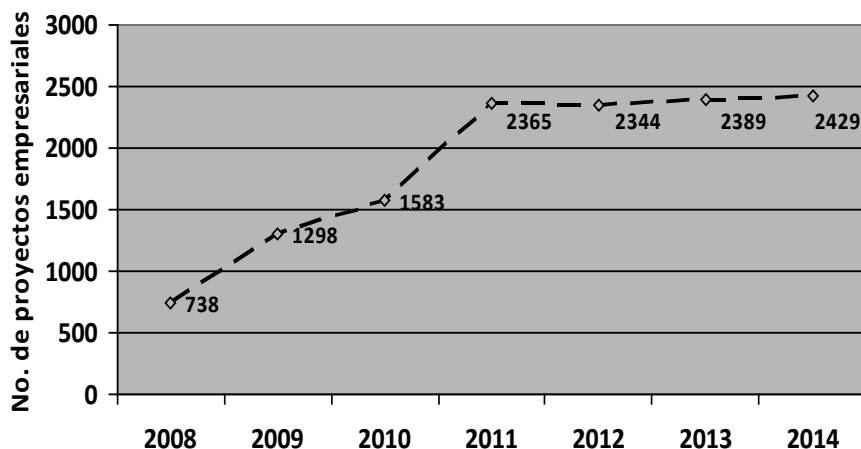
El equipamiento consistía en naves industriales destinadas a la incubación de las nuevas empresas y un centro de gestión y asesoramiento donde un técnico se encargaba de las tareas de formación y consultoría.

b) La Red de Agencias para la Economía Social, creada en 2001. Se fundamenta una estructura que siguiendo el modelo de las Escuelas de Empresas llegase a la totalidad del territorio andaluz, pero sin la necesidad de alojamientos para emprendedores, que resultaban excesivamente costosos, siendo el control económico de las incubadoras extremadamente importante (Medeiros, 1998).

c) Centros de Apoyo al Desarrollo Empresarial. Auténticas incubadoras especializadas en Empresas de Base Tecnológica con servicios de asesoramiento avanzados y localizado en Parques Científico-Tecnológicos.

d) Unidades Territoriales de Empleo y Desarrollo Local y Tecnológico. Su principal función primigenia era fomentar el empleo en zonas rurales de la región, mediante el apoyo a los municipios que se agrupaban en consorcios. En el año 2009, la estructura del personal técnico y administrativo y sus instalaciones, pasan a integrarse en la red de apoyo a emprendedores, transformando en muchos casos en nuevos viveros empresariales de ámbito rural.

Después de este complejo y paulatino proceso de integración de estructuras, los dispositivos de esta macro-estructura que apoyan al emprendedor en la región quedan conformados en 214 centros y más de 800 espacios de alojamiento (entre naves industriales, oficinas y salas de co-working) cuya finalidad principal es la creación de empresas (gráfico I) y el apoyo a la consolidación de las mismas.



Fuente: Elaboración propia (2015)

**Gráfico I**  
**Evolución anual de proyectos empresariales incubados**

Se ha comprobado que este tipo de viveros de empresas públicos son más efectivos para crear empleos que los privados (Gómez, 2003), ya que mientras los privados únicamente tienen como política de entrada al vivero la capacidad para pagar una renta, las públicas tienen en cuenta la capacidad para crear empleo, generar productos novedosos o para incidir en la creación de otras empresas.

Dos particularidades hacen a esta red de centros única en Europa. Por una parte, su catálogo de servicios al emprendedor y por otra, el papel dinamizador del desarrollo local donde están ubicados los centros.

En cuanto a los servicios que ofrecen a los emprendedores, se debe remarcar que son prestados sin que supongan gasto alguno al empresario, es decir, a coste cero para la empresa, y no se habla sólo de los gastos de infraestructuras, sino también de otro tipo de gastos corrientes como son la electricidad, el agua y la limpieza.

Por lo tanto y de inicio, un emprendedor que es acogido en uno de estos centros gozará de un periodo de tiempo (entre uno y dos años) con una ventaja competitiva importante al eliminar de su cuenta de resultados, gastos inherentes a su actividad.

