

# Los servicios que prestan los viveros y aceleradoras de empresas en España

## *Ranking 2026*

---

Investigador principal: Francisco José Blanco Jiménez

Equipo:

Ana Asensio Ciria

Débora de Esteban Escobar

María Teresa Fernández Fernández

Juan Luis Santos Bartolomé

## **PATRONATO**

ISIDRO FAINÉ CASAS  
ANTONIO JESÚS ROMERO MORA  
FERNANDO CONLLEDO LANTERO  
ANTÓN JOSEBA ARRIOLA BONETA  
MANUEL AZUAGA MORENO  
JOSÉ MANUEL DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ  
CARLOS EGEA KRAUEL  
MIGUEL ÁNGEL ESCOTET ÁLVAREZ  
AMADO FRANCO LAHOZ  
JOSÉ MARÍA MÉNDEZ ÁLVAREZ-CEDRÓN  
PEDRO ANTONIO MERINO GARCÍA  
ANTONIO PULIDO GUTIÉRREZ

## **DIRECTOR GENERAL**

CARLOS OCAÑA PÉREZ DE TUDELA

Impreso en España  
Edita: Funcas  
Caballero de Gracia, 28, 28013 - Madrid  
© Funcas

Todos los derechos reservados. Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta publicación, así como la edición de su contenido por medio de cualquier proceso reprográfico o fónico, electrónico o mecánico, especialmente imprenta, fotocopia, microfilm, *offset* o mimeógrafo, sin la previa autorización escrita del editor.

ISBN impreso: 979-13-87770-28-0  
ISBN digital: 979-13-87770-29-7  
Depósito legal: M-148770-2026  
Maquetación: Funcas

## ÍNDICE

---

<b>1. INTRODUCCIÓN</b>	<b>9</b>
<b>2. OBJETIVO</b>	<b>10</b>
<b>3. LOS VIVEROS DE EMPRESAS</b>	<b>10</b>
<b>3.1. Definición de los viveros de empresas</b>	<b>10</b>
3.1.1. Origen y evolución de los viveros de empresas en España	11
<b>3.2. Objetivos y características de los viveros de empresas</b>	<b>12</b>
<b>3.3. Tipos de viveros de empresas</b>	<b>13</b>
<b>3.4. Fases de los viveros de empresas</b>	<b>15</b>
3.4.1. Difusión del espíritu emprendedor y captación de emprendedores	16
3.4.2. Asesoramiento inicial	16
3.4.3. Preincubación	16
3.4.4. Creación de la empresa Punto Atención al Emprendedor (PAE)	16
3.4.5. Incubación	17
3.4.6. Graduación	17
<b>4. REDES DE VIVEROS DE EMPRESAS</b>	<b>17</b>
<b>4.1. Madrid Emprende</b>	<b>17</b>
<b>4.2. Red Aragonesa de Centros de Emprendimiento (RED ARCE)</b>	<b>18</b>
<b>4.3. Andalucía Open Future</b>	<b>18</b>
<b>4.4. Andalucía Emprende</b>	<b>19</b>
<b>4.5. Barcelona Activa</b>	<b>19</b>
<b>4.6. Red de viveros de Murcia</b>	<b>20</b>
<b>4.7. Navarra Emprende</b>	<b>20</b>
<b>4.8. Fundación INCYDE</b>	<b>21</b>
<b>4.9. Asociación de Centros de Empresas Públicos del Principado de Asturias (ACEPPA)</b>	<b>21</b>
<b>5. VIVEROS UNIVERSITARIOS VS. NO UNIVERSITARIOS</b>	<b>22</b>
<b>5.1. La aportación de la universidad al emprendimiento y su influencia en la sociedad</b>	<b>22</b>
<b>5.2. Presencia de los entes de emprendimiento universitarios en la encuesta y tamaño</b>	<b>22</b>
<b>5.3. Influencia social de viveros y aceleradoras universitarios/as y comparación con los no universitarios: resultados del proyecto</b>	<b>22</b>
5.3.1. Influencia social en objetivos básicos del emprendimiento: creación de empleo y de empresas viables y sostenibles	22
5.3.2. Influencia social por objetivos competitivos transferencia de tecnología, innovación abierta y responsabilidad social corporativa	23
5.3.3. Influencia social por accesibilidad y visibilidad al emprendedor de los entes de emprendimiento	25

5.3.4. Influencia social por permeabilidad: sinergias relacionales	26
5.3.5 Conclusiones sobre el aporte del emprendimiento universitario a la sociedad	27
<b>6. VIVEROS Y TERRITORIO: INTERACCIÓN CON EL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR EN ÁREAS URBANAS Y RURALES</b>	<b>27</b>
6.1. Viveros de empresas y nivel de renta per cápita: interacción territorial	29
6.2. Viveros de empresas y desempleo: dinámicas del mercado laboral local	29
6.3. Estructura sectorial del territorio y desempeño de los viveros de empresas	30
6.4. Demografía local y desempeño de los viveros de empresas	31
6.5. Síntesis territorial: ecosistema socioeconómico y desempeño de los viveros local y desempeño de los viveros	32
<b>7. METODOLOGÍA PARA LA CREACIÓN DE LOS RANKINGS DE VIVEROS Y ACELERADORAS DE EMPRESAS</b>	<b>32</b>
7.1. Metodología: los métodos ELECTRE y SMAA	34
7.2. Descripción de la metodología	36
7.3. Criterios evaluados	38
<b>8. RESULTADOS: ANÁLISIS DE LA ENCUESTA</b>	<b>40</b>
<b>8.1. Resultados de los viveros de empresas españoles</b>	<b>41</b>
8.1.1. Ranking de difusión del espíritu emprendedor	41
8.1.2. Ranking preincubación	42
8.1.3. Ranking de mentorización	43
8.1.4. Ranking de incubación básica	44
8.1.5. Ranking de graduación	45
8.1.6. Ranking Global Funcas de Viveros de Empresas 2026-2027	46
8.1.7. Ranking de Viveros de Empresas por comunidades autónomas 2026-2027	49
<b>8.2. Resultados de las aceleradoras de empresas españolas</b>	<b>52</b>
8.2.1. Ranking programa de aceleración	53
8.2.2. Ranking programa de mentorización	53
8.2.3. Ranking de graduación	54
8.2.4. Ranking global Funcas aceleradoras de empresas 2026/2027	55
8.2.5. Ranking de aceleradoras de empresas por comunidades autónomas	57
<b>9. LAS ACELERADORAS DE EMPRESAS</b>	<b>59</b>
<b>9.1. Origen y evolución de las aceleradoras de empresas</b>	<b>59</b>
9.1.1. Origen y evolución de las aceleradoras de empresas en España	60
<b>9.2. Concepto y características de la aceleradora de empresas</b>	<b>62</b>
<b>9.3. Tipos de aceleradoras de empresas</b>	<b>63</b>
9.3.1. Aceleradoras corporativas	64

9.4. Fases de las aceleradoras de empresas	65
9.5. Redes y comunidades de aceleradoras de empresas en España	66
9.6. Nuevas tendencias en la aceleración de empresas en España	68
9.7. Convergencias y diferencias entre viveros y aceleradoras en servicios avanzados e inversión	69
<b>10.CONCLUSIONES</b>	<b>70</b>
10.1. Conclusiones sobre los viveros de empresas	70
10.2. Conclusiones sobre las aceleradoras de empresas	74
10.3. Conclusiones globales: evolución conjunta de viveros y aceleradoras	78
10.4. Impacto macroeconómico y en el tejido empresarial	81
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>83</b>
<b>ENCUESTAS</b>	<b>91</b>



## ÍNDICE DE FIGURAS Y TABLAS

### ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.	Recuento de viveros identificados en investigaciones previas y en la actualidad, desglosado por comunidad autónoma desde el año 2008	11
Figura 2.	Fases de los viveros de empresas	16
Figura 3.	Transferencia de tecnología como objetivo de los viveros	23
Figura 4.	Innovación abierta como objetivo de los viveros	24
Figura 5.	Responsabilidad social corporativa por parte de los viveros	25
Figura 6.	Diagrama de criterios utilizados	35
Figura 7.	Antigüedad de las aceleradoras de empresas según año de creación	60
Figura 8.	Distribución de aceleradoras por comunidades autónomas	61
Figura 9.	Ubicación de las aceleradoras según tipo de entorno (zona urbana, parque tecnológico y otros)	61
Figura 10.	Disponibilidad de redes de mentores en las aceleradoras de empresas	66
Figura 11.	Utilidad percibida de la red de mentores en las aceleradoras de empresas	67
Figura 12.	Colaboración de las aceleradoras con redes y entidades institucionales	68
Figura 13.	Tipo de promotor de los viveros de empresas	70
Figura 14.	Colaboración de los viveros de empresas con redes institucionales (universidades, centros tecnológicos, cámaras de comercio, asociaciones empresariales, etc.)	72
Figura 15.	Impacto percibido en el ecosistema local y satisfacción general de los emprendedores con los viveros de empresas	73
Figura 16.	Tipo de promotor de las aceleradoras de empresas	74
Figura 17.	Orientación generalista o sectorial de las aceleradoras de empresas	75
Figura 18.	Servicios avanzados ofrecidos por las aceleradoras de empresas	76
Figura 19.	Sectores de especialización de las aceleradoras verticales	77
Figura 20.	Satisfacción general de las <i>startups</i> con las aceleradoras de empresas	78
Figura 21.	Impacto percibido de viveros y aceleradoras en el ecosistema emprendedor local	79
Figura 22.	Características socioeconómicas de los territorios según categoría de vivero y aceleradora (avanzados, medianos, modestos)	80
Figura 23.	Servicios avanzados: redes de mentores y redes institucionales en viveros y aceleradoras de empresas	81
Figura 24.	Distribución de los viveros según empleos creados en el último año por las <i>startups</i> alojadas (rangos)	82
Figura 25.	Distribución de las aceleradoras según empleos creados en el último año por las <i>startups</i> aceleradas	82

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	Conceptos de vivero de empresas	12
Tabla 2.	Viveros de empresas por promotor y objetivos	13
Tabla 3.	Viveros de empresas por otros factores	14
Tabla 4.	Ventajas e inconvenientes de los viveros de empresas	15
Tabla 5.	Transferencia de tecnología, innovación abierta y RSC en los viveros y aceleradoras	25
Tabla 6.	Presencia en porcentaje de la universidad en los acuerdos de colaboración	26
Tabla 7.	Listado de indicadores para viveros	39
Tabla 8.	Listado de indicadores para aceleradoras	40
Tabla 9.	Ranking de difusión del espíritu emprendedor 2026-2027	42
Tabla 10.	Ranking de preincubación 2026-2027	43
Tabla 11.	Ranking de mentorización 2026-2027	43
Tabla 12.	Ranking de incubación básica 2026-2027	44
Tabla 13.	Ranking de graduación 2026-2027	45
Tabla 14.	Ranking Global Funcas de Viveros de Empresas 2026-2027: Avanzados	46
Tabla 15.	Ranking Global Funcas de Viveros de Empresas 2026-2027: Medianos	47
Tabla 16.	Ranking Global Funcas de Viveros de Empresas 2026-2027: Modestos	48
Tabla 17.	Ranking de Andalucía	49
Tabla 18.	Ranking de Aragón	50
Tabla 19.	Ranking de Castilla-La Mancha	50
Tabla 20.	Ranking de Castilla y León	50
Tabla 21.	Ranking de Cataluña	50
Tabla 22.	Ranking de la Comunidad de Madrid	51
Tabla 23.	Ranking de la Comunidad Valenciana	51
Tabla 24.	Ranking de Extremadura	51
Tabla 25.	Ranking de Galicia	52
Tabla 26.	Ranking de País Vasco	52
Tabla 27.	Ranking de la Región de Murcia	52
Tabla 28.	Ranking programa de aceleración 2026-2027	53
Tabla 29.	Ranking programa de mentorización 2026-2027	54
Tabla 30.	Ranking de graduación 2026-2027	54
Tabla 31.	Ranking Global Funcas 2026/2027 de Aceleradoras de Empresas: Avanzadas	55
Tabla 32.	Ranking Global Funcas 2026/2027 de Aceleradoras de Empresas: Medianas	56
Tabla 33.	Ranking Global Funcas 2026-2027 de Aceleradoras de Empresas: Modestas	56
Tabla 34.	Ranking de Andalucía	57

<b>Tabla 35.</b>	Ranking de Canarias	57
<b>Tabla 36.</b>	Ranking de Castilla y León	58
<b>Tabla 37.</b>	Ranking de Cataluña	58
<b>Tabla 38.</b>	Ranking de la Comunidad de Madrid	58
<b>Tabla 39.</b>	Ranking de la Comunidad Valenciana	58
<b>Tabla 40.</b>	Ranking de Galicia	59
<b>Tabla 41.</b>	Ranking del País Vasco	59
<b>Tabla 42.</b>	Tipo de aceleradora con ejemplos	65



## 1. INTRODUCCIÓN

El ecosistema emprendedor experimenta continuamente una transformación significativa gracias a una mayor formación especializada, una menor aversión al riesgo y la reducción de la estigmatización del fracaso (GEM, 2018), lo que ha favorecido el surgimiento de *startups* con alto potencial de crecimiento. Este cambio de mentalidad ha impulsado la adopción de nuevas herramientas de apoyo empresarial, especialmente entre jóvenes emprendedores y fundadores de *startups* (Cánovas et al., 2018).

El emprendimiento es un motor esencial para la revitalización económica (Fernandes et al., 2022), ya que impulsa el crecimiento de empresas productivas (Sumba et al., 2020), la creación de empleo, la innovación y la internacionalización, contribuyendo a una economía más competitiva y sostenible. En este marco, las *startups* juegan un papel crucial en el empleo, la productividad y la innovación (Templeman, 2014; Karen & Weinberger, 2019).

Sin embargo, su consolidación enfrenta múltiples desafíos: la falta de financiación, la dificultad para ganar legitimidad, la escasa experiencia y la fuerte competencia generan una elevada tasa de mortalidad empresarial, especialmente en el primer año (Iberinform, 2019), agravada además por la incertidumbre económica y regulatoria.

Los jóvenes emprendedores enfrentan desafíos adicionales por su limitado acceso a recursos financieros, redes de contacto y trayectoria profesional (GEM, 2019-2020), lo que hace indispensable un apoyo integral que incluya financiamiento, mentoría y un entorno normativo favorable para garantizar su supervivencia y contribución a la innovación.

En este sentido, las políticas públicas son clave para reducir la mortalidad empresarial temprana, mediante medidas como el acceso a financiación, incentivos fiscales, simplificación administrativa y programas de capacitación (Oberg et al., 2020; Klyver & Arenius, 2022), impulsando así el crecimiento de *startups*, el empleo y modelos productivos más competitivos y sostenibles.

Las incubadoras y aceleradoras son actores clave del ecosistema emprendedor, ya que ofrecen formación, metodologías especializadas, redes estratégicas y, en ocasiones, financiamiento, creando entornos donde los emprendedores pueden desarrollar negocios sólidos (Dhochak et al., 2019; Milovanovic & Tutic, 2021). Tras la pandemia, su relevancia ha aumentado al apoyar la colaboración

entre *startups* y el asesoramiento ante los nuevos desafíos empresariales (De Esteban, 2022). Por ello, actualizar los estudios sobre su estado en España resulta esencial para comprender su evolución e impacto y mejorar sus estrategias de apoyo al emprendimiento.

Este informe se centra en las incubadoras y aceleradoras de empresas, aunque cabe mencionar que existen otros programas con objetivos similares de promoción empresarial. Entre ellos, destacan diversas iniciativas nacionales de desarrollo empresarial impulsadas por políticas de la Comisión Europea, recogidas en el Plan Estratégico de Innovación y Transferencia Tecnológica (Ferreiro & Vaquero, 2010):

- **Los parques científicos.** Son espacios vinculados a universidades y centros de investigación, diseñados para fomentar la creación de empresas basadas en el conocimiento y organizaciones de alto valor añadido. Cuentan con un organismo de gestión que impulsa la transferencia tecnológica y la innovación entre sus usuarios (APTE, 2023).
- **Los parques de investigación.** Se sitúan próximos a campus universitarios o de investigación, buscando el desarrollo de un producto y/o la investigación básica. Los parques de investigación se asemejan a los parques científicos en la proximidad a las universidades y a los centros de investigación, pero a diferencia de estos, su objetivo es la investigación más que el desarrollo.
- **Los parques tecnológicos.** Cuyo origen se remonta al Stanford Research Park en los años 50 (CAF, 2023), son instalaciones que albergan empresas de alta tecnología donde, a diferencia de los parques científicos, no es necesaria la presencia académica y se puede investigar, producir y comercializar resultados.
- **Los centros de investigación.** Ofrecen servicios y respaldo principalmente en las áreas de financiamiento, *marketing*, tecnología y administración a aquellas empresas que están involucradas en el desarrollo y comercialización de nuevos productos o procesos tecnológicos, caracterizados por un alto grado de riesgo.
- **Parques de negocios.** Aseguran un entorno de alta calidad para el desarrollo de actividades empresariales en diversas etapas, aunque no están necesariamente vinculadas a instituciones académicas.

## 2. OBJETIVO

---

Este informe tiene como objetivo profundizar en el conocimiento del ecosistema emprendedor, un factor clave para el desarrollo sostenible de las estructuras empresariales y la creación de empleo, aspectos esenciales para el crecimiento económico del país. Actualizar la información recopilada en estudios previos permitirá trazar un mapa preciso de esta realidad, facilitando un enfoque más estratégico y efectivo para su impulso y consolidación.

Desde una perspectiva más objetiva, este estudio proporciona directrices para diversos actores dentro del ecosistema empresarial nacional, identificando las mejores prácticas en el establecimiento de incubadoras y aceleradoras de empresas, reconocidas como líderes en el sector. Las ediciones anuales de estos informes están concebidas para motivar a las incubadoras y aceleradoras de negocios a mejorar constantemente sus recursos de apoyo al plan de negocios, con la expectativa de que esto resulte en la generación de más empleo.

Para lograr estos objetivos, se construye un ranking nacional para los dos tipos de entidades que sigue la misma estructura que sus ediciones anteriores (Informe Funcas 2013, 2015, 2016/2017, 2018/2019, 2020/2021, 2021/2022, 2022/2023, 2023/2024, 2024/2025). En primer lugar, se realiza una actualización del censo de viveros y aceleradoras operativas y se diseña la información a obtener de los mismos. A través de trabajo de campo se recogen los datos de las diferentes entidades para, finalmente, aplicarse un modelo estadístico, que se alimenta con dicha información, con el fin de clasificar a los viveros y aceleradoras de empresas, de acuerdo tanto a sus recursos cualitativos como a la producción de servicios y a la calidad de estos.

En definitiva, el propósito de la propuesta es fomentar la mejora de los procesos de incubación de las incubadoras y aceleradoras de empresas en España, mediante la aplicación de un sistema de evaluación. Esto permitirá obtener conclusiones y analizar el estado actual de dichas entidades.

## 3. LOS VIVEROS DE EMPRESAS

---

### 3.1. Definición de los viveros de empresas

Los viveros de empresas son impulsores clave del emprendimiento (Ahmed et al., 2020), ya que esti-

mulan la generación de ideas, apoyan la creación de nuevas empresas y facilitan su crecimiento mediante colaboración con consultores y proveedores de recursos, con especial énfasis en etapas iniciales e innovadoras (Roundy, 2017; Blank, 2021; Braun y Suoranta, 2024).