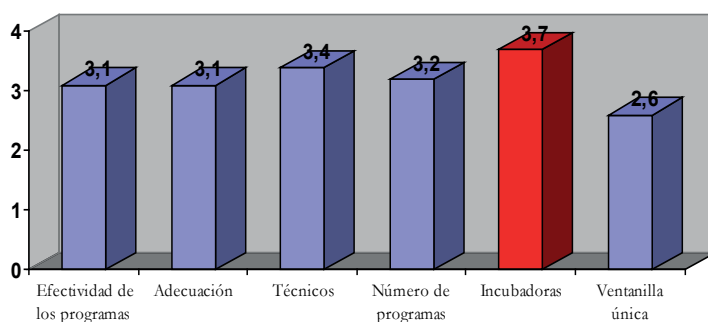
Pero estos centros, además de los servicios tradicionales que se prestan en cualquier otro vivero, se ofertan otras actividades especializadas que hacen que esta red de centros sea única y diferenciada: A las empresas incubadas se les exige que completen cursos formativos en gestión empresarial básica, se elabora un plan de empresa y un estudio económico-financiero a tres años, ingresan en una serie de programas a nivel regional para la potenciación del trabajo en red, entre otros servicios.

El papel de estos centros en Andalucía y su aportación al desarrollo local se puede comprobar a través de diversos estudios (Uribe y de Pablo, 2009; Muñiz *et al.*, 2013), en los



cuales se traza una fuerte línea de conexión entre los viveros y el “efecto llamada”. En el sistema urbano andaluz, las ciudades pequeñas y medias que destacan en mayor medida en cuanto a su dinamismo socioeconómico y capacidad innovadora son las relacionadas con sistemas productivos locales y distritos industriales, coincidiendo con los territorios donde operan estos centros, dato especialmente significativo para la extrapolación del modelo a Latinoamérica.

Se ha confirmado la relevancia que tiene la incubación con respecto a la revitalización del tejido empresarial y el empleo, con incrementos significativos en el número de entidades creadas desde el inicio del programa en comparación con otras zonas de similares características, así como la excelente opinión de los expertos (gráfico II) sobre la utilidad de estos programas en la ayuda al emprendimiento según muestra el Global Entrepreneur Monitor (GEM) para Andalucía (2012, en Ruiz *et al.*, 2013).



Fuente: Elaboración propia sobre datos de Ruiz *et al.* (2013)

**Gráfico II**  
**Valoración de expertos de los programas gubernamentales**

La incubación de emprendedores en estos centros es determinante para la constitución de ciertas empresas que de otra forma no lo harían, aprovechan este aspecto para fomentar sus relaciones con el entorno y aumentar su cartera de contactos, con un mejor utilización de los recursos endógenos.

Al crearse un tejido empresarial con perspectivas de futuro y generador de empleo, la población se asienta en el territorio evitando el envejecimiento y los movimientos migratorios negativos, ayudando al desarrollo económico local. Utilizando el esquema de Aernoudt (2004) sobre el proceso de emprendimiento, incubación y financiación, se puede introducir el desarrollo endógeno para ver gráficamente como las incubadoras son

elemento multiplicador del sistema (gráfico III).

Como factor paralelo al desarrollo local, existen dos elementos que trabajan e interactúan potenciando el Emprendimiento: Las incubadoras empresariales y las distintas fuentes de financiación necesarias para los proyectos empresariales.

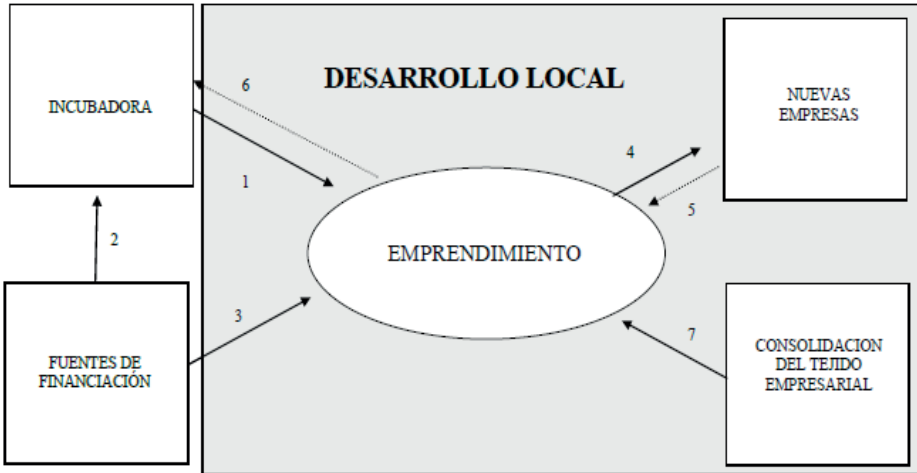
Las incubadoras empresariales estimulan la aparición de emprendimiento (1) y a su vez, las fuentes de financiación, externas al proceso de desarrollo local, que nutren a la incubadora para su propio funcionamiento y al emprendimiento (2 y 3).