Al igual que las aceleradoras, se centran en respaldar a empresas recién creadas, aunque desde enfoques distintos (Lange y Johnston, 2020). Las aceleradoras hacen hincapié en el aprendizaje intensivo como pilar fundamental de sus programas, mientras que los viveros de empresas más convencionales buscan economizar recursos para sus inquilinos, facilitando su desarrollo al ofrecer infraestructura (oficinas, conexión a internet, servicios administrativos, etc.) y servicios profesionales a tarifas reducidas. (Hallen et al., 2017). En otras palabras, mientras los viveros de empresas buscan resguardar a las *startups* alojadas de las fuerzas del mercado, brindándoles un entorno propicio para su crecimiento y reduciendo los riesgos de fracaso, las aceleradoras se configuran como entidades diseñadas para acelerar la interacción de las empresas con el mercado. Su objetivo es que estas se adapten de manera rápida y efectiva, fomentando la agilidad empresarial. En resumen, buscan desarrollar empresas ágiles y resistentes. (Guerra, 2015).

Dar soporte a las *startups* es eficaz para desarrollar los nuevos emprendimientos y conduce indirectamente al fomento del empleo (Dhochak, 2019), e inciden directa y positivamente en la economía y la sociedad (Mustafa et al., 2024). Esas mismas empresas pagan impuestos y tributos; por lo tanto, también crean riqueza. Todo esto, además, viene acompañado en muchas ocasiones con desarrollo de tecnología y promoción de la innovación. Por ello, el impacto local es siempre positivo para el progreso y desarrollo económico en la sociedad de su entorno. Por esta razón, para un crecimiento sostenible de empleo en las regiones, el apoyo público y privado hacia las *startups*, especialmente durante sus primeros años de vida, resulta imprescindible para la generación de riqueza (De Esteban, 2020).

Una empresa no opera de manera aislada, sino que está interconectada con su entorno, y sus características influyen significativamente en su éxito. Factores externos al emprendedor, como la financiación, las barreras de entrada, la fluctuación del mercado, la ubicación o las diversas herramientas de apoyo ofrecidas por entidades como incubadoras de empresas, tienen un impacto significativo y directo en las probabilidades de persistencia de una empresa emergente (De Esteban et al., 2024). En general, las empresas buscan aprovechar las oportu-

tunidades ofrecidas por clústeres empresariales o el respaldo de incubadoras para potenciar su desarrollo (De Pablo & Uribe, 2016).

Los orígenes de los viveros de empresas se remontan a la posguerra en Estados Unidos, donde el American Research Department (ARD) del MIT buscó conectar la universidad con el sector empresarial (Segib, 2020). Otra vertiente sitúa el primer antecedente en 1951 con la creación del Stanford Research Park en Silicon Valley, orientado a la transferencia tecnológica y al desarrollo de empresas de base tecnológica. Sin embargo, el origen más reconocido por la literatura es el Batavia Industrial Center (BIC), fundado en 1959 en Nueva York por Charles Mancuso, considerado el primer vivero de empresas como tal.

Estos espacios ofrecen respaldo tecnológico, financiero y gerencial, incluyendo infraestructura, laboratorios y subvenciones (Al-Mubarak y Busler, 2017), convirtiéndose en herramientas de desarrollo industrial, diversificación regional y generación de empleo (GEM, 2020). La crisis energética de los años setenta impulsó en EE. UU. su expansión como mecanismo para sostener economías locales y fomentar pymes innovadoras. En los ochenta y noventa, el modelo se extendió a Europa, con especialización en biotecnología y TI (Caiazza, 2014).

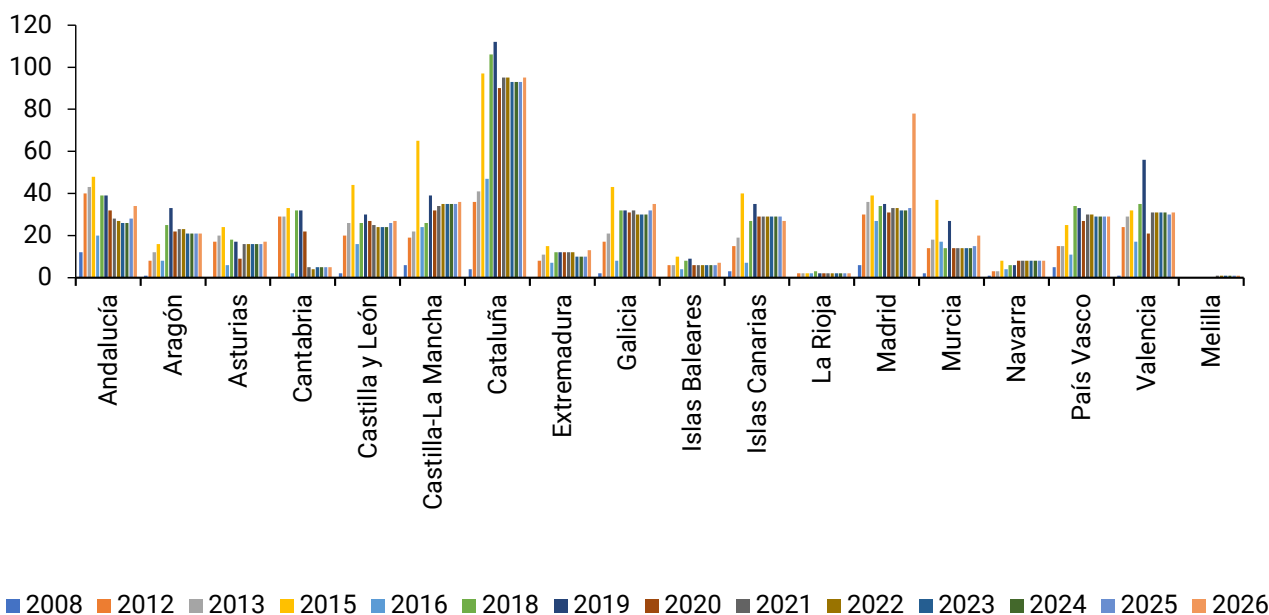
Con el tiempo, la provisión de espacio físico resultó insuficiente, y las incubadoras evolucionaron hacia servicios de formación, tutoría y consultoría, atrayendo a universidades, inversores y organismos públicos. La llegada de Internet dio paso a nuevos modelos como la incubadora virtual o en red (Reit, 2022; Vaz et al., 2023), y las nuevas tecnologías, computación en la nube, gamificación, redes sociales, permitieron resolver problemas de forma más ágil. Dado que la creación de redes se relaciona positivamente con el descubrimiento de oportunidades (Shu et al., 2018), las incubadoras actuales priorizan conectar a sus alojados con clientes, inversores y socios estratégicos.

### 3.1.1. Origen y evolución de los viveros de empresas en España

Las incubadoras de empresas surgieron como instrumento de política industrial a principios de los años ochenta, con el objetivo inicial de impulsar el desarrollo económico en regiones afectadas por la transformación industrial. En ese contexto, la Small Business Administration de EE. UU. creó un programa de promoción de incubadoras y, en 1985, se fundó la National Business Incubation Association (NBIA), organización de referencia mundial en el suministro

Figura 1

Recuento de viveros identificados en investigaciones previas y en la actualidad, desglosado por comunidad autónoma desde el año 2008



Fuente: Elaboración propia.

de recursos para ecosistemas empresariales, dirigida a incubadoras, aceleradoras, espacios de *coworking* y otras entidades de apoyo al emprendimiento.

En 1987, España se incorporó a esta tendencia con la creación de BEAZ (Bizkaiko Enpresa eta Aurrerapen Zentrua), su primera incubadora, impulsada por la Comisión Europea y la Diputación Foral de Vizcaya. No obstante, la cultura emprendedora española no se consolidó hasta principios del siglo XXI, espoleada por la globalización y la crisis económica, con la administración pública y algunas empresas privadas como principales promotoras del emprendimiento como vía de creación de empleo. Entre 2010 y 2012, el potencial emprendedor casi se duplicó, y a partir de 2015 se observó cierta estabilidad en los niveles de participación, hasta que la pandemia de COVID-19 la interrumpió: la mayoría de los emprendedores nacientes (68,3 %), nuevos (79 %) y consolidados (69,8 %) reconoció que emprender en 2020 fue considerablemente más difícil que en 2019 (GEM, 2021).

Las comunidades autónomas recibieron progresivamente recursos para sus propias políticas de desarrollo económico y empleo, con el apoyo financiero de la Unión Europea (UE) a través de la Dirección de Política Regional de la Comisión Europea. En cuanto a su clasificación, hasta finales del siglo XX las incubadoras se ordenaban según el tipo de actividad que promovían; actualmente, ese criterio se ha ampliado, pudiendo también diferenciarse por sus objetivos o por el carácter público o privado de sus promotores.

Al examinar la evolución de este tipo de entidades en España, se aprecia que, desde la inauguración del primer vivero en Vizcaya en 1987, estas instituciones han

proliferado en todo el territorio nacional. En la actualidad, hemos identificado 486, y al comparar con el año anterior, se evidencia una estabilidad en cuanto al número de viveros, incluso un leve incremento.

### 3.2. Objetivos y características de los viveros de empresas

A lo largo de su historia, la figura de los viveros de empresas ha recibido diversas definiciones; no obstante, las principales asociaciones de viveros han desempeñado un papel fundamental en la consolidación y maduración de este concepto.

National Business Incubation Association 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 recursos y servicios de ayuda a los emprendedores. Su objetivo principal es que las empresas, cuando finalicen su estancia en el vivero, sean capaces, independientes y financieramente rentables por sí solas.

Autores expertos en el emprendimiento español actual, como Blanco Jiménez, conciben los viveros de empresas según los siguientes objetivos:

- Apoyan iniciativas empresariales a través de la oferta de instalaciones y consultoría especializada.
- Fortalecen la capacidad emprendedora creando un ambiente adecuado para el desarrollo empresarial.
- Fomentan la consolidación de nuevas empresas minimizando los costes al inicio de la actividad.

Tabla 1

#### Conceptos de vivero de empresas

Acciones de viveros como fomento de la innovación y desarrollo tecnológico	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Selección, formación y actualización del personal en temas tecnológicos y de innovación.</li> <li>■ Integración o vinculación a redes, universidades, empresas e instituciones que realizan desarrollos tecnológicos y/o innovadores.</li> <li>■ Participación constante de su equipo en congresos y actividades de promoción a la innovación.</li> <li>■ Desarrollo de actividades propias de fomento a la innovación.</li> </ul>
Acciones de viveros como herramientas útiles para el desarrollo económico	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Selección, formación y actualización del personal en temas vinculados con las actividades económicas locales y/o con las ventajas comparativas y competitivas de la región donde estén establecidas.</li> <li>■ Vinculación y articulación de actividades con gremios y autoridades regionales.</li> <li>■ Incentivo a la formación de enlaces y redes de empresas vinculadas a regiones o a sectores de actividad económica.</li> <li>■ Desarrollo de actividades orientadas a fomentar el fortalecimiento del entorno empresarial, así como la integración de nuevas empresas a dicho entorno.</li> </ul>

Fuente: Ciancio & Farcelli (2005).

- Aumentan la tasa de supervivencia de las empresas durante sus primeros años de vida.
- Contribuyen a la generación de empleo, tanto de naturaleza asalariada como a través del auto-empleo.

Resumiendo la revisión de la literatura (Abakumenko et al., 2015; Ferreiro et al., 2018; Kurian et al., 2018; Yang & Wang, 2022) en una única conclusión, podemos decir que el objetivo principal de un vivero de empresas es encontrar el entorno más adecuado para la innovación, el desarrollo y la madurez empresarial, para proporcionar a sus usuarios una gama de servicios para aumentar las posibilidades de éxito y supervivencia empresarial y, en última instancia, para crear oportunidades de trabajo para la empresa, impactando en un mayor crecimiento económico a través del desarrollo e innovación de las *startups* y su supervivencia mediante la revitalización del entorno en el que operan.

### 3.3. Tipos de viveros de empresas

Existen diversos tipos de viveros que se clasifican según varios factores, y una segmentación relevante es la propuesta por Viadiu y Martínez. Estos autores distinguen entre dos grandes grupos: los viveros tradicionales y los especializados. Los viveros

tradicionales se centran en asegurar la viabilidad a largo plazo de las startups, orientándose hacia actividades económicas convencionales y empresarios con experiencia y valores personales que respalden el éxito del nuevo emprendimiento. En cambio, los viveros especializados tienen como objetivo apoyar iniciativas relacionadas con las nuevas tecnologías de la información y comunicación, sin enfocarse tanto en el éxito inmediato de la iniciativa empresarial que acogen.

Otros autores son más críticos con su criterio a la hora de diferenciar los viveros de empresas, en 1990, David Allen y Richard McClusky, diferenciaron a los viveros de empresas según dos formas de añadir valor, estableciendo cuatro categorías de viveros de empresas:

- Viveros con ánimo de lucro.
- Viveros corporativos sin ánimo de lucro.
- Viveros académicos.
- Viveros con ánimo de lucro de capital semilla.

De esta manera, para cada una de las cuatro categorías de viveros, se definen dos tipos de objetivos, primarios y secundarios. La tabla 2 muestra la teoría planteada por Alley y McClusky.

Tabla 2  
Viveros de empresas por promotor y objetivos

	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.	Viveros con ánimo de lucro de capital semilla.
Objetivo primario	Apreciación valor de los inmuebles. Vender servicios a los inquilinos.	Creación de empleos Apoyo al potencial emprendedor.	Colaboración universidad industria. Comercialización de la investigación universitaria.	Capitalización de oportunidades de inversión.
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.

Fuente: Allen & McCluskey (1990).

Otros expertos identifican otras tipologías diferentes (Grimaldia & Grandia, 2005):

Por un lado, los viveros públicos o centros de innovación de negocios (BICs o *Business innovation centres*). Los viveros privados y los corporativos CPIs o *Corporate Private incubators* y los independientes IPIs o *Independent Private Incubators*. Y por último los viveros universitarios o UBIs, *University Business Incubators*.

Existen diferencias entre las distintas maneras de operar que tienen los diferentes viveros de empresas:

Los viveros se diferencian según su naturaleza jurídica: los BICs y UBIs son públicos y sin ánimo de lucro, mientras que los IPIs y CPIs son privados y buscan rentabilidad.

Pueden especializarse por sector industrial, lo que les permite atraer *startups* afines y generar sinergias entre ellas. Su ubicación física varía según sus obje-

**Tabla 3**  
Viveros de empresas por otros factores

En función del sector		
Generales	Industriales	Tecnológicos
Alojan a pequeñas y medianas empresas de cualquier sector, dotándolas de la infraestructura básica para su desarrollo en el inicio de su actividad.	Contribuyen al desarrollo económico local a través de la creación de pequeñas industrias en un determinado sector. Ofreciendo los laboratorios o maquinaria necesaria para su puesta en marcha.	Especializados en I+D+I y en la ayuda a las Empresas de Base Tecnológica (EBT), recogen las empresas dedicadas a la tecnología. Su periodo de incubación es de mayor duración.
Microempresa	Servicios	Virtuales
Promueven la creación de empresas en regiones desfavorecidas con grandes desafíos económicos, en donde el sector privado difícilmente llegaría, sobre todo para convertir la economía informal en formal.	Desarrollan programas para las empresas dedicadas al sector servicios.	Ofrecen servicios de forma virtual, conectando empresas y clientes a través de plataformas tecnológicas y otros medios de telecomunicación.
En función de su estructura operativa		
Tutores o Mentores	Participativos	Libres
Mantienen su influencia en el desarrollo y la estrategia de las empresas que amparan durante un periodo de tiempo determinado mediante la tutela o seguimiento de un plan formativo.	El vivero influye en el capital social de la empresa mediante la participación en la estructura financiera de la misma, a través de la adquisición de acciones o participaciones y una sociedad de capital de riesgo.	Actúan como arrendadores de espacios, sin dar mayor valor añadido a las empresas que se alojan en ellas.
Dependiendo de las fuentes de financiación		
Públicos	Mixtos	Corporativos (privados)
Pertenece a las administraciones públicas o entidades mediadoras que reciben fondos directamente para la gestión del centro. Ofrecen equipamientos físicos, información y asesoramiento a emprendedores. Se caracterizan principalmente por la gratuidad de los servicios que prestan, aunque en ocasiones se establecen precios públicos para el pago de algún servicio.	Surgen de acuerdos de colaboración entre grandes empresas o sus asociaciones y la Administración pública (Universidades, ayuntamientos, etc.).	Los viveros corporativos promovidos por empresas o empresarios con la finalidad de obtener beneficios o favorecer la innovación dentro de la empresa, apoyándose en los emprendedores.

tivos, pudiendo estar en zonas en desarrollo, polígonos industriales o cerca de universidades.

El mercado objetivo de las empresas incubadas puede ser local, nacional o internacional, lo que condiciona el modelo de incubación. Las ideas que acogen pueden surgir tanto de organizaciones existentes como de individuos externos.

El apoyo ofrecido abarca desde las fases iniciales hasta la independencia de la startup, aunque algunos viveros se especializan en una etapa concreta del ciclo de vida empresarial. El tiempo de permanencia varía según la estrategia y el mercado de cada empresa, y en ocasiones está predefinido. Finalmente, los servicios disponibles dependen de las necesidades de las empresas acogidas y del conocimiento del equipo gestor.

Otros expertos identifican la clasificación de los viveros de empresas en función de otros factores (Blanco, 2012):

Sin importar los tipos o clasificaciones que posean, todos los viveros de empresas exhiben tanto ventajas (Li et al., 2020; Vaz et al., 2023) como limitaciones (Gulia et al., 2025; Vaz et al., 202). Los autores sostienen que las ventajas provienen de las contribuciones que los viveros hacen al entorno directo en el que operan, mientras que las limitaciones surgen de las problemáticas que resultan en el fracaso de las iniciativas empresariales (Ferreiro, 2013).

Para que un vivero de empresas funcione es necesario que se garanticen, al menos, dos requisitos. En primer lugar, debe apoyar la cultura emprendedora y seleccionar aquellas ideas con oportunidades de futuro, para ello es necesario disponer de personal experto en los viveros que analicen los diferentes proyectos, garantizando, al mismo tiempo, toda la logística necesaria para que la iniciativa llegue a buen fin y en segundo lugar es necesario el desarrollo de una lógica empresarial, pues si bien la intervención pública puede ser el germen para el nacimiento del vivero, su desarrollo y consolidación precisa de una interrelación con el sector empresarial (Ferreiro, 2013).

### 3.4. Fases de los viveros de empresas

Las diferentes fases que contempla un vivero de empresas pueden ser descritas como una cadena de etapas que se desarrollan de forma consecutiva, y cada una de dichas etapas atiende a determinadas necesidades del ciclo de vida de un proyecto emprendedor. Es decir, se trata de un proceso evolutivo que se inicia en el momento en el que surge para el emprendedor una idea de negocio y toma la decisión de acometerla y finaliza cuando esa idea alcanza su máximo nivel de desarrollo y se convierte en un negocio funcional y rentable.

**Tabla 4**  
Ventajas e inconvenientes de los viveros de empresas

Ventajas	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Aumenta la posibilidad de creación de empresas.</li> <li>■ Genera incremento de empleo.</li> <li>■ El coste de infraestructura y servicios recibidos por los emprendedores está por debajo del mercado.</li> <li>■ Grandes posibilidades de sinergias entre los emprendedores ubicados en los viveros de empresas.</li> <li>■ Elaboración de un plan de empresa que ayuda a la mejora de su competitividad.</li> <li>■ Asesoramiento en temas de gestión empresarial y ayudas públicas.</li> <li>■ Tasa de supervivencia superior a otros emprendedores.</li> <li>■ Mayores contactos con agentes económicos del entorno.</li> </ul>
Limitaciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Algunos emprendedores se vuelven dependientes de las ayudas gestionadas a través de los viveros.</li> <li>■ Existen viveros creados con criterios políticos sin un plan económico que justifique el vivero.</li> <li>■ Algunos viveros están gestionados por funcionarios que no cumplen el perfil idóneo para asesorar a los emprendedores.</li> <li>■ Excesivo coste de construcción y mantenimiento del vivero.</li> <li>■ Falta de coordinación entre viveros buscando sinergias que redunden en beneficio de los emprendedores.</li> <li>■ Escasez de intercambio de ideas entre los empresarios instalados en el vivero y aquellos fuera del mismo.</li> <li>■ La ausencia de relaciones fluidas con el sector empresarial.</li> </ul>

Fuente: Ferreiro (2013).

En cada fase, el vivero ofrece un conjunto de actividades de apoyo al emprendedor, comprendidas en las siguientes etapas:

### 3.4.1. Difusión del espíritu emprendedor y captación de emprendedores

El propósito de un vivero de empresas en esta fase es el de servir como punto de referencia para cualquier interesado, ofreciendo conferencias de expertos, sesiones de formación, redes sociales, formación en herramientas de alta utilidad, etc., pero, sobre todo, informar a la comunidad potencialmente emprendedora de las ventajas que ofrece.

### 3.4.2. Asesoramiento inicial

Esta etapa acoge el primer contacto del emprendedor con el vivero de empresas. El personal debe resolver dudas y orientar sobre aspectos legales, financiación, herramientas para el plan de negocio y servicios disponibles. La sesión debe partir de las necesidades del emprendedor, de modo que salga con ideas claras y los próximos pasos definidos. En algunos casos, la preincubación puede ser la etapa siguiente.

### 3.4.3. Preincubación

Esta fase ofrece espacio físico, apoyo y seguimiento para elaborar el plan de empresa, junto con asesoramiento técnico y orientación sobre financiación. Su duración es de pocos meses, durante los cuales se

evalúa el avance de cada proyecto.

El objetivo principal es desarrollar el plan de negocio: un documento que recoge los objetivos de la idea empresarial e incluye secciones como análisis del sector y la competencia, *marketing*, operaciones, recursos humanos, aspectos jurídicos y plan financiero.

Además, los participantes comparten un entorno con otros emprendedores en la misma etapa, lo que favorece el intercambio de experiencias y la generación de sinergias. Si el plan resulta viable, el siguiente paso es constituir la figura jurídica a través de la fase PAE.

### 3.4.4. Creación de la empresa Punto de Atención al Emprendedor (PAE)

Esta fase corresponde al alta de autónomo o constitución de la empresa, y engloba de forma telemática un conjunto de procedimientos administrativos que serían bastante más lentos y costosos de acudir a cada una de las entidades correspondientes. Muchos viveros de empresas en España poseen un PAE con acceso a la plataforma CIRCE, diseñada para facilitar y optimizar las labores de alta de las empresas y de autónomos ante las distintas instancias administrativas que lo requieren. En esta fase, el emprendedor y su equipo deben evaluar muy bien los detalles, al tiempo que el personal del vivero debe advertir sobre las consecuencias, ventajas y desventajas de las distintas alternativas que puedan presentarse.

Figura 2  
Fases de los viveros de empresas



Fuente: Elaboración propia, con el uso de Napkin.AI

### 3.4.5. Incubación

Esta es la fase más crítica del proceso, cuyo objetivo es aumentar la supervivencia de los nuevos negocios, especialmente vulnerables durante sus primeros tres o cuatro años. El vivero proporciona un espacio físico privado y un entorno favorable que permite a las empresas alcanzar su madurez con costes reducidos y servicios de apoyo incluidos.

Durante esta etapa, el vivero mantiene el acompañamiento continuo: seguimiento de resultados, acceso a redes de contactos y atención a las necesidades o problemas que puedan surgir en el día a día del proyecto.

### 3.4.6. Graduación

Uno de los principales logros de un vivero consiste en graduar empresas exitosas y con capacidad de sostenerse en el tiempo una vez salen del entorno vivero; la graduación es, por tanto, la última etapa en la que un vivero de empresas interactúa con sus usuarios de forma directa, dado que la empresa que estaba alojada ha superado satisfactoriamente el programa de incubación. A pesar de ello, el vivero trata de mantener el apoyo y seguimiento a la empresa cuando está fuera de sus instalaciones, con relación a formación, concursos, premios, boletines informativos, etc.

## 4. REDES DE VIVEROS DE EMPRESAS

Las incubadoras de empresas de todo el mundo han alcanzado un alto nivel de madurez, desde sus orígenes originales hasta su desarrollo moderno, ya sean países desarrollados o en vías de desarrollo, el propósito de su existencia es el desarrollo del sistema de innovaciones tecnológicas en diferentes países (NBIA).

Dicha evolución puede diferenciarse en tres etapas claras:

En sus orígenes, los viveros eran centros de formación con espacios físicos para empresas, vinculados a universidades e institutos. Con el tiempo evolucionaron hacia incubadoras especializadas en alta tecnología, combinando investigación, gestión y herramientas digitales.

Hoy se orientan a posicionar nuevos negocios en un entorno globalizado, apoyando la exportación e impulsando redes regionales, nacionales e internacionales para facilitar la transferencia de tecnología, innovación y conocimiento entre emprendedores.

En nuestro país podemos encontrar las siguientes redes de viveros de empresas cuyo objetivo principal es fomentar la economía en las distintas comunidades.

### 4.1. MADRID EMPRENDE



Nombre: Red de Viveros de Empresas. Madrid Emprende.

Web: [www.madridemprende.es](http://www.madridemprende.es)

Año de creación: 2008

La Dirección General de Innovación y Emprendimiento, adscrita al Área de Gobierno de Economía, Innovación y Empleo, bajo el nombre Madrid Emprende, es el área municipal encargada de la gestión de la Red de Viveros del Ayuntamiento de Madrid.

Su objetivo principal es gestionar la red de viveros de empresas en el municipio de Madrid que a través de un precio público combina el uso de despachos para desarrollar actividades profesionales del sector servicios, con el acompañamiento y asesoramiento para el desarrollo de esas actividades con

el mayor éxito posible. En estos centros, además de despachos, disponen de espacios gratuitos de coworking para que los emprendedores puedan desarrollar su plan de empresa o desarrollar tu actividad profesional.

La Red dispone de una sede central para atender a emprendedores y cuenta con un total de siete centros distribuidos en diversos distritos de Madrid. Hasta el momento, alrededor de 500 empresas han sido acogidas en estos centros.

Disponen de diferentes colaboraciones con entidades para facilitar el camino a sus emprendedores. Entre estas colaboraciones encontramos al Banco Sabadell, la Asociación Española de Mujeres Empresarias de Madrid (ASEME), el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) o la Red European Business & Innovation Centre Network (EBN), la Asociación Nacional de CEEI Españoles (ANCES), y la Asociación para el Desarrollo de la Empresa Familiar de Madrid (ADEFAM).

## 4.2. RED ARAGONESA DE CENTROS DE EMPRENDIMIENTO (RED ARCE)



Nombre: Red Aragonesa de Centros de Emprendimiento (RED ARCE).

Web: <https://aragonemprende.com/portfolio/red-arce/>

Año de creación: 2017

La Red Aragonesa de Centro de Emprendedores es una iniciativa patrocinada por el Gobierno de Aragón; definida como un espacio para la conectividad, información y gestión de los centros de emprendimiento comarcales y creación de conocimiento entre los emprendedores en todo el territorio aragonés. La Red surge como un modelo horizontal de articulación y de conocimiento colectivo que busca explotar el potencial de los incipientes negocios, de experiencia y de contactos presentes en el mercado aragonés.

Por este motivo, la Red Aragonesa, es definida como un espacio para la conectividad, para la informa-

ción y la gestión de los centros de emprendimiento comarcales, así como para la creación de conocimiento entre los emprendedores en todo el territorio aragonés.

Asimismo, esta Red busca convertirse en el espacio de referencia no solo para los emprendedores aragoneses sino para cualquier persona u organización implicada en la promoción de la cultura emprendedora al ser una plataforma donde pueden encontrar la información y las herramientas de apoyo adecuadas para el desarrollo de actividades emprendedoras o consolidadas en el territorio aragonés

Disponen de diversas colaboraciones con entidades como CEEI Aragón, Ibercaja, la Fundación Agencia Aragonesa para la Investigación y Desarrollo (ARAID), el Instituto Aragonés de la Mujer (IAM), y la Asociación de Mujeres Empresarias y Profesionales (ARAME), entre otras.

Los 45 centros integrados en esta Red cuentan con herramientas de colaboración y gestión que facilitan el trabajo en red en beneficio de los emprendedores de la región. Hasta la fecha han alojado en sus centros a más de 200 empresas.

## 4.3. ANDALUCÍA OPEN FUTURE

ANDALUCÍA  
OPEN FUTURE



Nombre: Andalucía Open Future

Web: <https://andalucia.openfuture.org/>

Año de creación: 2014

Andalucía Open Future es un programa de aceleración de startups puesto en marcha por la Consejería de Transformación Económica, Industria, Conocimiento y Universidades de la Junta de Andalucía y Telefónica. Gracias a una metodología de mentorización y seguimiento personalizado, impulsa empresas de base innovadora tecnológica en los cuatro espacios que tiene en la región: El Cubo (Sevilla), La Farola (Málaga), El Cable (Almería) y El Patio (Córdoba). El programa cuenta con el apoyo de los ayuntamientos de Málaga, Almería y Córdoba (a través del Instituto Municipal de Desarrollo Económico y Empleo) para la gestión

y dinamización de dichos espacios, y de todas las universidades andaluzas.

La iniciativa proporciona a las startups un espacio de trabajo propio, una metodología de aceleración personalizada y un equipo de mentores especializados en diversas áreas de negocio compuesto por más de 80 profesionales en activo, en su mayoría emprendedores. Además, ofrece diversas oportunidades de networking, acceso a clientes a través de la Junta de Andalucía y la red global Open Future de Telefónica, así como a instrumentos de financiación pública. Las startups disponen de un período de cuatro meses, ampliable a cuatro meses más, para conseguir sus objetivos empresariales y obtener una mayor consolidación, trayectoria y posicionamiento. Desde su puesta en marcha en 2014, cuenta con cuatro espacios para el emprendimiento, y más de 200 empresas han sido alojadas, con una tasa de supervivencia de más del 80 %.

## 4.4. ANDALUCÍA EMPRENDE



Nombre: Andalucía Emprende.

Web: <https://www.andaluciaemprende.es/>

Año de creación: 1999

Andalucía Emprende es una fundación adscrita a la Consejería de Empleo, Formación y Trabajo Autónomo de la Junta de Andalucía, que tiene como misión promover la iniciativa emprendedora y el desarrollo empresarial para contribuir a la dinamización de la economía regional.

Su objetivo consiste en fomentar y apoyar la creación y la consolidación de empresas y empleo en el territorio mediante la prestación de servicios de calidad. Estos servicios son gratuitos y van dirigidos tanto a personas emprendedoras que desean poner en marcha una iniciativa empresarial en Andalucía como a empresas ya constituidas que necesiten apoyo para su expansión, modernización y consolidación en el mercado.

La Red dispone de unos servicios centrales, dirigidos a la dirección gestión y administración de esta. Además, cuenta con ocho direcciones provinciales, una en cada capital de provincia de Andalucía y con más de 260 Centros Andaluces de Emprendimiento (CADE) repartidos por toda la Comunidad. En total, la Red cuenta con 876 alojamientos empresariales y más de 63 puntos de información, atendidos por un cualificado equipo de profesionales especializados en creación y desarrollo empresarial, que presta servicios de apoyo a emprendedores y empresas, dando cobertura al 100 % de la región.

Tienen suscritos convenios de colaboración con distintas entidades, tanto públicas como privadas, para ofrecer a autónomos y pymes servicios y recursos financieros en condiciones ventajosas. Además, promueven diferentes iniciativas para difundir y potenciar el espíritu emprendedor como "Talento Emprendedor" o la Cátedra "Andalucía Emprende", un programa de incentivos que sufraga acciones dirigidas a la sensibilización, la formación, el asesoramiento y el apoyo a personas emprendedoras, así como a la investigación en torno a este sector.

## 4.5. BARCELONA ACTIVA



Nombre: Barcelona Activa.

Web: [www.barcelonactiva.cat](http://www.barcelonactiva.cat)

Año de creación: 1988

Barcelona Activa es la empresa municipal ejecutora de las políticas de promoción económica del Ayuntamiento de Barcelona. Su objetivo es impulsar la actividad económica de la ciudad, potenciando el empoderamiento de la ciudadanía y el reequilibrio entre territorios para lograr un modelo justo de desarrollo económico desde la perspectiva de la economía plural, especialmente la economía social

y solidaria. Barcelona Activa está presente en más de 50 puntos de la ciudad.

Esta entidad dispone de una oficina de atención a las empresas, un parque tecnológico, un centro (innoBA) de actividades, servicios especializados, investigación, formación y espacios en el ámbito de la Economía Social y Solidaria (ESS) y la Innovación Socioeconómica, y tres viveros.

También cuenta con proyectos de cooperación internacional y de asistencia técnica internacional para la transferencia de metodologías, enfocadas al fomento del desarrollo empresarial, la innovación, internacionalización, y colaboraciones con entidades como CECOT y área metropolitana de Barcelona (AMB).

## 4.6. RED DE VIVEROS DE MURCIA



Nombre: Red de viveros de Murcia.  
Año de creación: 2011

La Red de Viveros de Empresa y Centros de Apoyo al Emprendedor de la Región de Murcia nace por iniciativa del Instituto de Fomento de la Región de Murcia con el fin de gestionar de forma conjunta la promoción, las actividades de asesoramiento, la dotación de servicios, así como las acciones necesarias para conseguir mejoras que redunden en la competitividad de los emprendedores y empresas del entorno de los Viveros de Empresa y Centros de Apoyo a emprendedores regionales.

Actualmente cuenta con 22 centros repartidos por diferentes localidades de la región.

La Red está concebida de forma colaborativa, compartiendo y optimizando servicios, con una visión orientada a contribuir al crecimiento socioeconómico favoreciendo el desarrollo de actividades empresariales.

Además, esta Red tiene a disposición de los emprendedores el Programa A+, un proyecto conjunto entre la asociación de jóvenes empresarios de la región de Murcia (AJE), el Instituto de Fomento de la Región de Murcia (INFO) y el Centro de referencia TIC de la comarca del noroeste de la región de Murcia (Centro TIC), donde ofrecen módulos formativos, servicios de consultoría y orientación y test de autodiagnóstico de habilidades directivas y financieras.

## 4.7. NAVARRA EMPRENDE



Nombre: Navarra Emprende.  
Web: [www.navarraemprende.com](http://www.navarraemprende.com)  
Año de creación: 2014

La Red Navarra de apoyo al emprendimiento, promovida por el Gobierno de Navarra a través del Servicio Navarro de Empleo tiene como misión informar, asesorar y orientar de forma adecuada, eficiente y homogénea a las personas emprendedoras, impulsando la creación de nuevas empresas y la creación de empleo, mediante actuaciones coordinadas de todos sus agentes.

La Red navarra de emprendimiento tiene entre sus objetivos: ser la referencia en Navarra para las personas emprendedoras interesadas en poner en marcha un proyecto empresarial, optimizar los recursos existentes y mejorar la calidad de los servicios ofertados a los emprendedores e incrementar la coordinación entre las entidades pertenecientes a la Red.

Entre sus miembros encontramos organismos e instituciones públicas con especial relevancia en el apoyo al emprendimiento de la región y entidades de carácter asociativo que prestan sus servicios o realizan actividades en beneficio de la comunidad emprendedora.

## 4.8. FUNDACIÓN INCYDE



Nombre: Red de viveros de la Fundación INCYDE.

Web: [www.incyde.org](http://www.incyde.org)

Año de creación: 1999

La Red Navarra de apoyo al emprendimiento, promovida por el Gobierno de Navarra a través del Servicio Navarro de Empleo tiene como misión informar, asesorar y orientar de forma adecuada, eficiente y homogénea a las personas emprendedoras, impulsando la creación de nuevas empresas y la creación de empleo, mediante actuaciones coordinadas de todos sus agentes.

La Red navarra de emprendimiento tiene entre sus objetivos: ser la referencia en Navarra para las personas emprendedoras interesadas en poner en marcha un proyecto empresarial, optimizar los recursos existentes y mejorar la calidad de los servicios ofertados a los emprendedores e incrementar la coordinación entre las entidades pertenecientes a la Red.

Entre sus miembros encontramos organismos e instituciones públicas con especial relevancia en el apoyo al emprendimiento de la región y entidades de carácter asociativo que prestan sus servicios o realizan actividades en beneficio de la comunidad emprendedora.

## 4.9. ASOCIACIÓN DE CENTROS DE EMPRESAS PÚBLICOS DEL PRINCIPADO DE ASTURIAS (ACEPPA)



Nombre: Asociación de Centros de Empresas Público del Principado de Asturias (ACEPPA)

Web: [www.aceppa.es](http://www.aceppa.es)

Año de creación: 2000

La Asociación de Centros de Empresas Públicos del Principado de Asturias (ACEPPA) se constituyó como una entidad sin ánimo de lucro, con la misión de prestar apoyo al trabajo de sus socios, los Centros de Empresas Públicos del Principado de Asturias.

Actualmente ACEPPA está integrada por 14 centros de empresas, de titularidad y/o capital mayoritariamente público repartidos por el territorio asturiano configurando una red de apoyo estable a la iniciativa emprendedora en esta región.

Los centros de empresas miembros de ACEPPA forman parte del Programa de Fomento de la Cultura Emprendedora del Principado de Asturias.



A su vez nace la Red CREA, iniciativa del Gobierno del Principado de Asturias en colaboración con ACEPPA, ofreciendo acceso a servicios públicos de calidad para impulsar la igualdad de oportunidades, vertebrar el territorio y cohesionar la región.

De esta manera ofrecen un itinerario común a los emprendedores que busquen apoyo en alguno de los centros de la RED CREA, con personal cualificado y con apoyo tecnológico que permita incluso ser un reclamo para aquellos que actualmente residen fuera de nuestra región y quieren emprender en Asturias.

Red Crea, dispone de 13 centros de empresas.

## 5. VIVEROS UNIVERSITARIOS VS. NO UNIVERSITARIOS

---

### 5.1. La aportación de la universidad al emprendimiento y su influencia en la sociedad

El objeto de esta sección del ranking de Funcas es analizar la importancia del hecho universitario en el emprendimiento y la transferencia de los resultados positivos de este emprendimiento universitario a la sociedad. La presencia de la universidad, ya sea bien en la propiedad o gestión de los entes de emprendimiento que estudiamos en este informe, demuestra su buen hacer y eficacia. De los viveros universitarios que tenemos en la encuesta, el 63,6 % aparece dentro de los viveros avanzados dentro del ranking global de viveros que presentamos y, entre avanzados y medianos, aparece el 75 % de los viveros analizados. La presencia de la universidad tiene un papel destacado en el desempeño de los viveros porque se constituyen en polos centros de transferencia de tecnología, como muestran los datos en los apartados 3.2 y 3.2.1. Por su parte, las aceleradoras universitarias de primer nivel en el ranking suponen el 40 % de las mismas y, en conjunto con las de desempeño mediano, suponen el 80 % de las mismas. Este menor porcentaje de aceleradoras de mayor nivel en el ranking en comparación con los viveros se manifiesta también en el desempeño de estas al tratar los datos, constituyendo una oportunidad de mejora para estas entidades.

Dando un repaso a la literatura económica sobre emprendimiento y universidad, recordamos que viveros y aceleradoras universitarias son agentes del sistema de colaboración llamado modelo triple hélice: empresa, universidad y administración (Etzkowitz y Leydesdorff, 2000). Este modelo de triple hélice contribuye a generar un ecosistema emprendedor de innovación abierta (Fernández et al., 2015 y Malecki, 2018) y se desarrolla a través de acuerdos y redes que se basan y que al mismo tiempo crean condiciones para un aprendizaje social (Mudde et al., 2025). Las redes y acuerdos de colaboración son básicos en todo el proceso emprendedor (Birley, 1985), y en nuestro trabajo la presencia de la universidad en los acuerdos de colaboración de los viveros y aceleradoras universitarias es total y bastante notable en el caso de viveros y aceleradoras no universitarios (apartado 3.3).