El movimiento emprendedor repercute en la puesta en marcha de nuevas empresas que en el engranaje emprendedor, actúan

como efecto demostración para nuevos emprendedores (4 y 5) creando sinergias que dinamizan el territorio y desarrollo local.

El fenómeno emprendedor se fortalece, afianzando la posición de la incubadora en la

zona (6). De manera global, la combinación de estos elementos contribuye a la consolidación del tejido empresarial y por tanto completando este proceso dinámico.



Fuente: Elaboración propia a partir de Aernoudt (2004).

### Gráfico III Proceso dinámico de emprendimiento y desarrollo local a través de viveros empresariales

#### 5. Conclusiones.

El enfoque territorial de abajo hacia arriba (bottom up) está teniendo un gran éxito en los países de la Unión Europea, y el programa Leader es un referente a nivel internacional.

Los agentes que integran el territorio son los actores principales de las actuaciones encaminadas a lograr el bienestar económico y social.

Dentro de las actuaciones de desarrollo local, están lo que se conocen como viveros de empresas. Son un instrumento para la implementación de nuevas empresas y

consolidación de las existentes dentro del marco del desarrollo local.

Andalucía, ha sido pionera en la puesta en marcha de estos viveros, y en más de 200 municipios actúan.

La incubación es determinante para la constitución de ciertas empresas que de otra forma no lo harían, generándose puestos de trabajo, directos e indirectos, creando un círculo virtuoso de emprendimiento al encontrar las empresas un entorno de crecimiento propicio.

La eficacia de los viveros de empresas se debe evaluar en el número de empresas que alcanzan su etapa de madurez y continúan

su consolidación fuera de la incubadora, habiéndose comprobado que el índice de mortandad empresarial de las empresas acogidas a este programa es menor que el de las empresas no adscritas.

Asimismo, el éxito de las recién creadas empresas crea un efecto demostración y de este modo, las incubadoras impactan positivamente en la salud económica de su entorno.

Aunque el punto de partida entre Andalucía y las regiones de los países Latinoamericanos es diferente, el espíritu del enfoque de abajo hacia arriba si es extrapolable. ¿Quién conoce mejor la problemática territorial del municipio? ¿sus agentes locales o las autoridades de la Administración Central?. Esa es la cuestión. Y la respuesta es que el desarrollo endógeno y el enfoque de bottom up son un punto de partida para la implementación de nuevas políticas locales que incluiría a los viveros de empresas.

## Notas

<sup>1</sup> Sobre la extrapolación del enfoque bottom up a países latinoamericanos hay varios trabajos muy interesantes (Arriagada, 2002; Bandeira *et al.*, 2004).

## Bibliografía citada

- Adegbite, Oyeyemi (2001). "Business Incubators and Small Enterprises Development: The Nigerian Experience". **Small Business Economics**. Vol. 17, No. 3. Dordrecht. Países Bajos. Pp.157-166.
- Aernoudt, Rudy (2004). "Incubators: Tool for Entrepreneurship?". **Small Business Economics**. Vol. 23. No. 2. Dordrecht. Países Bajos. Pp. 127-135
- Almeida, Miriam; Borin, Enrique; Álvarez, Carmen; Terra, Beatriz y Blanchetti, Telma (2011). "Análisis de la red de incubadoras del estado de Río de Janeiro (ReINC): Características e influencia en la organización y sostenibilidad de incubadoras". **Interciencia - Revista de Ciencia y Tecnología de América**. Vol. 36, No. 3. Caracas, Venezuela. Pp. 172-177.
- Álvarez, María Luisa (2000). "Las nuevas políticas regionales de promoción de la innovación en la Unión Europea". **Economía Industrial**. No. 335. Madrid, España. Pp. 51-66.
- Álvarez, Antonio; Camacho, Ángel y Martínez, Enrique (2006). **El fomento del espíritu emprendedor para impulsar el desarrollo local**. Valencia, España. Florida Editions. Pp. 30.
- Arriagada, Ricardo (2002). **Diseño de un sistema de medición de desempeño para evaluar la gestión municipal: Una propuesta metodológica**. Santiago de Chile. CEPAL - ILPES. Serie Manuales. Pp. 185.
- Bandeira Greño Pablo; Atance Muñiz, Ignacio y Sumpsi Viña, José María (2004). "Las políticas de desarrollo rural en América Latina: Requerimientos de un nuevo enfoque". **Cuadernos de Desarrollo Rural**. No. 51. Bogotá, Colombia. Pp 115-136.
- Belso, José Antonio (2004). "La actuación pública para el fomento de nuevas empresas". **Boletín Económico de ICE, Información Comercial Española**. No. 2.813. Madrid, España. Pp. 25-44.
- Bollingtoft, Anne y Ulhoi, John (2005). "The Network Business Incubator – Leveraging Entrepreneurial Agency?". **Journal of Business Venturing**. Vol. 20, No 2. Nueva York, Estados Unidos. Pp. 265-290.
- Eurostat (2014). **Principales cifras de la Unión Europea**. Bruselas. Comisión Europea. Pp. 325.
- Hannon, Paul. (2004). "A Qualitative Sense - Making Classification of Business Incubation Environments". **Qualitative Market Research: An**