Dentro de este ecosistema emprendedor, las políticas de transferencia de tecnología de la universidad

tienen un impacto a nivel macroeconómico en el incremento del capital intelectual local (Trequattrini et al., 2018). y en la innovación y el emprendimiento regional, sobre todo si son apoyadas a nivel legislativo (Cunningham et al., 2019). El impacto microeconómico reside en la creación de empleo, siendo de especial importancia la generación de emprendedores y la participación de estos en *spinoffs* entre sus universitarios (Ayala-Gaitán et al., 2024; Boh et al., 2016).

### 5.2. Presencia de los entes de emprendimiento universitarios en la encuesta y tamaño

En esta edición contamos con 93 viveros de empresas de los cuales 12 son universitarios y 81 son no universitarios. Las aceleradoras son 41 de las cuales cinco son universitarias y 36 no universitarias.

En cuanto al tamaño en porcentaje igual, el 75 % de los viveros universitarios y de las aceleradoras no universitarias tienen más de tres personas para realizar las operaciones diarias mientras que esto solo sucede en el 40 % de los viveros no universitarios y aceleradoras universitarias. Por tanto, los viveros universitarios y las aceleradoras no universitarias son más grandes en plantilla necesaria para las operaciones diarias. Esto puede constituir una ventaja como se verá posteriormente en el apartado de resiliencia y supervivencia (3.4.2).

### 5.3. Influencia social de viveros y aceleradoras universitarios/as y comparación con los no universitarios: resultados del proyecto

Como se ha visto en el apartado 1 reseñado por la literatura empresarial, cuando la universidad participa en actividades de emprendimiento genera beneficios sociales que van a ser expuestos en los próximos subapartados.

#### 5.3.1. Influencia social en objetivos básicos del emprendimiento: creación de empleo y de empresas viables y sostenibles

La creación de empleo y la creación de empresas viables y sostenibles son objetivos que aparecen en casi todos los viveros y aceleradoras. La moda de

creación de empleo en las empresas incubadas es inferior a tres empleos en el 37,04 % de los casos, mientras que en los viveros universitarios las empresas incubadas generan entre tres y seis empleos en un 75 % de los mismos.

La moda de creación de empleo en las empresas aceleradas en aceleradoras universitarias se encuentra entre siete y más empleados (un 60 %), mientras que la moda de creación de empleo en aceleradoras no universitarias se encuentra entre tres y seis con un 41,67 %.

### 5.3.2. Influencia social por objetivos competitivos: transferencia de tecnología, innovación abierta y responsabilidad social corporativa

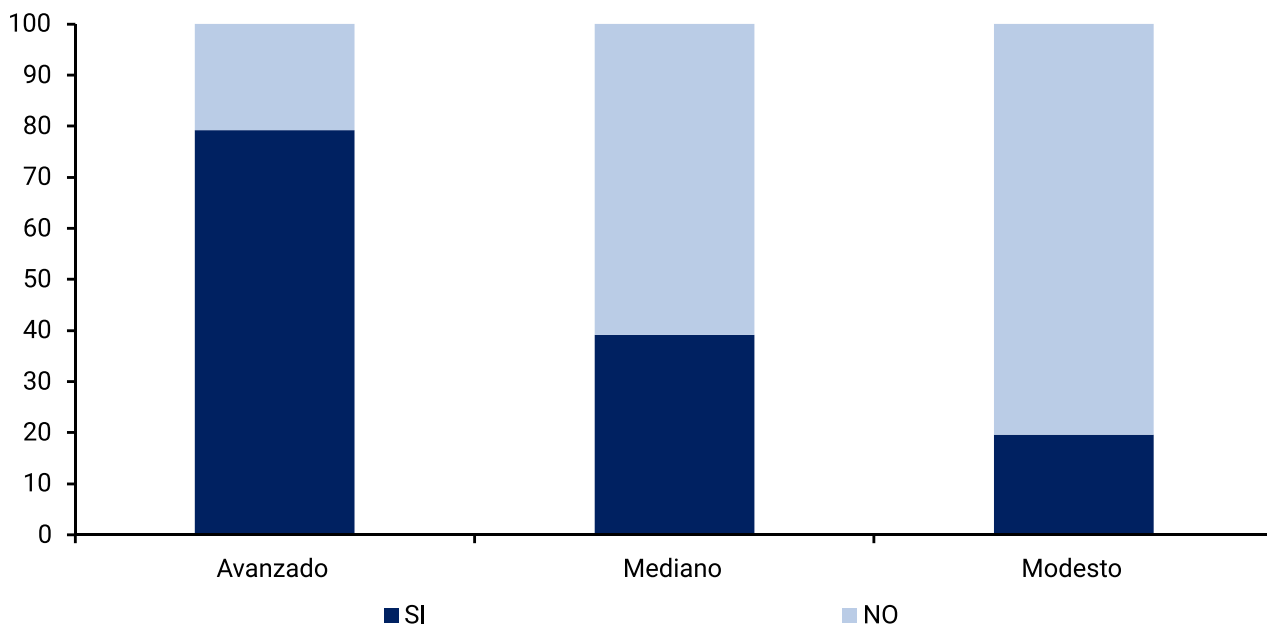
La figura 3 muestra la distribución relativa de viveros según su nivel en el ranking (avanzado, mediano o modesto) y si realizan transferencia de tecnología. Los datos indican una relación de asociación positiva y clara entre el nivel del vivero y la presencia de actividades de transferencia tecnológica.

En los viveros avanzados, la mayoría realiza transferencia de tecnología. De los 24 viveros clasifica-

dos como avanzados, 19 de ellos (79 %) desarrollan este tipo de actividades, mientras que 5 (21 %) no lo hacen. Esto sugiere que la transferencia tecnológica es una característica frecuente en los viveros con mejor posición en el ranking. En los viveros medianos, la situación es más equilibrada. De los 23 viveros de esta categoría, 9 (39 %) realizan transferencia de tecnología y 14 (61 %) no la realizan. Esto refleja una presencia intermedia de este tipo de actividad. En los viveros modestos, la transferencia de tecnología es poco frecuente. De los 46 viveros clasificados como modestos, en la mitad inferior del ranking, solo 9 (20 %) realizan transferencia tecnológica, mientras que 37 (80 %) no desarrollan este tipo de iniciativas.

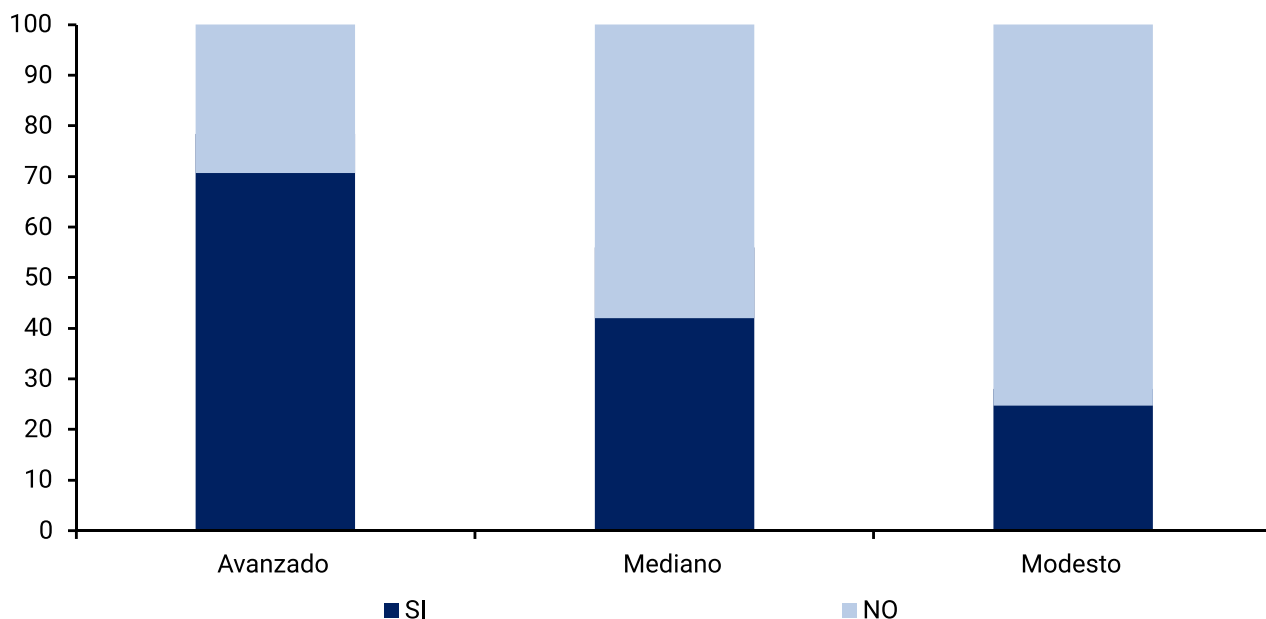
En cuanto a la innovación abierta como objetivo de los viveros, la figura 4 muestra la distribución de viveros según su posición en el ranking y la presencia de iniciativas de innovación abierta por parte de estos. En los viveros avanzados, la innovación abierta es relativamente frecuente. De los 24 viveros de esta categoría, 17 (71 %) desarrollan iniciativas de innovación abierta, mientras que 7 (29 %) no lo hacen. Esto indica que este tipo de prácticas está bastante extendido entre los viveros mejor clasificados. En los viveros medianos, la presencia de innovación abierta es menor y más equilibrada. De los 23 viveros clasificados como medianos, 10 (43 %)

Figura 3  
Transferencia de tecnología como objetivo de los viveros



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la encuesta.

**Figura 4**  
Innovación abierta como objetivo de los viveros



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la encuesta.

llevan a cabo actividades de innovación abierta, mientras que 13 (57 %) no las desarrollan. En los viveros modestos, la innovación abierta es claramente menos habitual. De los 46 viveros de este nivel, 12 (26 %) implementan iniciativas de innovación abierta, mientras que 34 (74 %) no lo hacen.

En conjunto, la figura 4 muestra nuevamente un patrón asociado al nivel del vivero en el ranking: la innovación abierta es más frecuente en los viveros avanzados, aparece con menor intensidad en los viveros medianos y es claramente minoritaria en los viveros modestos. Esto sugiere que las estrategias de colaboración y apertura en los procesos de innovación tienden a concentrarse en viveros con mayor grado de desarrollo institucional y organizativo.

La figura 5 muestra la distribución de viveros según su nivel en el ranking y la presencia de iniciativas de responsabilidad social corporativa (RSC). En los viveros avanzados, la responsabilidad social corporativa aparece en una proporción moderada. De los 24 viveros clasificados como avanzados, solo 9 de ellos, es decir, el 37,5 %, desarrollan iniciativas de RSC. En los viveros medianos, la presencia de estas iniciativas es menor; solo realizan RSC el 13 % y en los viveros modestos la proporción es algo mayor que en los viveros medianos, aunque sigue

siendo minoritaria (26 %). En conjunto, la figura muestra que la responsabilidad social corporativa es menos frecuente que otras prácticas analizadas, y que no presenta un patrón tan claramente asociado al nivel del vivero en el ranking.

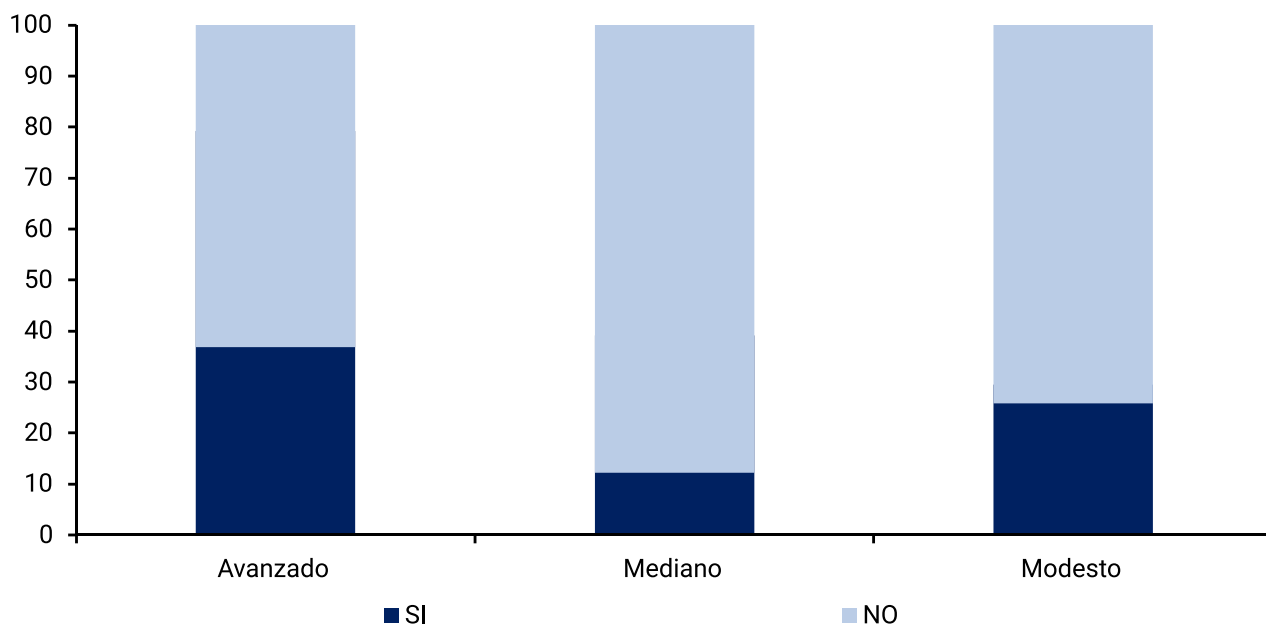
#### 5.3.2.1. Creación de empleo, transferencia de tecnología, innovación abierta y responsabilidad social corporativa en viveros universitarios y no universitarios

##### ■ Viveros

Aparte de que los objetivos estratégicos fundamentales en ambos tipos de viveros son la creación de empresas viables y sostenibles y la creación de empleo y desarrollo económico, el 75 % de los viveros universitarios consideran la transferencia de tecnología como objetivo estratégico, porcentaje que se reduce a un tercio en los no universitarios. En línea con las conclusiones del apartado anterior, se deduce que los viveros universitarios aparecen en su mayoría bien posicionados en el ranking general.

En cuanto a la innovación abierta, el 39,5 % de los viveros no universitarios la considera y el 58,3 % de los universitarios. Por tanto, los viveros no univer-

**Figura 5**  
Responsabilidad social corporativa por parte de los viveros



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la encuesta.

sitarios, al igual que en el caso de la transferencia de tecnología, serían los más rezagados también en innovación abierta.

La responsabilidad social corporativa aparece en un tercio de los viveros universitarios y en un cuarto de los no universitarios.

#### ■ Aceleradoras

Prescindiendo de que los objetivos estratégicos principales de la aceleración en los dos tipos de aceleradoras son la creación de empresas viables y sostenibles y la creación de empleo y desarrollo económico, las aceleradoras universitarias y no universitarias se dedican en porcentajes similares a la

transferencia de tecnología, alrededor de un 40 %, y a la innovación abierta en torno a un 60 %. Es notable destacar que el 10 % de las aceleradoras no universitarias que se dedican a la innovación abierta solo tienen este objetivo y prescinden de los dos motivos principales arriba señalados. La responsabilidad social corporativa aparece en el 27,8 % de las aceleradoras no universitarias y en ninguna de las universitarias.

#### 5.3.3. Influencia social por accesibilidad y visibilidad al emprendedor de los entes de emprendimiento

Existe una *no especialización mayoritaria* de los entes de emprendimiento, ya que el 75 % de los vive-

**Tabla 5**  
Transferencia de tecnología, innovación abierta y RSC en los viveros y aceleradoras (porcentaje)

	Viveros universitarios	Viveros no universitarios	Aceleradoras universitarias	Aceleradoras no universitarias
Transferencia de tecnología	75	33,3	40	38,9
Innovación abierta	58,3	39,5	60	58,3
RSC	33,3	24,7	0	27,8

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la encuesta.

ros y el 60 % de las aceleradoras tienen una orientación generalista sectorialmente.

El 87,7 % de los viveros no universitarios y dos tercios de los viveros universitarios se dirigen *al público en general*, pero además, en la práctica, el 86,42 % de los viveros no universitarios y el 91,67 % de los universitarios presta un servicio de información y asesoramiento al público en general. Este servicio es gratuito en el 97,15 % de los viveros no universitarios y en el 81,82 % de los viveros universitarios. El 85,6 % de los viveros no universitarios y el 100 % de los universitarios realizan eventos para promover el espíritu emprendedor (*hackatones*, charlas inspiradoras con emprendedores de referencia, etc.).

Sin embargo, solo el 46,91 % de los viveros no universitarios y solo un tercio de los viveros universitarios son un punto de atención al emprendedor (PAE) definido como tal institucionalmente, lo cual es una desventaja en términos de visibilidad, que puede mermar la eficacia de la atención al público en general definida en el apartado anterior.

La moda de impacto en el ecosistema local por ambos tipos de aceleradoras es total, de cinco sobre cinco en una escala Likert de uno a cinco y de 4,6 en media en dicha escala, con un grado medio de satisfacción de los emprendedores también en ambos tipos de aceleradoras de 4,8 sobre cinco en dicha escala, realizándose dicha encuesta en la totalidad de ambos tipos de aceleradoras.

Con un porcentaje del 60 %, ambos tipos de aceleradoras tienen más de una convocatoria anual y convocatorias permanentes para acceder al programa de aceleración. Las solicitudes que reciben en media en cada convocatoria son de 95 en el caso de aceleradoras no universitarias y de 80 en el caso de universitarias. La moda en duración del programa de aceleración es superior a los seis meses en ambos tipos de aceleradoras, con un porcentaje del 60 %.

El 100 % de las aceleradoras universitarias son entidades no destinadas al lucro, mientras que este porcentaje desciende al 61,1 % en el caso de las no universitarias. En ambos tipos de aceleradoras, el porcentaje que ofrece financiación es del 40 %, si bien la financiación solo es completa en el 11,1 % de las aceleradoras no universitarias, desembolsándose esta al final, mientras que es completa en el 20 % de las universitarias, desembolsándose al principio. El *equity* que suelen quedarse las aceleradoras en moda es del 5 % en ambos tipos de aceleradoras.

En cuanto a la visibilidad, el 100 % de las aceleradoras universitarias tiene canales de información y comunicación con una frecuencia planificada, frente al 77,8 % de las no universitarias, cuyo porcentaje restante, un 22,2 %, solo emite información para anunciar algún evento. Si bien en torno al 60 % de aceleradoras de ambos tipos, universitarias y no universitarias, emite información diaria.

#### 5.3.4. Influencia social por permeabilidad: sinergias relacionales

##### 5.3.4.1. Acuerdos de colaboración con grupos de interés

En cifras similares, alrededor de dos tercios de los viveros, tanto universitarios como no universitarios, pertenecen a una red, agrupación de viveros o centros de emprendimiento.

El 85,19 % de los viveros no universitarios y el 91,7 % de las aceleradoras no universitarias, frente al 100 % de los viveros y aceleradoras universitarias, tienen sinergias con grupos de interés en materia de colaboración; sin embargo, de entre los grupos de interés participantes, la universidad tiene un margen de mejora en acuerdos con viveros y aceleradoras no universitarias, como se muestra en la tabla 6, de lo que se deduce que la universidad debería tener un

Tabla 6

Presencia en porcentaje de la universidad en los acuerdos de colaboración

	Acuerdos con universidades
Viveros no universitarios	63
Viveros universitarios	100
Aceleradoras no universitarias	69,44
Aceleradoras universitarias	100

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la encuesta.

carácter más proactivo en la propuesta de dichos tipos de colaboración a antes de emprendimiento no universitario y no esperar a que viniera de ellos.

#### 5.3.4.2. *Influencia social por supervivencia basada en acuerdos y relaciones en el transcurso de la incubación y de la aceleración, y resiliencia ex post de las empresas incubadas y aceleradas*

Este apartado hace referencia a si esta influencia positiva en la sociedad que tienen los entes de emprendimiento al incubar o acelerar empresas tiene un carácter estructural o permanente en el sentido de que lo que se hace tiene altas tasas de supervivencia y, por tanto, se extiende su eficacia más allá de los periodos de aceleración y de incubación.

##### ■ Aceleradoras

El 91,6 % de las aceleradoras no universitarias y el 60 % de las universitarias ha conseguido que el porcentaje de cese de los proyectos en fase de aceleración sea inferior al 30 %.

En relación con la resiliencia *ex post*, más del 70 % de los proyectos acelerados en aceleradoras no universitarias sigue vivo en la actualidad, frente al 60 % de las aceleradoras universitarias. Una de las razones de ello es que solo el 20 % de las aceleradoras universitarias y el 44,4 % de las no universitarias, tienen acuerdos de colaboración para implantar las empresas en el exterior una vez finalizado el programa. Otra razón puede estar ligada a que el 80,56 % de las aceleradoras no universitarias tiene servicios pos-aceleración frente al 60 % de las universitarias.

##### ■ Viveros

La incubación se mantuvo hasta el final en el 88,89 % de los viveros no universitarios y en el 75 % de los universitarios, con un porcentaje en ambos de cese de la actividad menor al 30 % de las empresas incubadas.

El 75 % de los viveros universitarios, frente al 50,62 % de los no universitarios, tiene vivos en la actualidad más del 70 % de las empresas incubadas. Los acuerdos con grupos de interés para la implantación en el exterior son del 30,86 % en el caso de los viveros no universitarios y del 66,7 % en el de los universitarios, lo cual otorga una ventaja bastante destacada a la universidad en el caso de los viveros universitarios en lo que a acuerdos se refiere.

Además, en el 77,78 % de los viveros no universitarios y en el 83,3 % de los universitarios se tiene contacto con los graduados una vez fuera del vivero y, en el 91,67 % de los casos, se realizan servicios de posincubación en el caso de los viveros universitarios, frente al 67,9 % de los viveros no universitarios.

Como conclusión de este apartado, se ha podido observar, que en términos de supervivencia y de resiliencia, los viveros universitarios y las aceleradoras no universitarias tienen mayor eficacia frente a sus homólogos. Relacionando esto con la plantilla necesaria para las operaciones diarias que se ha observado en el apartado uno, hace pensar que en viveros no universitarios y en aceleradoras universitarias debería destinarse una persona más en plantilla a seguir la supervivencia, contactos y servicios a los egresados.

#### 5.3.5. Conclusiones sobre el aporte del emprendimiento universitario a la sociedad

Quizá la conclusión más destacable de todo lo analizado en esta distinción entre entes de emprendimiento universitarios y no universitarios es que la universidad tiene una importancia primordial a la hora de transferir beneficios a la sociedad, cosa que se aprecia más en el caso de los viveros universitarios y que, por tanto, presenta un margen de oportunidad y proactividad a las aceleradoras universitarias tanto en transferencia de tecnología como en resiliencia y supervivencia. Como se ha visto en la literatura, las políticas de transferencia de tecnología de las universidades tienen influencia en la innovación regional y el emprendimiento y, dentro de un sistema de triple hélice, la administración debe llegar donde la universidad, ya sea por estructura, planteamiento o falta de recursos, no logra llegar. Con ello se garantizará la eficacia total del sistema de triple hélice.

## 6. VIVEROS Y TERRITORIO: INTERACCIÓN CON EL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR EN ÁREAS URBANAS Y RURALES

El emprendimiento se ha convertido en uno de los mecanismos fundamentales para impulsar el desarrollo económico regional (Fritsch & Wyrwich, 2017). En este contexto, los viveros de empresas han emergido como instituciones clave dentro

de los ecosistemas emprendedores, al proporcionar infraestructuras, mentorización, redes empresariales y apoyo financiero a empresas en fases tempranas. Estas organizaciones se consideran instrumentos de política económica orientados a facilitar la creación y consolidación de nuevas empresas, con el objetivo de mejorar indicadores económicos como el empleo, la innovación o la diversificación productiva (Tamboli & Tankhiwale, 2025).

Sin embargo, el impacto de los viveros sobre el territorio no es unidireccional. La literatura reciente subraya que existe una relación bidireccional entre incubadoras y ecosistemas regionales (Milošev et al., 2025). Por un lado, los viveros pueden influir en variables territoriales como la creación de empresas, el empleo o la renta. Por otro lado, las características socioeconómicas del territorio (densidad empresarial, capital humano, infraestructuras o nivel de renta) condicionan el desempeño de los viveros y la supervivencia de las empresas incubadas.

Este enfoque sitúa a los viveros dentro del marco conceptual de los ecosistemas emprendedores regionales, entendidos como sistemas complejos en los que interactúan empresas, instituciones, universidades, inversores y administraciones públicas (Audretsch & Belitski, 2021). En dichos sistemas, las incubadoras funcionan como nodos que conectan recursos, conocimiento y capital social, contribuyendo al dinamismo económico de ciudades y regiones.

Desde esta perspectiva territorial, la distribución geográfica de los viveros constituye un elemento relevante para comprender su papel dentro del ecosistema emprendedor. La localización de estas infraestructuras no es aleatoria, sino que suele responder tanto a la presencia de recursos económicos y capital humano como a estrategias de desarrollo impulsadas por administraciones públicas y agentes locales. En consecuencia, el análisis espacial de los viveros permite observar hasta qué punto estos instrumentos se concentran en áreas urbanas con mayor dinamismo económico o, por el contrario, se utilizan también como herramientas de política territorial destinadas a estimular la actividad emprendedora en zonas menos densas o con mayores dificultades estructurales.

A partir de la localización territorial de los 93 viveros analizados, se observa que una parte significativa se sitúa fuera de los principales núcleos urbanos. Considerando como rurales aquellos ubicados en municipios de menor tamaño o baja densidad poblacional, alejados de las grandes áreas metropolita-

nas y de las capitales provinciales, se identifican 30 viveros en entornos rurales, lo que representa aproximadamente un 32,3 % del total de la muestra. Este resultado pone de manifiesto que, aunque los viveros de empresas tienden a concentrarse en ciudades con mayor densidad económica y empresarial, existe también una presencia relevante en territorios rurales. En estos contextos, los viveros adquieren una función especialmente vinculada al desarrollo territorial, ya que pueden contribuir a dinamizar economías locales, fomentar la creación de pequeñas empresas y favorecer la diversificación productiva en áreas caracterizadas por menor densidad empresarial y mayores dificultades estructurales para el emprendimiento.

El análisis del ranking muestra una clara concentración de los viveros mejor posicionados en entornos urbanos o metropolitanos. Las primeras posiciones están ocupadas mayoritariamente por incubadoras situadas en grandes ciudades o áreas con ecosistemas de innovación consolidados, como Barcelona, Bilbao, Valencia o Madrid. Estos territorios presentan una mayor densidad empresarial, proximidad a universidades y centros de investigación, disponibilidad de capital humano cualificado y acceso a redes de financiación e inversión. En este contexto, los viveros se benefician de un entorno favorable que facilita la generación de proyectos emprendedores, el acceso a mentores especializados y la conexión con mercados más amplios, factores que tienden a mejorar su desempeño dentro del ranking.

Por el contrario, los viveros ubicados en municipios de menor tamaño o en entornos rurales aparecen con mayor frecuencia en posiciones intermedias o bajas de la clasificación. Estas incubadoras operan en territorios con menor densidad empresarial, menor acceso a financiación y redes profesionales más reducidas, lo que puede limitar la escala y el dinamismo de los proyectos incubados. No obstante, su función dentro del ecosistema emprendedor es diferente: mientras que los viveros urbanos actúan como nodos de innovación intensiva y crecimiento empresarial, los viveros rurales cumplen con mayor frecuencia un papel de desarrollo territorial, orientado a fomentar el autoempleo, apoyar pequeñas iniciativas empresariales y diversificar economías locales.

Este patrón sugiere la existencia de una relación estructural entre el desempeño de los viveros y las características del territorio en el que se ubican. Los ecosistemas urbanos tienden a generar condiciones más propicias para incubadoras orientadas a la innovación y el crecimiento empresarial, mientras

que en áreas rurales los viveros suelen desempeñar una función más vinculada a la cohesión territorial y al desarrollo económico local. En consecuencia, la posición en el ranking no refleja únicamente la calidad de los viveros, sino también las oportunidades y limitaciones derivadas del contexto territorial en el que operan.

### **6.1. Viveros de empresas y nivel de renta per cápita: interacción territorial**

El análisis del ranking sugiere que el nivel de renta per cápita del territorio puede desempeñar un papel relevante en el funcionamiento y desempeño de los viveros de empresas. Utilizando como referencia el Atlas de distribución de renta de los hogares por municipio (INE, 2023), se observa que los viveros situados en municipios con mayor renta media tienden a ocupar posiciones relativamente más altas en la clasificación. De forma aproximada, los viveros ubicados en el primer tercio del ranking se localizan en municipios con una renta media cercana a los 17.000–19.000 euros por habitante, mientras que los viveros situados en el tercio inferior se encuentran con mayor frecuencia en municipios cuya renta media se sitúa entre 12.000 y 15.000 euros. Esta diferencia refleja la influencia del entorno socioeconómico sobre el ecosistema emprendedor: territorios con mayor renta suelen concentrar más capital humano cualificado, mayor densidad empresarial y mejores infraestructuras de innovación, lo que favorece la generación de proyectos emprendedores con mayor potencial de crecimiento (Autio et al., 2014).

Al mismo tiempo, los viveros también pueden influir sobre el nivel de renta del territorio en el que se ubican. A través de la creación de nuevas empresas, la generación de empleo y la introducción de actividades con mayor valor añadido, estas infraestructuras contribuyen a ampliar la base productiva local. Este efecto puede resultar especialmente relevante en territorios con menor renta per cápita, donde la presencia de viveros puede actuar como instrumento de política territorial orientado a dinamizar la actividad económica y estimular la aparición de nuevos proyectos empresariales. En varios municipios de tamaño medio o pequeño incluidos en la muestra, los viveros se han implantado precisamente en contextos caracterizados por menores niveles de renta y menor densidad empresarial, con el objetivo explícito de promover el emprendimiento local.

En consecuencia, la relación entre viveros y renta per cápita puede interpretarse como un proceso bidireccional de retroalimentación. Por un lado,

los territorios con mayor renta ofrecen condiciones estructurales más favorables para el funcionamiento de incubadoras de alto rendimiento; por otro, el propio desarrollo de los viveros puede contribuir a mejorar el desempeño económico local mediante la generación de nuevas empresas, empleo y actividad innovadora. Esta dinámica de coevolución entre el ecosistema emprendedor y las condiciones socioeconómicas del territorio ayuda a explicar parte de las diferencias observadas en el ranking entre viveros ubicados en grandes áreas urbanas y aquellos situados en municipios de menor tamaño o en contextos rurales.

### **6.2. Viveros de empresas y desempleo: dinámicas del mercado laboral local**

Un patrón similar puede observarse al analizar la relación entre el desempeño de los viveros y las tasas de desempleo del territorio. A partir de los datos de paro registrado por municipio publicados por el Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE), se aprecia que los viveros mejor posicionados en el ranking tienden a ubicarse en territorios con menores niveles de desempleo relativo. De forma aproximada, los viveros situados en el tercio superior de la clasificación se concentran en municipios donde el paro registrado se sitúa en torno al 8–11 %, mientras que en el tercio inferior aparecen con mayor frecuencia viveros localizados en municipios con tasas superiores al 14–16 %. Este patrón coincide en gran medida con la conocida brecha territorial norte-sur del mercado laboral español, donde regiones del norte y nordeste, como País Vasco, Navarra o Cataluña, presentan niveles de desempleo estructuralmente más bajos que muchas regiones del sur (Silvestre & Rubino, 2025). Al mismo tiempo, muchos de los viveros situados en territorios rurales o en municipios de menor tamaño se encuentran en áreas donde el desempleo es relativamente más elevado, lo que influye en las condiciones del ecosistema emprendedor.

Sin embargo, la relación entre viveros y desempleo también puede interpretarse en sentido inverso. En territorios rurales o en regiones con mayores dificultades en el mercado laboral, los viveros suelen implantarse precisamente como instrumentos de política económica orientados a fomentar el emprendimiento y el autoempleo. En estos contextos, las incubadoras buscan estimular la creación de pequeñas empresas, facilitar la diversificación productiva y generar nuevas oportunidades laborales

en economías locales con menor densidad empresarial. Este papel resulta particularmente visible en municipios rurales o en áreas del interior peninsular, donde los viveros pueden contribuir a dinamizar la actividad económica local y a reducir parcialmente las limitaciones estructurales del mercado laboral.

En consecuencia, la relación entre desempleo, ruralidad y desempeño de los viveros puede entenderse como un proceso bidireccional. Por un lado, los territorios con menor desempleo, frecuentemente ubicados en áreas urbanas o en regiones del norte de España, tienden a ofrecer ecosistemas más favorables para el desarrollo de incubadoras con mayor rendimiento. Por otro lado, en territorios rurales o en regiones con mayores tasas de paro, la presencia de viveros puede actuar como mecanismo de política territorial orientado a estimular la creación de empresas y mejorar gradualmente las condiciones del mercado laboral. Esta interacción refleja cómo los viveros son al mismo tiempo resultado de las condiciones socioeconómicas del territorio y potencial instrumento para su transformación.

### **6.3. Estructura sectorial del territorio y desempeño de los viveros de empresas**

El análisis sectorial permite profundizar en la relación entre el desempeño de los viveros de empresas y la estructura productiva del territorio en el que se ubican. Para aproximar esta relación, se ha utilizado información del Directorio Central de Empresas (DIRCE) del Instituto Nacional de Estadística (INE), que proporciona datos sobre la distribución de empresas por sectores de actividad a nivel provincial. La evidencia sugiere que los viveros mejor posicionados en el ranking tienden a localizarse en territorios cuya estructura económica presenta una mayor concentración de actividades terciarias avanzadas, especialmente en servicios intensivos en conocimiento, tecnología y actividades profesionales (Muller & Zenker, 2001).

En particular, provincias como Barcelona, Madrid, Valencia o Bizkaia, donde se ubican varios de los viveros situados en las primeras posiciones del ranking, presentan una proporción significativamente mayor de empresas en sectores como servicios profesionales, científicos y técnicos, actividades de información y comunicaciones y servicios empresariales. Según datos recientes del DIRCE, en estas provincias este tipo de actividades puede representar entre el 20 % y el 30 % del total de empresas, mientras que en provincias con menor densidad

económica o con mayor peso rural esta proporción suele situarse en niveles sensiblemente inferiores. Este mayor peso de los sectores intensivos en conocimiento genera un entorno más propicio para el desarrollo de proyectos emprendedores vinculados a la innovación, la digitalización o los servicios especializados.

Por el contrario, en muchas de las provincias donde se localizan viveros situados en posiciones intermedias o bajas del ranking, la estructura productiva presenta una mayor dependencia de sectores tradicionales como el comercio minorista, la construcción, la hostelería o determinadas actividades agroalimentarias. Aunque estos sectores también generan oportunidades de emprendimiento, suelen caracterizarse por menores niveles de productividad, menor intensidad tecnológica y menores barreras de entrada, lo que puede traducirse en empresas de menor tamaño y potencial de crecimiento. En estos contextos, los viveros cumplen con mayor frecuencia una función de apoyo al autoempleo o a la creación de pequeñas iniciativas empresariales vinculadas a la economía local.

Esta relación entre estructura sectorial y desempeño de los viveros también está estrechamente vinculada al grado de urbanización del territorio. Las áreas urbanas y metropolitanas tienden a concentrar una mayor proporción de actividades terciarias avanzadas y servicios de alto valor añadido, lo que favorece la aparición de ecosistemas emprendedores más densos y dinámicos. Por el contrario, en territorios rurales o en provincias con menor densidad empresarial, el peso relativo de estos sectores suele ser menor, lo que limita la aparición de proyectos empresariales altamente innovadores y reduce las oportunidades de interacción entre emprendedores, empresas y centros de conocimiento.

No obstante, la relación entre viveros y estructura sectorial también puede interpretarse en sentido inverso. La presencia de viveros especializados o con una fuerte orientación hacia determinados sectores puede contribuir a modificar gradualmente la estructura productiva del territorio. Por ejemplo, incubadoras vinculadas a universidades, parques tecnológicos o centros de investigación pueden estimular la aparición de empresas en sectores tecnológicos o en servicios intensivos en conocimiento, contribuyendo a diversificar economías locales tradicionalmente orientadas hacia sectores más convencionales.

El análisis sectorial también revela diferencias relevantes en el contenido tecnológico de las eco-

nomías provinciales donde se ubican los viveros incluidos en el ranking. Utilizando la clasificación sectorial del Directorio Central de Empresas (DIRCE) del Instituto Nacional de Estadística (INE) y la tipología habitual que distingue entre sectores de alta tecnología, tecnología media-alta y servicios intensivos en conocimiento, se observa que los viveros mejor posicionados tienden a localizarse en territorios con mayor presencia relativa de actividades tecnológicas y de servicios avanzados.

De forma aproximada, alrededor del 72 % de los viveros clasificados como avanzados se sitúan en provincias donde las empresas de alta tecnología y servicios intensivos en conocimiento representan más del 20 % del tejido empresarial, según datos del DIRCE. Estas provincias corresponden principalmente a grandes áreas urbanas y metropolitanas como Barcelona, Madrid o Bizkaia, donde existe una mayor concentración de actividades vinculadas a información y comunicaciones, ingeniería, consultoría tecnológica, actividades científicas y servicios profesionales especializados.

Por el contrario, los viveros clasificados como medianos muestran una distribución territorial más intermedia desde el punto de vista sectorial. Aproximadamente el 54 % de estos viveros se ubica en provincias donde los sectores tecnológicos o intensivos en conocimiento representan entre el 10 % y el 20 % del total de empresas. En estos territorios existe cierta presencia de actividades tecnológicas o industriales, pero el peso relativo de sectores tradicionales como el comercio, la construcción o determinados servicios locales continúa siendo elevado. Esta estructura productiva genera oportunidades de emprendimiento más diversificadas, aunque generalmente con menor intensidad tecnológica que en los principales polos urbanos.

La diferencia resulta todavía más visible en el caso de los viveros clasificados como modestos, que se concentran con mayor frecuencia en provincias donde la presencia de sectores de alta tecnología es relativamente limitada. En torno al 61 % de estos viveros se sitúa en provincias donde las actividades tecnológicas y los servicios intensivos en conocimiento representan menos del 10 % del tejido empresarial. En estos territorios adquieren mayor peso sectores como comercio minorista, hostelería, construcción o determinados servicios personales, que en algunos casos superan conjuntamente el 50 % de las empresas registradas en el DIRCE. Estas provincias suelen corresponder a territorios más rurales o con menor densidad empresarial.