- International Journal**. Vol. 7, No. 4. Northampton, Reino Unido. Pp. 274-283.
- Gómez, Liyis. (2003). "Evaluación del impacto de las incubadoras de empresas: Estudios realizados". **Pensamiento y Gestión**. No. 13. Barranquilla, Colombia. Pp. 1-22.
- Madoery, Oscar (2008). "Cinco interrogantes fundamentales del desarrollo endógeno". **Prisma**. No. 22. Montevideo, Uruguay. Pp. 59-82.
- Medeiros, Juan Antonio (1998). "Incubadoras de empresas: Lecciones de la experiencia Internacional". **Boletín CINTEFOR**. No. 143. Montevideo, Uruguay. Pp. 143-153.
- Muñiz, Noel; Morales-Gutiérrez, Alfonso y Ariza-Montes, José Antonio (2013). "Los centros de incubación de negocios y la gestión de redes: Exploración empírica aplicando el análisis de redes sociales". **RIO: Revista Internacional de Organizaciones**. No. 10. Tarragona, España. Pp. 199-221.
- Niammuad, Damrongrit y Napompech, Kulkanya (2014). "Entrepreneurial Product Innovation: A Second - Order Factor Analysis". **The Journal of Applied Business Research**. Vol. 30. No. 1. Littleton, Estados Unidos. Pp. 197-210.
- Ondategui, Juan Carlos (2001). "Parques científicos y tecnológicos, los nuevos espacios productivos del futuro". **Investigaciones Geográficas**. No. 25. Alicante, España. Pp. 95-118.
- Peña-Vilches, Juan Carlos; Bravo, Sebastián; Álvarez, Francisco y Pineda, Domingo (2011). "Analysis of Characteristic of Business Incubators in Colombia: A Case Study". **Journal of Economics, Finance and Administrative Science**. Vol. 16, No. 30. Lima, Perú. Pp. 13-29.
- Ruiz, José; Martínez, Salustiano; Medina, José Aurelio y Ramos, Antonio (2013). **Global Entrepreneurship Monitor. Andalucía. Informe Ejecutivo 2012**. España. Cádiz: Cátedra de Emprendedores de la Universidad de Cádiz. Pp. 138.
- Stevens R., Caroline; Morey C., Francisco; Lobo G., Luis; Beduschi F., Luiz Carlos (2012). **Metodología para la Sistematización de Experiencias**. Madrid. España. Programa España FAO. América Latina y el Caribe. AECID. Pp. 25.
- Studdard, Nareatha (2006). "The Effectiveness of Entrepreneurial Firm's Knowledge Acquisition from a Business Incubator". **The International Entrepreneurship and Management Journal**. Vol. 2, No. 2. Nueva York, Estados Unidos. Pp. 211-225.
- Tapella, Esteban y Rodríguez-Bilella, Pablo (2014). "Sistematización de experiencias: Una metodología para evaluar intervenciones de desarrollo". **Revista de evaluación de programas y proyectos de políticas públicas**. N° 2. Madrid, España. Pp. 80-116.
- Tello, Mario (2010). "Del desarrollo económico nacional al desarrollo local: Aspectos teóricos". **Revista CEPAL**. No. 102. Santiago de Chile, Chile. Pp. 51-67.
- Uribe, Juan y De Pablo, Jaime (2009). "Emprendimiento de la economía social y desarrollo local: La promoción de incubadoras de empresas de economía social en Andalucía". **CIRIEC - España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa**. No. 64. Valencia, España. Pp. 5-33.
- Walter, Achim; Auer, Michael y Ritter, Thomas (2006). "The Impact of Network Capabilities and Entrepreneurial Orientation on University Spin - Off Performance". **Journal of Business Venturing**. Vol. 21, No. 4. Nueva York, Estados Unidos. Pp. 541-567.