Estas diferencias sectoriales reflejan la interacción entre el ecosistema emprendedor y la estructura productiva del territorio. Los viveros ubicados en provincias con mayor presencia de sectores tecnológicos y servicios avanzados tienden a incubar proyectos empresariales con mayor contenido innovador y mayor potencial de crecimiento, lo que puede influir positivamente en su posición dentro del ranking. En cambio, los viveros situados en territorios con estructuras económicas más tradicionales suelen orientar su actividad hacia el apoyo al emprendimiento local, la creación de pequeñas empresas y la diversificación de economías locales, reflejando funciones distintas dentro del desarrollo territorial.

#### **6.4. Demografía local y desempeño de los viveros de empresas**

El análisis de las características demográficas de los municipios donde se ubican los viveros también muestra diferencias relevantes asociadas a su posición en el ranking. Utilizando datos del Padrón Municipal del Instituto Nacional de Estadística (INE), año 2025, se observa que los viveros clasificados como avanzados tienden a localizarse en municipios con una mayor proporción de población extranjera y con una estructura demográfica relativamente más joven. En promedio, los municipios donde se sitúan estos viveros presentan una proporción de población con nacionalidad extranjera cercana al 15–20 % del total de residentes, mientras que en los municipios donde se ubican viveros clasificados como medianos, esta proporción se sitúa aproximadamente entre el 10 % y el 15 %, y en aquellos donde predominan viveros modestos, suele descender hasta valores cercanos al 7–10 %.

Estas diferencias también se reflejan en la estructura por edades de la población. Los municipios con viveros situados en las primeras posiciones del ranking presentan, en términos generales, índices de envejecimiento más bajos y una mayor proporción de población en edad activa. En estos territorios, la proporción de población mayor de 65 años se sitúa aproximadamente en torno al 15–18 %, mientras que en municipios con viveros medianos este porcentaje se aproxima al 18–22 %, y en aquellos donde predominan viveros modestos puede superar el 22 %. Esta estructura demográfica más envejecida suele coincidir con municipios de menor tamaño o con mayor carácter rural, donde los procesos de despoblación y envejecimiento son más intensos.

La mayor presencia de población extranjera y una estructura demográfica más joven suelen estar aso-

ciadas a territorios económicamente más dinámicos y con mayor capacidad de atracción migratoria, características típicas de áreas urbanas o metropolitanas. En estos entornos, la diversidad demográfica y la disponibilidad de población en edad activa pueden favorecer la aparición de iniciativas emprendedoras, facilitar la formación de redes empresariales y contribuir a la generación de nuevos proyectos empresariales. En cambio, en territorios con mayor envejecimiento y menor diversidad demográfica, el dinamismo emprendedor tiende a ser menor, lo que también puede influir en el tipo de proyectos incubados por los viveros y en su posicionamiento dentro del ranking.

En conjunto, estos resultados sugieren que el contexto demográfico del territorio constituye otro elemento relevante dentro del ecosistema emprendedor local. Los viveros mejor posicionados tienden a ubicarse en municipios más urbanos, con mayor diversidad poblacional y con una estructura demográfica más joven, características que suelen coincidir con territorios económicamente más dinámicos y con mayor densidad empresarial. Al mismo tiempo, en municipios más envejecidos o con menor presencia de población extranjera, los viveros pueden desempeñar un papel importante como instrumentos de dinamización económica local, aunque operando en contextos demográficos menos favorables para el emprendimiento.

## **6.5. Síntesis territorial: ecosistema socioeconómico y desempeño de los viveros local y desempeño de los viveros**

El conjunto de los análisis anteriores pone de manifiesto que el desempeño relativo de los viveros de empresas no puede entenderse únicamente a partir de sus características internas, sino que está estrechamente vinculado al contexto territorial en el que se insertan. Variables como el nivel de renta per cápita, las condiciones del mercado laboral, la estructura sectorial de la economía y la dinámica demográfica del territorio muestran patrones consistentes en relación con la posición de los viveros en el ranking. En términos generales, los viveros clasificados como avanzados tienden a localizarse en territorios más urbanos, con mayor renta media, menores tasas de desempleo, mayor presencia de sectores intensivos en conocimiento y una estructura demográfica más joven y diversa. Estas características configuran ecosistemas emprendedores más densos y dinámicos, donde la disponibilidad de

capital humano cualificado, redes empresariales y servicios avanzados facilita el desarrollo de proyectos empresariales con mayor contenido innovador.

Por el contrario, una parte importante de los viveros clasificados como medianos o modestos se sitúa en territorios con menor densidad económica, mayor peso de sectores tradicionales y dinámicas demográficas más envejecidas, rasgos que suelen coincidir con áreas rurales o con municipios de menor tamaño. En estos contextos, los viveros operan en ecosistemas emprendedores menos desarrollados, donde la disponibilidad de recursos empresariales, financiación o redes profesionales puede ser más limitada. Como consecuencia, el tipo de proyectos incubados tiende a orientarse con mayor frecuencia hacia iniciativas de menor escala, vinculadas al autoempleo o a actividades económicas de carácter local.

No obstante, estos resultados no deben interpretarse únicamente como un reflejo de las condiciones estructurales del territorio. Los viveros también pueden desempeñar un papel activo en la transformación económica local, especialmente en territorios con menor dinamismo empresarial. A través del apoyo a la creación de nuevas empresas, la promoción de la innovación y la conexión entre emprendedores, instituciones y empresas, estas infraestructuras pueden contribuir a diversificar el tejido productivo y a fortalecer gradualmente los ecosistemas emprendedores locales.

En este sentido, la relación entre viveros y territorio puede entenderse como un proceso de coevolución. Las características socioeconómicas del territorio influyen en las oportunidades y limitaciones que enfrentan los viveros, mientras que la actividad de estos puede contribuir, a medio y largo plazo, a modificar algunas de las condiciones estructurales del entorno (Alvedalen & Boschma, 2017). Esta interacción resulta especialmente relevante desde la perspectiva de las políticas de desarrollo territorial, ya que sugiere que el impacto de los viveros depende tanto de su diseño institucional como de su integración dentro de ecosistemas emprendedores más amplios.

## **7. METODOLOGÍA PARA LA CREACIÓN DE LOS RANKINGS DE VIVEROS Y ACELERADORAS DE EMPRESAS**

La elaboración de un ranking para evaluar viveros y aceleradoras de empresas en España requiere un enfoque metodológico sólido que permita capturar

la complejidad del fenómeno analizado. Estas organizaciones desempeñan funciones diversas como el apoyo al emprendimiento, provisión de recursos, generación de redes, transferencia de conocimiento y acompañamiento estratégico, y estas funciones no pueden ser adecuadamente representadas mediante indicadores simples o aislados. Por ello, el diseño metodológico del ranking debe integrar múltiples dimensiones de análisis que reflejen de forma fiel la heterogeneidad de servicios, resultados y procesos asociados a estas instituciones.

Una revisión sistemática de la literatura académica revela que una parte significativa de los estudios previos sobre incubadoras, viveros y aceleradoras se ha basado en un único indicador o en un número muy reducido de variables de evaluación. Este tipo de aproximaciones, aunque operativamente sencillas, presenta limitaciones importantes desde el punto de vista analítico. La utilización de métricas aisladas como el número de empresas incubadas, la tasa de supervivencia empresarial o el volumen de financiación captada puede ofrecer información parcial sobre el desempeño de estas entidades, pero difícilmente permite capturar la complejidad de su impacto económico y organizativo.

En este contexto, diversos autores han señalado que los viveros y aceleradoras deben entenderse como sistemas organizativos orientados a la generación de valor agregado para las empresas incubadas y para el ecosistema emprendedor en su conjunto. Hackett y Dilts (2008), en particular, subrayan que estas instituciones funcionan como mecanismos de creación de valor que combinan recursos tangibles e intangibles, procesos de selección y acompañamiento empresarial, así como redes de conocimiento y financiación. Desde esta perspectiva sistémica, resulta evidente que la dependencia de un único indicador carece de capacidad explicativa suficiente para evaluar adecuadamente su desempeño.

Partiendo de esta base conceptual, la metodología adoptada en este estudio se fundamenta en un enfoque multicriterio. Este enfoque permite integrar diferentes dimensiones relevantes del funcionamiento de los viveros y aceleradoras, incluyendo aspectos estructurales, organizativos y de resultados, con el fin de construir una evaluación más completa y representativa. El uso de múltiples criterios no solo mejora la calidad analítica del ranking, sino que también reduce el riesgo de sesgos derivados de la sobrevaloración de indicadores individuales.

El objetivo principal del ranking es establecer una clasificación rigurosa y coherente de la posición

relativa de cada vivero y aceleradora analizada. Para alcanzar este objetivo, resulta fundamental aplicar un marco metodológico que reproduzca con la mayor fidelidad posible la realidad operativa de estas organizaciones. En particular, la metodología empleada busca minimizar distorsiones derivadas de la agregación inadecuada de indicadores.

Un elemento central de este planteamiento consiste en evitar el uso de medidas compensatorias. En muchos sistemas de evaluación, los resultados obtenidos en determinadas dimensiones pueden compensar valores deficientes en otras áreas mediante la agregación ponderada de indicadores. Sin embargo, este tipo de mecanismos puede conducir a resultados poco representativos cuando se evalúan organizaciones complejas como los viveros y aceleradoras. En particular, permitir que un rendimiento sobresaliente en ciertos ámbitos compense carencias significativas en aspectos fundamentales podría generar clasificaciones que no reflejen adecuadamente la calidad global del servicio ofrecido.

La metodología adoptada, por tanto, parte del principio de que determinados requisitos o dimensiones constituyen condiciones fundamentales para el funcionamiento efectivo de estas entidades. En consecuencia, un desempeño elevado en algunas áreas no debe ocultar debilidades estructurales en otras. Este enfoque refuerza la robustez del ranking al garantizar que los viveros y aceleradoras que presentan déficits relevantes en aspectos clave no obtengan posiciones artificialmente elevadas en la clasificación general.

No obstante, es necesario reconocer que la aplicación estricta de este principio puede dar lugar a situaciones en las que ciertas entidades, pese a destacar de forma sobresaliente en determinadas dimensiones de su actividad, obtengan posiciones relativamente más bajas debido a valores inferiores en otros criterios considerados esenciales. Con el fin de evitar interpretaciones simplistas o potencialmente injustas, el ranking general se complementa con clasificaciones específicas por dimensiones o áreas de desempeño. Estas clasificaciones permiten identificar fortalezas particulares de cada entidad y ofrecen una visión más matizada del ecosistema de viveros y aceleradoras.

Este enfoque dual, que combina un ranking global con evaluaciones parciales por dimensión, permite equilibrar el rigor metodológico con una representación más completa de la diversidad existente entre estas organizaciones. Además, facilita la identificación de buenas prácticas y áreas de mejora dentro del sistema de apoyo al emprendimiento.

## 7.1. Metodología: los métodos ELECTRE y SMAA

Las metodologías de decisión multicriterio constituyen un conjunto de herramientas analíticas diseñadas para abordar problemas de decisión caracterizados por la presencia simultánea de múltiples objetivos, criterios de evaluación y alternativas posibles. Desde su desarrollo sistemático a partir de la segunda mitad del siglo XX, estos métodos han demostrado una elevada capacidad para estructurar procesos de decisión complejos, especialmente en contextos donde los criterios relevantes no pueden reducirse a una única medida sintética. Su aplicación se ha extendido ampliamente en disciplinas como la economía, la gestión empresarial, la ingeniería, la planificación territorial o el análisis de políticas públicas.

Una de las principales ventajas de las metodologías multicriterio radica en su capacidad para integrar información heterogénea y permitir la comparación sistemática de alternativas que presentan ventajas y desventajas en diferentes dimensiones. A diferencia de los enfoques tradicionales basados exclusivamente en la optimización de un único indicador, estos métodos permiten capturar la naturaleza multidimensional de muchos problemas de decisión reales. De este modo, facilitan la clasificación, selección y ordenación de alternativas de forma más consistente con la complejidad del fenómeno analizado.

Dentro de este amplio conjunto de herramientas, la familia de métodos ELECTRE (ELimination Et Choix Traduisant la REalité) ocupa un lugar destacado. Desarrollada en Francia a finales de los años sesenta en el marco de los trabajos dirigidos por Bernard Roy (1974), esta metodología introdujo un enfoque innovador basado en relaciones de superación o *outranking*. A diferencia de los métodos compensatorios tradicionales, en los que un mal desempeño en un criterio puede ser compensado por un buen resultado en otro, ELECTRE adopta una lógica no compensatoria que busca identificar relaciones de preferencia robustas entre alternativas.

El principio fundamental del enfoque ELECTRE consiste en determinar si una alternativa puede considerarse al menos tan buena como otra teniendo en cuenta simultáneamente todos los criterios relevantes. Para ello, el método introduce dos conceptos centrales: la concordancia y la discordancia. El índice de concordancia mide el grado en que el conjunto de criterios respalda la afirmación de que una alternativa es preferible o comparable a otra.

Por su parte, el índice de discordancia evalúa si existen diferencias suficientemente significativas en algún criterio que puedan invalidar dicha afirmación. La combinación de ambos elementos permite establecer relaciones de superación entre alternativas, evitando conclusiones basadas únicamente en agregaciones simplificadas de indicadores.

Desde su formulación inicial con ELECTRE I, esta familia metodológica ha evolucionado significativamente, dando lugar a diferentes variantes diseñadas para abordar distintos tipos de problemas de decisión. Entre estas variantes, ELECTRE III se ha consolidado como una de las más avanzadas y utilizadas en aplicaciones empíricas. Este método fue desarrollado específicamente para problemas de ordenación en los que el objetivo principal consiste en establecer una clasificación relativa entre varias alternativas, considerando múltiples criterios de evaluación.

ELECTRE III introduce mejoras sustanciales respecto a versiones anteriores, especialmente en lo relativo al tratamiento de la incertidumbre y la imprecisión inherentes a muchos procesos de evaluación. En particular, incorpora la utilización de umbrales de preferencia e indiferencia, que permiten modelizar situaciones en las que pequeñas diferencias entre alternativas no se consideran suficientemente relevantes para establecer una preferencia clara. Asimismo, el método contempla la posibilidad de introducir umbrales de veto, mediante los cuales un desempeño particularmente desfavorable en un criterio puede impedir que una alternativa sea considerada superior a otra, independientemente de sus resultados en otras dimensiones.

Gracias a estas características, ELECTRE III resulta especialmente adecuado para contextos en los que los criterios de evaluación presentan distintos niveles de importancia, así como para situaciones en las que los datos disponibles pueden estar sujetos a incertidumbre o variabilidad. Estas propiedades lo convierten en una herramienta particularmente apropiada para estudios económicos y organizativos complejos, como la evaluación comparativa de viveros y aceleradoras de empresas.

La implementación de ELECTRE III requiere la definición de varios elementos fundamentales del modelo. Entre ellos, destacan los pesos asociados a cada criterio, que reflejan su importancia relativa dentro del proceso de evaluación, así como los diferentes umbrales que permiten modelizar la estructura de preferencias del decisor. Estos parámetros permiten capturar de forma más realista las condi-

ciones bajo las cuales se comparan las alternativas, evitando la simplificación excesiva de los procesos de decisión.

El modelo empleado en la elaboración de los rankings presentados en este informe constituye una extensión de la lógica subyacente a la metodología ELECTRE. En particular, incorpora ciertas ventajas analíticas derivadas de la metodología PROMETHEE (*Preference Ranking Organization METHod for Enrichment Evaluation*), que ha sido utilizada en ediciones anteriores del estudio. PROMETHEE comparte con ELECTRE el enfoque basado en relaciones de superación, pero introduce mecanismos adicionales que facilitan la construcción de ordenaciones completas entre alternativas.

La combinación de ambos enfoques permite aprovechar las fortalezas de cada metodología. Mientras que ELECTRE proporciona un marco sólido para el tratamiento de relaciones de preferencia no compensatorias y la identificación de posibles vetos entre alternativas, PROMETHEE ofrece herramientas particularmente eficaces para la construcción de rankings operativos y la interpretación de los resultados. La integración de estos enfoques contribuye a mejorar la robustez del proceso de evaluación y a generar clasificaciones más informativas.

El modelo resultante se estructura en torno a tres componentes fundamentales. En primer lugar, los criterios de evaluación, que representan las dimensiones clave utilizadas para valorar el desempeño de los viveros y aceleradoras. En segundo lugar, las alternativas, que corresponden a las entidades objeto de análisis. Finalmente, el modelo incorpora el conjunto de interacciones entre criterios y valores

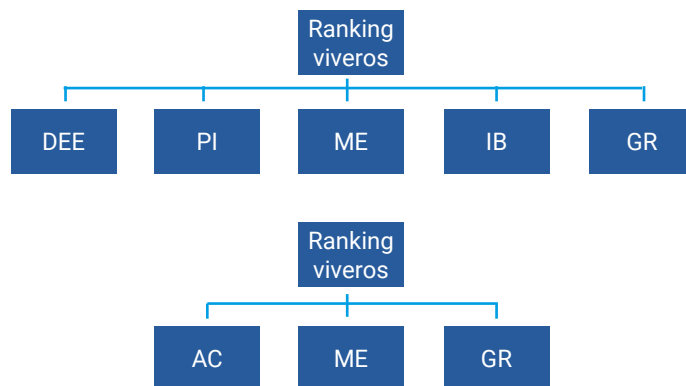
observados, que permiten establecer comparaciones sistemáticas entre las alternativas y construir las correspondientes ordenaciones.

Adicionalmente, el modelo incorpora elementos procedentes del análisis de aceptabilidad estocástico multicriterio (*Stochastic Multicriteria Acceptability Analysis, SMAA*). Este enfoque resulta particularmente útil en situaciones donde existe incertidumbre sobre algunos de los parámetros del modelo, como los pesos asignados a los criterios o ciertas evaluaciones de las alternativas. En lugar de asumir valores fijos para estos parámetros, SMAA permite analizar un amplio conjunto de configuraciones posibles y evaluar la robustez de las clasificaciones resultantes.

La utilización de SMAA permite, por tanto, identificar no solo la posición relativa más probable de cada alternativa, sino también el grado de estabilidad de dicha posición frente a variaciones en los parámetros del modelo. Este enfoque resulta especialmente valioso en contextos empíricos donde las evaluaciones pueden estar sujetas a información incompleta, respuestas heterogéneas o incertidumbre en la asignación de pesos. En los últimos años, SMAA ha ganado una creciente relevancia en el ámbito del análisis multicriterio debido a su capacidad para generar resultados más robustos y transparentes.

En el caso concreto del presente estudio, se han identificado seis criterios principales para la evaluación de los viveros de empresas y tres criterios para las aceleradoras. Cada uno de estos criterios se descompone a su vez en diversos subcriterios, lo que permite capturar con mayor precisión las diferentes

Figura 6  
Diagrama de criterios utilizados



Fuente: Elaboración propia.

dimensiones del funcionamiento de estas organizaciones. Esta estructura jerárquica facilita un análisis más detallado del desempeño de cada entidad y contribuye a mejorar la calidad interpretativa del ranking final.

El análisis para el caso de los viveros se ha dividido en cuatro criterios:

**DEE: Difusión del espíritu emprendedor.** A su vez está constituido por nueve subcriterios que corresponden a las preguntas de la encuesta agrupadas en este apartado.

**PI: Preincubación.** A su vez está constituido por ocho subcriterios que corresponden a las preguntas de la encuesta agrupadas en este apartado.

**ME: Mentorización.** A su vez está constituido por doce subcriterios que corresponden a las preguntas de la encuesta agrupadas en este apartado.

**IB: Incubación básica.** A su vez está constituido por diez subcriterios que corresponden a las preguntas de la encuesta agrupadas en este apartado.

**GR: Graduación.** A su vez está constituido por siete subcriterios que corresponden a las preguntas de la encuesta agrupadas en este apartado.

Para los rankings de aceleradoras de empresas se repitió el mismo procedimiento simplificando la estructura con tres criterios:

**AC: Aceleración.** A su vez está constituido por once subcriterios que corresponden a las preguntas de la encuesta agrupadas en este apartado.

**ME: Mentorización.** A su vez está constituido por doce subcriterios que corresponden a las preguntas de la encuesta agrupadas en este apartado.

**GR: Graduación.** A su vez está constituido por catorce subcriterios que corresponden a las preguntas de la encuesta agrupadas en este apartado.

## 7.2. Descripción de la metodología

La elaboración del ranking de viveros y aceleradoras se inscribe dentro del ámbito de la evaluación multicriterio, un campo específico de la disciplina más amplia conocida como decisión multicriterio (*Multi-Criteria Decision Analysis, MCDA*). Esta área se ocupa del estudio de situaciones en las que la toma de decisiones requiere considerar simultáneamente múltiples criterios de evaluación, frecuente-

mente heterogéneos y potencialmente conflictivos. En contextos de este tipo, la comparación entre alternativas no puede realizarse mediante un único indicador agregado, sino que exige la construcción de un marco analítico capaz de integrar diversas dimensiones de análisis.

Los problemas de decisión multicriterio aparecen con frecuencia en ámbitos económicos, organizativos y de política pública, donde las decisiones implican evaluar alternativas que presentan ventajas y desventajas en distintos aspectos. En tales situaciones, los métodos multicriterio permiten estructurar el proceso de decisión de forma explícita, transparente y reproducible, facilitando la comparación sistemática entre alternativas y proporcionando una base analítica sólida para la elaboración de recomendaciones.

La formulación de un problema de decisión multicriterio requiere, en primer lugar, una definición rigurosa de sus componentes fundamentales. Este proceso implica dos pasos esenciales. El primero consiste en identificar las alternativas que serán objeto de evaluación, es decir, los objetos, acciones u opciones entre las que se pretende establecer una comparación. El segundo paso consiste en definir el conjunto de criterios que estructuran el problema de decisión y que servirán para evaluar el desempeño relativo de dichas alternativas.

La correcta especificación de estos dos elementos constituye una condición previa indispensable para garantizar la validez del análisis. En particular, el conjunto de criterios seleccionado debe cumplir tres propiedades fundamentales: exhaustividad, no redundancia y coherencia. Estas condiciones permiten asegurar que el modelo de decisión capture adecuadamente la realidad del problema analizado y que los resultados obtenidos sean interpretables y metodológicamente sólidos.

La exhaustividad implica que el conjunto de criterios incluya todas las dimensiones relevantes del fenómeno evaluado. Esta condición garantiza que ningún aspecto significativo del problema quede excluido del análisis. En ausencia de exhaustividad, la evaluación podría basarse en una representación incompleta del sistema estudiado, lo que conduciría a resultados potencialmente sesgados o a decisiones subóptimas. La exhaustividad, por tanto, constituye un requisito esencial para asegurar que el modelo refleje de manera adecuada la complejidad del contexto de decisión.

La no redundancia exige que los criterios seleccionados no incorporen información duplicada o excesivamente solapada. La presencia de crite-

rios redundantes puede distorsionar el análisis al otorgar un peso implícito excesivo a determinadas dimensiones del problema. Además, la redundancia incrementa innecesariamente la complejidad del modelo y dificulta la interpretación de los resultados. Garantizar la independencia informativa entre criterios permite mantener un marco analítico más claro, eficiente y conceptualmente consistente.

La tercera condición, la coherencia, hace referencia a la consistencia lógica entre los criterios y la evaluación global de las alternativas. En términos generales, la coherencia implica que una mejora en el desempeño de una alternativa respecto a un criterio no debería conducir a un deterioro de su evaluación global. Esta propiedad asegura que las relaciones de preferencia derivadas del modelo sean racionales y consistentes con la estructura del problema de decisión.

Un aspecto particularmente delicado en el análisis multicriterio es la cuestión de la independencia entre criterios. Muchos métodos multicriterio tradicionales asumen que los criterios son independientes entre sí, lo que significa que el desempeño de una alternativa en un criterio no afecta a su evaluación en los demás. Esta hipótesis simplifica considerablemente el proceso analítico, pero puede resultar restrictiva en contextos reales, donde los criterios suelen estar interrelacionados. En problemas complejos, las interacciones entre dimensiones pueden desempeñar un papel importante, por lo que el analista debe considerar cuidadosamente el grado de independencia asumido por el modelo.

Dentro del campo de la decisión multicriterio, es posible distinguir cuatro grandes tipos de problemas de decisión, cada uno asociado a objetivos analíticos específicos. El primero es el problema de elección, cuyo objetivo consiste en identificar la alternativa o conjunto de alternativas preferibles entre todas las disponibles. El segundo es el problema de clasificación, que busca asignar cada alternativa a una categoría predefinida en función de su desempeño respecto a determinados criterios. El tercer tipo corresponde al problema de ordenación o ranking, cuyo propósito es establecer una jerarquía entre las alternativas evaluadas. Finalmente, el problema de puntuación tiene como objetivo asignar a cada alternativa una medida sintética que represente su desempeño global.

En el caso analizado en este estudio, el problema se corresponde principalmente con un problema de ordenación, cuyo objetivo es establecer un ranking de viveros y aceleradoras de empresas en función de múltiples criterios de evaluación. Para abordar este

problema se emplea una metodología basada en los métodos ELECTRE, complementada con elementos del análisis de aceptabilidad estocástico multicriterio (SMAA).

Los métodos ELECTRE estructuran el proceso de análisis en dos fases fundamentales. La primera consiste en la construcción de la relación de sobreclasificación. En esta fase se analiza, para cada par de alternativas, si existe evidencia suficiente para afirmar que una alternativa puede considerarse al menos tan buena como otra en función del conjunto de criterios definidos. Este proceso implica evaluar simultáneamente el grado de apoyo que los criterios ofrecen a dicha afirmación y la posible existencia de discrepancias significativas que puedan invalidarla.

La segunda fase consiste en la explotación de la relación de sobreclasificación, es decir, en la utilización de dicha relación para derivar conclusiones operativas. Dependiendo de la variante del método utilizada, esta fase puede conducir a diferentes resultados, como la identificación de alternativas dominantes, la construcción de rankings parciales o la obtención de ordenaciones completas entre alternativas.

Una parte sustancial de la información requerida por el decisor se introduce en la fase inicial del proceso, en la que se definen los principales parámetros del modelo. Entre estos parámetros destacan los pesos asignados a los criterios, que reflejan su importancia relativa dentro del proceso de evaluación, así como los umbrales de indiferencia, preferencia y veto, que permiten modelizar la estructura de preferencias del decisor.

Los umbrales de indiferencia y preferencia desempeñan un papel central en la construcción de los índices de concordancia parcial. El umbral de indiferencia representa la mayor diferencia entre las valoraciones de dos alternativas en un criterio determinado para la cual ambas pueden considerarse equivalentes desde el punto de vista del decisor. En otras palabras, diferencias inferiores a este umbral se interpretan como irrelevantes para establecer una preferencia.

Por su parte, el umbral de preferencia define la diferencia mínima a partir de la cual puede afirmarse que una alternativa es claramente preferida sobre otra en relación con un criterio específico. Entre ambos umbrales se sitúa una zona intermedia en la que la preferencia no es completamente definida, lo que permite modelizar situaciones de incertidumbre o ambigüedad en las evaluaciones.

Estos umbrales permiten introducir en el modelo una representación más realista de las imprecisiones inherentes a los procesos de evaluación, espe-

cialmente en contextos donde los datos disponibles no permiten establecer comparaciones exactas entre alternativas. Este aspecto resulta particularmente relevante en el marco del enfoque SMAA, que se orienta precisamente a gestionar la incertidumbre asociada a los parámetros del modelo.

En términos operativos, la primera fase del análisis se desarrolla inicialmente en el nivel más bajo de la jerarquía de criterios, donde se calculan las relaciones de sobreclasificación entre alternativas a partir de los subcriterios definidos. A partir de estas relaciones se obtiene un orden parcial de las alternativas, que sirve como base para el análisis en niveles superiores de la estructura jerárquica.

Los resultados generados en los niveles inferiores se trasladan posteriormente a los niveles superiores en forma de escalas ordinales, que actúan como entradas para los criterios agregados de dichos niveles. Este procedimiento permite mantener la coherencia estructural del modelo y garantiza que la información generada en cada etapa del análisis se integre de forma sistemática en el proceso de evaluación global.

Para los criterios terminales de la jerarquía, aquellos que se encuentran en el nivel más bajo y se corresponden directamente con variables observables, el decisor debe proporcionar los valores de los umbrales y los pesos correspondientes. En cambio, en el caso de los criterios intermedios, que actúan como agregaciones de subcriterios, no se requiere la especificación de umbrales adicionales, ya que su función es estructurar el proceso de evaluación y no introducir nuevas comparaciones directas entre alternativas.

La versión del método aplicada en este estudio no se limita a la obtención de un ranking global, sino que también genera rankings intermedios en distintos niveles de la jerarquía de criterios. Este enfoque permite analizar el comportamiento de las alternativas en cada dimensión del sistema de evaluación, proporcionando una visión más detallada de sus fortalezas y debilidades.

La combinación de rankings parciales con el ranking global permite interpretar los resultados de forma más rica y matizada. Mientras que el ranking final ofrece una síntesis del desempeño relativo de las alternativas, los rankings intermedios permiten identificar las dimensiones específicas en las que cada entidad presenta ventajas comparativas o áreas de mejora. De este modo, el análisis no solo proporciona una clasificación global, sino también una comprensión más profunda de la estructura de desempeño de las alternativas evaluadas.

### 7.3. Criterios evaluados

La información necesaria para la aplicación del método de clasificación fue obtenida mediante una combinación de estrategias metodológicas, tal como se realizó en informes anteriores. Por un lado, se llevó a cabo una exhaustiva revisión bibliográfica que permitió identificar y fundamentar los elementos teóricos y prácticos relacionados con la evaluación de viveros de empresas y aceleradoras. Por otro lado, se efectuaron entrevistas en profundidad con expertos en el ámbito de los viveros de empresas y las aceleradoras. Estas entrevistas ofrecieron una perspectiva enriquecedora, basada en la experiencia práctica y el conocimiento especializado, que complementó la revisión teórica.

Para ello se definieron las dimensiones en las cuales se agrupan los diferentes criterios utilizados para el análisis de los viveros de empresas. Este enfoque es consistente con las metodologías empleadas en informes previos, en los que la clasificación se fundamentó en el concepto de “acción de emprender”. Según este marco conceptual, la actividad emprendedora se entiende como un proceso dinámico compuesto por diversas etapas. Cada una de estas etapas implica transformaciones significativas en la idea original, que evoluciona adaptándose a nuevas condiciones y desafíos. En consecuencia, cada etapa requiere una oferta diferenciada de servicios específicos que permitan maximizar las posibilidades de éxito del emprendimiento.

A continuación, se enumeran las dimensiones identificadas para estructurar el análisis. Estas dimensiones no solo facilitan la clasificación y evaluación de los viveros y aceleradoras, sino que también reflejan las necesidades cambiantes y los requerimientos específicos de los emprendedores en cada fase de su actividad. Esta metodología garantiza que el análisis sea comprensivo, riguroso y alineado con la realidad práctica del emprendimiento en el contexto actual.

**1. Difusión del espíritu emprendedor.** En esta dimensión se pretende analizar el comportamiento que las incubadoras muestran a la hora de conectar con la sociedad en general y con los emprendedores en particular.

**2. Preincubación.** En este bloque se analizan las actividades de apoyo al desarrollo de ideas de negocio, modelos de negocio, planes de negocio y actividades dirigidas a aumentar las posibilidades de éxito de una empresa emergente.

**3. Mentorización.** Se evalúan el tipo de mentorización ofrecida, la frecuencia de las sesiones, la selección y formación de los mentores, su retribución y la efectividad del proceso. También se consideran los desafíos y la importancia de la mentorización en el vivero.

**4. Incubación básica.** En esta dimensión se analiza el conjunto de actividades que proporciona el vivero

en el momento de la puesta en marcha de un negocio: servicios de tutoría y consultoría empresarial personalizada, así como servicios de alojamiento y formación específica.

**5. Graduación.** En esta dimensión se evalúa el conjunto de actividades que realiza un vivero enfocadas a mantener el apoyo a la empresa alojada después de que abandone sus instalaciones.

Tabla 7

Listado de indicadores para viveros

Dimensión	Indicadores
Difusión espíritu emprendedor	Servicio de información y asesoramiento al público en general. Servicios de información y asesoramiento prestados al año. Realización de eventos que tengan por objetivo difundir el espíritu emprendedor. Canales de información/comunicación/promoción de servicios. Frecuencia aproximada de las publicaciones. Cursos de formación en temáticas transversales o de apoyo al emprendimiento.
Preincubación	Espacios compartidos como preincubación o <i>coworking</i> . Requisitos para entrar a la fase de preincubación. Sesiones de consultoría con expertos de preincubados. Seguimiento de la evolución de los proyectos de los preincubados. Talleres de formación transversales para preincubados. Plazo máximo de estancia en la preincubación. Es el vivero un Punto de Atención al emprendedor (PAE).
Mentorización	Tipo(s) de mentorización ofrecidos. Frecuencia de las sesiones de mentorización. Selección de los mentores. Formación a los mentores. Retribución de los mentores. Evaluación de la efectividad del <i>mentoring</i> . Importancia, efectividad y desafíos de la mentorización.
Incubación básica	Criterios de selección para entrar en la fase de incubación. Servicios incluidos en la tarifa. Frecuencia de las sesiones de <i>networking</i> . Frecuencia de las sesiones de consultoría. Frecuencia de las sesiones de seguimiento. Adaptación de los cursos/talleres de formación a las necesidades de los alojados. Número de cursos para alojados.
Graduación	Acuerdos para facilitar la instalación de las empresas en el exterior una vez fuera del vivero. Porcentaje de empresas graduadas que actualmente continúa su actividad en el exterior. Porcentaje de empresas que cesaron su actividad durante su estancia. Porcentaje de graduados que ha obtenido fondos/financiación pública. Porcentaje de graduados que ha obtenido fondos/financiación privada (inversores/fondos de capital riesgo). Contacto mantenido con los graduados. Acciones/iniciativas específicas con los graduados del vivero.

Fuente: Elaboración propia.

Tomando las anteriores dimensiones como esqueleto principal, el siguiente paso consistió en determinar cuáles serían los subcriterios que se van a utilizar para la evaluación de los viveros.

Finalmente, teniendo en cuenta las orientaciones anteriores y los servicios propuestos, se seleccionan aquellos aspectos considerados susceptibles de convertirse en indicadores adecuados al presente estudio, como se recoge en la tabla 7.

Para el caso de aceleradoras de empresas se resumen las dimensiones en tres: Aceleración, Mentorización y Graduación. La principal diferencia

respecto a los viveros es la Aceleración, que recoge características diferentes a las que presentan los viveros y se recogen en las dimensiones de Preincubación e Incubación básica.

## 8. RESULTADOS: ANÁLISIS DE LA ENCUESTA

La presente investigación tiene como objetivo la recolección, organización, análisis y representación de un conjunto de datos que ofrezcan una descripción detallada y precisa de las características de los 93 viveros y 41 aceleradoras de empresas en

**Tabla 8**  
Listado de indicadores para aceleradoras

Dimensión	Indicadores
Programa de aceleración	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tipo de financiación ofrece la aceleradora proporciona.</li> <li>Cantidad de financiación o inversión que ofrece la aceleradora por proyecto.</li> <li>Servicios que incluye el programa de aceleración.</li> <li>Sesiones de seguimiento grupales o individuales.</li> <li>Frecuencia de las sesiones de seguimiento.</li> <li>Número medio de horas de consultoría invertidas por proyecto.</li> <li>Seminarios/talleres de formación que se organizan por convocatoria.</li> <li>Adaptación de seminarios/talleres de formación a las necesidades de los proyectos.</li> <li>Frecuencia y objetivo de sesiones de <i>networking</i>.</li> <li>Descuento/tarifa especial en algún servicio/producto que les suponga un valor añadido.</li> <li>Herramientas específicas para favorecer la comunicación entre los proyectos.</li> <li>Grupos de interés con los que la aceleradora tiene un convenio/acuerdo de colaboración.</li> </ul>
Mentorización	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tipo(s) de mentorización ofrecidos.</li> <li>Frecuencia de las sesiones de mentorización.</li> <li>Selección de los mentores.</li> <li>Formación a los mentores.</li> <li>Retribución de los mentores.</li> <li>Evaluación de la efectividad del <i>mentoring</i>.</li> <li>Importancia, efectividad y desafíos de la mentorización.</li> </ul>
Graduación	<ul style="list-style-type: none"> <li>"<i>Demo day/ investor day</i>" como cierre del programa.</li> <li>Acuerdos para facilitar la instalación de las empresas en el exterior.</li> <li>Porcentaje de éxito de proyectos impulsados en cada una de las distintas fases.</li> <li>Porcentaje de grandes proyectos impulsados.</li> <li>Venta total o parcial relevante de <i>startups</i> relevantes por parte de fundadores.</li> <li>Número medio de empleos generados.</li> <li>Servicios post-aceleración.</li> <li>Red alumni.</li> <li>Encuestas de satisfacción.</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia.

España. Este número permite el estudio del panorama emprendedor en el país de forma amplia y representativa.

Los datos recopilados constituyen una base fundamental para llevar a cabo una clasificación exhaustiva de los viveros y aceleradoras. Esta clasificación no solo facilita una visión comparativa de las distintas entidades, sino que también ofrece la posibilidad de analizar en profundidad las diversas prácticas y estrategias implementadas por cada uno de estos actores. Al evaluar estas prácticas, se podrán identificar tendencias, buenas prácticas y áreas de mejora en los servicios ofrecidos por los viveros y aceleradoras, contribuyendo de esta manera a una mejor comprensión de su impacto y efectividad en el apoyo a los emprendedores.

## 8.1. Resultados de los viveros de empresas españoles

El análisis de la encuesta seguirá la misma estructura que se ha empleado en ediciones anteriores del Informe Funcas, garantizando así la continuidad y coherencia en los métodos utilizados. En este enfoque, el análisis se organiza en función de las dimensiones a través de las cuales se han definido los indicadores que permiten cuantificar el desempeño de cada vivero y, en última instancia, extraer conclusiones precisas sobre su eficacia y contribución al ecosistema emprendedor.

El proceso de análisis se estructura en torno a los diferentes bloques que corresponden a las principales fases de la actividad emprendedora. Estas fases son: difusión del espíritu emprendedor, preincubación, mentorización, incubación básica y graduación. Cada una de estas fases se examina en profundidad, analizando los servicios y el impacto de los viveros en cada una de ellas, para ofrecer una visión detallada del proceso completo que atraviesa un emprendedor desde su inicio hasta su consolidación.

Al finalizar el análisis de cada fase, se llevará a cabo un análisis conjunto de todas ellas, el cual se traduce en la creación de un ranking global de los viveros de empresas. Este ranking clasificará a los viveros en tres categorías: avanzados, medianos y básicos, permitiendo una diferenciación clara según su desempeño global en las distintas fases de apoyo al emprendimiento.

Además de este análisis por fases, se incorporará al final una evaluación que contemple el desempeño

de los viveros de empresas por comunidades autónomas. Esta evaluación regional proporcionará una perspectiva adicional, permitiendo comparar cómo se posicionan los viveros en distintas áreas geográficas del país, y facilitando la identificación de tendencias o particularidades regionales en el apoyo al emprendimiento.

### 8.1.1. Ranking de difusión del espíritu emprendedor

La difusión del espíritu emprendedor constituye el primer aspecto clave dentro de las actividades realizadas por un vivero de empresas. Esta fase se aborda a través de dos secciones principales. En primer lugar, se analizan las diversas iniciativas que desarrolla el vivero con el fin de potenciar el espíritu emprendedor y fomentar una actitud proactiva hacia el emprendimiento. Aunque esta función no es exclusiva de los viveros de empresas, todos ellos la llevan a cabo en mayor o menor medida, ya que es un componente esencial de la cadena de actividades que realizan para apoyar a los emprendedores.

En este contexto, se evalúa si el vivero lleva a cabo actividades orientadas a despertar el interés por el emprendimiento en la sociedad en general, o si, por el contrario, se enfoca en descubrir y fomentar las capacidades y habilidades emprendedoras en personas que ya tienen la intención de emprender. Estas actividades pueden incluir desde programas educativos y talleres de sensibilización hasta eventos que permiten a los futuros emprendedores comprender mejor los desafíos y oportunidades asociados con la decisión de iniciar un negocio. El objetivo es proporcionarles las herramientas y la motivación necesarias para tomar decisiones informadas y comenzar su camino empresarial con confianza.

Por otro lado, se consideran también las actividades de difusión vinculadas al plan de *marketing* del propio vivero de empresas. Como cualquier otra organización, un vivero debe comunicar activamente su propuesta de valor a los segmentos de clientes a los que se dirige. Esto implica que, además de las actividades de sensibilización y formación, el vivero debe tener estrategias de comunicación claras y efectivas que le permitan llegar a los emprendedores potenciales y captar su interés.

Un vivero debe llevar a cabo acciones específicas y bien orientadas hacia los emprendedores noveles e incluso hacia aquellas personas que aún no han tomado la decisión de emprender. A través de las iniciativas descritas anteriormente, se busca que

los individuos se familiaricen con el concepto de emprendimiento y, en el mejor de los casos, se decidan a dar el primer paso en su camino empresarial.

Con base en la información recopilada de los diferentes viveros, se procederá a la evaluación de estos indicadores mediante las técnicas estadísticas aplicadas. El ranking resultante de esta fase de difusión del espíritu emprendedor refleja las distintas capacidades y estrategias implementadas por cada vivero, permitiendo establecer una clasificación en función de su desempeño en este aspecto esencial del proceso emprendedor.

### 8.1.2. Ranking preincubación

La fase de preincubación es el punto de partida crucial para todo proyecto empresarial dentro de un vivero. En esta etapa inicial, el vivero de empresas desempeña un papel fundamental al proporcionar al emprendedor las herramientas y el apoyo necesarios para alcanzar un conocimiento amplio, profundo y objetivo de la empresa que se desarrollará en las fases posteriores. Durante este proceso, el emprendedor trabaja en perfilar su idea de negocio, definir su modelo de negocio y validarlo en el mercado, lo que representa una etapa esencial para sentar las bases del éxito empresarial.

En este contexto, el vivero debe poner a disposición del emprendedor apoyo técnico especializado y diversas herramientas estructuradas, que en la mayoría de los casos se organizan en un programa de preincubación. Estos programas son diseñados

como una guía paso a paso para los emprendedores, y suelen incluir una variedad de tareas, trabajos, estudios, cursos, presentaciones y simulaciones que permiten aplicar una metodología orientada a la captura y desarrollo de las competencias necesarias para llevar a cabo el proyecto. Además, estos programas también permiten monitorear el grado de avance del proyecto, lo que facilita la identificación de áreas de mejora y el ajuste de estrategias.

Es importante señalar que, al igual que en la fase de difusión del espíritu emprendedor, existen otras instituciones que también proporcionan servicios de apoyo a los emprendedores. Sin embargo, una de las características distintivas de los viveros de empresas es que los emprendedores tienen la oportunidad de compartir un espacio común de trabajo y encuentro, lo que fomenta la creación de sinergias y el intercambio de conocimientos. Esta dinámica colaborativa resulta ser un valor agregado, ya que no solo permite a los emprendedores beneficiarse de la experiencia de los demás, sino que también genera un entorno propicio para la innovación y el aprendizaje mutuo.

Una vez recogida la información de todos los viveros para evaluar los indicadores anteriormente mencionados y aplicadas las técnicas estadísticas, se obtienen los resultados correspondientes a esta fase de preincubación. Estos resultados permitirán identificar el nivel de apoyo y recursos proporcionados por cada vivero en esta etapa crítica del proceso emprendedor, y establecer un ranking basado en la efectividad de sus programas de preincubación.

**Tabla 9**  
Ranking de difusión del espíritu emprendedor 2026-2027

Nombre	Comunidad autónoma	Municipio
La Salle Technova Barcelona	Cataluña	Barcelona
CEEI Aragón	Aragón	Zaragoza, Huesca, Teruel
Vivero de Empresas de Base Tecnológica y Servicios Avanzados de La Rioja	La Rioja	Logroño
ZITEK UPV/EHU	País Vasco	Bilbao
Centro de Empresas La Curtidora	Asturias	Avilés
Vivero de empresas de la Cámara de Comercio de Santiago	Galicia	Santiago de Compostela
Vivero de Empresas de Móstoles	Comunidad de Madrid	Móstoles
Factoría Industrial de Villaverde	Comunidad de Madrid	Villaverde
matriX	Aragón	Nacional
Incubadora de Empresas de Innovación Agrometalúrgica	Cataluña	Bell-lloc d'Urgell

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 10**  
**Ranking de preincubación 2026-2027**

Nombre	Comunidad autónoma	Municipio
Vivero Carabanchel. Ayuntamiento De Madrid*	Comunidad de Madrid	Madrid
Vivero Vicálvaro. Ayuntamiento De Madrid*	Comunidad de Madrid	Madrid
Vivero Puente de Vallecas. Ayuntamiento De Madrid*	Comunidad de Madrid	Madrid
Vivero Moratalaz. Ayuntamiento De Madrid*	Comunidad de Madrid	Madrid
Vivero Villaverde. Ayuntamiento De Madrid*	Comunidad de Madrid	Madrid
La Salle Technova Barcelona	Cataluña	Barcelona
Centro de Empresas La Curtidora	Asturias	Avilés
AldeaLab	Extremadura	Cáceres
Vivero de Empresas de Manzanares	Castilla-La Mancha	Manzanares
Oficina Complutense de Emprendimiento (Compluemprende)	Comunidad de Madrid	Madrid

Nota: \*Datos ranking 2025

Fuente: Elaboración propia. Fuente: Elaboración propia. Fuente: Elaboración propia.

### 8.1.3. Ranking de mentorización

La mentorización es un proceso fundamental en el apoyo a los emprendedores dentro de un vivero de empresas. Este aspecto implica la asignación de mentores experimentados que guían a los emprendedores en su trayectoria, proporcionándoles no solo conocimientos técnicos, sino también orientación estratégica y emocional. El papel del mentor es crucial para superar las dificultades inherentes al emprendimiento, ayudando a los emprendedores a tomar decisiones acertadas, gestionar mejor sus recursos y sortear obstáculos que podrían comprometer el éxito de sus proyectos.

El proceso de mentorización debe estar bien estructurado, con objetivos claros y medibles, que permitan a los emprendedores aprovechar al máximo la experiencia de sus mentores. Esto incluye sesiones regulares, seguimiento personalizado y la posibilidad de recibir retroalimentación continua sobre el desarrollo de su negocio. Además, la relación debe ser dinámica, permitiendo ajustes según las necesidades del emprendedor y la evolución de su proyecto.

Para evaluar la efectividad de la mentorización en los viveros de empresas, se considera la calidad de la relación mentor-emprendedor, la frecuencia de las interacciones, la experiencia de los mentores y

**Tabla 11**  
**Ranking de mentorización 2026-2027**

Nombre	Comunidad autónoma	Municipio
CEEI Aragón	Aragón	Zaragoza, Huesca, Teruel
DeustoKabi	País Vasco	Bilbao
La Salle Technova Barcelona	Cataluña	Barcelona
Centro de Empresas La Curtidora	Asturias	Avilés
CEEI Valencia	Comunidad Valenciana	Paterna
CEEIC - Centro Europeo de Empresas e Innovación de Cartagena	Región de Murcia	Cartagena
Centre Europeu d'Empreses i Innovació de Lleida (CEEILleida)	Cataluña	Lleida
Centro de Alto Rendimiento Cáceres Lab	Extremadura	Cáceres
ZITEK UPV/EHU	País Vasco	Bilbao
Vivero de Empresas de Mostoles	Comunidad de Madrid	Mostoles

Fuente: Elaboración propia.

la relevancia de los consejos y recursos proporcionados. La evaluación se basa en encuestas a los emprendedores y una revisión de los casos de éxito dentro de cada vivero, con la finalidad de clasificar a los viveros en función de su capacidad para ofrecer un proceso de mentorización de alto impacto.

El ranking resultante refleja la efectividad de los viveros en este aspecto tan crucial del acompañamiento empresarial, permitiendo identificar aquellos que mejor han logrado integrar la mentorización como una herramienta clave en el desarrollo de los emprendedores y sus proyectos.

#### 8.1.4. Ranking de incubación básica

En esta fase, los emprendedores han logrado madurar sus ideas de negocio, evaluar su viabilidad y transformar su concepto inicial en un proyecto empresarial tangible. Es en este punto donde el proyecto comienza a tomar forma real, y donde se implementan de manera efectiva los modelos de trabajo establecidos durante la fase de preincubación. Esta etapa representa, sin duda, uno de los momentos más críticos para cualquier emprendedor, ya que marca el tránsito de la teoría a la práctica. En consecuencia, la existencia misma de un vivero de empresas cobra su mayor relevancia en este ciclo, al ofrecer el apoyo necesario para garantizar la viabilidad y el éxito del proyecto.

Durante esta fase, el vivero de empresas tiene la responsabilidad de proporcionar a los emprendedores un entorno propicio para el crecimiento, que sea

especialmente favorable para la puesta en marcha y consolidación de su negocio. Esto implica la disposición de recursos y servicios específicos que cubran las necesidades operativas del proyecto, tales como asesoramiento técnico, acceso a redes de contacto, formación avanzada, apoyo en la gestión administrativa y financiera, entre otros. El objetivo principal es que el emprendedor pueda desarrollar su proyecto de manera eficaz, alcanzando la madurez empresarial y, a su vez, generando valor y empleo para la sociedad.

En esta cuarta etapa, lo que se evalúa de los viveros de empresas es su capacidad para facilitar y guiar el proceso de implantación, operación y desarrollo del proyecto de negocio. Es decir, se mide cómo el vivero apoya al emprendedor no solo en las fases iniciales de la idea, sino también en su capacidad de hacer crecer y consolidar el negocio en un entorno de incertidumbre y complejidad. Los viveros que demuestren ser efectivos en proporcionar este tipo de apoyo estructurado y estratégico estarán mejor posicionados en esta fase crítica del emprendimiento.

Con base en la información obtenida para la evaluación de estos aspectos en los diferentes viveros y aplicando las técnicas estadísticas correspondientes, los resultados obtenidos para esta fase de incubación permiten identificar qué viveros ofrecen el mejor apoyo a los emprendedores en términos de recursos, servicios y asesoramiento. El ranking resultante de esta evaluación proporcionará una visión clara de los viveros más efectivos en esta etapa del proceso empresarial.

Tabla 12  
Ranking de incubación básica 2026–2027

Nombre	Comunidad autónoma	Municipio
ZITEK UPV/EHU	País Vasco	Bilbao
CEEI Valencia	Comunidad Valenciana	Paterna
DeustoKabi	País Vasco	Bilbao
CEEIC - Centro Europeo de Empresas e Innovación de Cartagena	Región de Murcia	Cartagena
La Salle Technova Barcelona	Cataluña	Barcelona
Centre Europeu d'Empreses i Innovació de Lleida (CEEILleida)	Cataluña	Lleida
Nexes, viver d'empreses i Coworking de Forallac	Cataluña	Forallac
Oficina Complutense de Emprendimiento (Compluemprende)	Comunidad de Madrid	Madrid
AldeaLab	Extremadura	Cáceres
Deusto Innogune	País Vasco	San Sebastián

Fuente: Elaboración propia.

### 8.1.5. Ranking de graduación

En la fase de graduación, la empresa alojada ha completado su ciclo dentro del vivero de empresas, generalmente después de haber alcanzado el límite máximo de años establecido para la permanencia de las empresas. Este es el momento en que la empresa se dispone a continuar con su actividad de manera independiente en el exterior del vivero. La graduación, por lo tanto, marca la última fase del proceso de incubación y tiene lugar cuando la empresa abandona las instalaciones del vivero para operar por su cuenta.

Sin embargo, aunque la empresa se gradúe formalmente, es fundamental que el vivero mantenga un seguimiento continuo de la misma. Este seguimiento no solo tiene como objetivo asegurar la consolidación de la empresa en el mercado, sino también fomentar una relación a largo plazo que contribuya al éxito de la empresa a medida que se enfrenta a nuevos desafíos. En muchos casos, este vínculo se extiende más allá de la graduación formal, permitiendo a la empresa integrarse al grupo básico de apoyo del vivero, ya sea como proveedora de bienes o servicios, como inversora en nuevos emprendimientos o incluso participando activamente en el proceso de coaching para nuevos emprendedores, compartiendo su experiencia y conocimientos adquiridos.

En este sentido, las acciones del vivero deben orientarse a mantener un contacto estrecho con las empresas graduadas, creando una red de apoyo continuo que favorezca la integración de estas en el ecosistema emprendedor. Este enfoque no solo

facilita la continuidad del crecimiento de las empresas graduadas, sino que también refuerza el rol del vivero como un actor clave en el fortalecimiento del tejido empresarial local.

En consecuencia, se evalúa si el vivero cuenta con un sistema de seguimiento estructurado para las empresas graduadas, si mantiene acuerdos con otras entidades que faciliten la transición de la empresa hacia el mercado exterior y si ha desarrollado un paquete de servicios posincubación que impulse el éxito de las empresas una vez graduadas. Dichos servicios pueden incluir apoyo en la expansión internacional, asesoría en gestión financiera, acceso a nuevas redes de inversores o colaboraciones estratégicas con otros emprendedores.

En última instancia, los servicios que ofrece el vivero deben estar dirigidos a apoyar la consolidación y expansión de la empresa en el mercado, mientras que, al mismo tiempo, debe fomentarse la creación de un vínculo duradero con las empresas graduadas. Este vínculo, además de favorecer el éxito de las empresas, puede resultar en la creación de un cinturón productivo que enriquezca el entorno local y facilite la colaboración entre emprendedores, lo que repercute positivamente en el ecosistema empresarial en general.

Con base en la información obtenida para la evaluación de estos aspectos en los diferentes viveros, y aplicando las técnicas estadísticas correspondientes, el ranking de los viveros de empresas en esta fase presenta los siguientes resultados:

Tabla 13  
Ranking de graduación 2026–2027

Nombre	Comunidad autónoma	Municipio
Vivero de empresas de la Cámara de Comercio de Santiago	Galicia	Santiago de Compostela
Centre Europeu d'Empreses i Innovació de Lleida (CEEILleida)	Cataluña	Lleida
CEEI Valencia	Comunidad Valenciana	Paterna
Fundación CEL	Galicia	Lugo
La Salle Technova Barcelona	Cataluña	Barcelona
Centro de Empresas La Curtidora	Asturias	Avilés
ZITEK UPV/EHU	País Vasco	Bilbao
CEEIC–Centro Europeo de Empresas e Innovación de Cartagena	Región de Murcia	Cartagena
Oficina Complutense de Emprendimiento (Compluemprende)	Comunidad de Madrid	Madrid
Decelera Ventures	Islas Baleares	Menorca

Fuente: Elaboración propia.

### 8.1.6. Ranking Global Funcas de Viveros de Empresas 2026–2027

Una vez efectuado el análisis y los rankings correspondientes a cada una de las fases de la actividad emprendedora, se presenta el *Ranking Global Funcas de Viveros de Empresas 2026–2027*. Con el objetivo de proporcionar un estudio más completo y detallado, similar a lo realizado en el informe anterior, este ranking se ha dividido en tres categorías principales:

**Ranking avanzados.** Esta categoría agrupa a los viveros que destacan por ofrecer una amplia variedad de servicios, de alta calidad, con un nivel elevado de apoyo y recursos para los emprendedores. Estos viveros no solo proporcionan un entorno ideal para el crecimiento de las empresas, sino que también se distinguen por contar con un alto grado de especialización y por facilitar la integración de las empresas en el ecosistema emprendedor local y global.

**Ranking medianos.** En este grupo se encuentran los viveros que, aunque cuentan con una oferta considerable de servicios y recursos, se encuentran en una etapa intermedia en términos de tamaño y capacidad. Estos viveros proporcionan una calidad y cantidad de servicios media, logrando un desempeño aceptable en las fases de apoyo a los emprendedores, pero aún con margen de mejora en algunos aspectos clave.

**Ranking modestos.** Esta categoría está formada por viveros de reciente creación o de menor tamaño, que ofrecen una menor cantidad de servicios. Estos viveros, a pesar de su menor escala, siguen jugando un papel importante en el ecosistema emprendedor, especialmente al proporcionar a los emprendedores noveles un espacio donde dar los primeros pasos en el mundo empresarial. Sin embargo, su oferta de servicios es más limitada en comparación con los viveros más establecidos.

Tabla 14

*Ranking Global Funcas de Viveros de Empresas 2026-2027: Avanzados*

Nombre	Comunidad autónoma	Municipio
La Salle Technova Barcelona	Cataluña	Barcelona
ZITEK UPV/EHU	País Vasco	Bilbao
CEEI Valencia	Comunidad Valenciana	Paterna
DeustoKabi	País Vasco	Bilbao
CEEIC–Centro Europeo de Empresas e Innovación de Cartagena	Región de Murcia	Cartagena
Centre Europeu d'Empreses i Innovació de Lleida (CEEILleida)	Cataluña	Lleida
CEEI Aragón	Aragón	Zaragoza, Huesca, Teruel
Centro de Empresas La Curtidora	Asturias	Avilés
Oficina Complutense de Emprendimiento (Compluemprende)	Comunidad de Madrid	Madrid
AldeaLab	Extremadura	Cáceres
Vivero de empresas de la Cámara de Comercio de Santiago	Galicia	Santiago de Compostela
Deusto Innogune	País Vasco	San Sebastián
Nexes, viver d'empreses i Coworking de Forallac	Cataluña	Forallac
Vivero de Empresas de Base Tecnológica y Servicios Avanzados de La Rioja	La Rioja	Logroño
Fundación CEL	Galicia	Lugo
Centro de Dinamismo Empresarial	Castilla y León	Burgos
Incubadora de Empresas Biotecnológicas de Castilla y León	Castilla y León	Valladolid
matriX	Aragón	Nacional
Centro de Alto Rendimiento Cáceres Lab	Extremadura	Cáceres
Decelera Ventures	Islas Baleares	Menorca
Vivero de Empresas de Móstoles	Comunidad de Madrid	Móstoles
C3N-IA del Parque Científico de la Universidad Carlos III de Madrid	Comunidad de Madrid	Leganés
Espacio de Innovación Bulevar Coworking (Ayuntamiento de Alcobendas))	Comunidad de Madrid	Alcobendas
BIC Bizkaia	País Vasco	Derio

Fuente: Elaboración propia.

Es relevante señalar que, para la elaboración de estos rankings, se ha hecho un análisis exhaustivo del desempeño de cada vivero en las distintas dimensiones previamente descritas, que abarcan desde la difusión del espíritu emprendedor hasta la graduación de las empresas. A través de la recopilación de datos pertinentes y la aplicación de métodos estadísticos apropiados, se ha logrado crear una representación precisa y completa de la situación actual de los viveros de empresas en España.

Con los resultados obtenidos y las categorías definidas, los viveros han sido clasificados según su desempeño global en estas áreas. Los resultados completos de este análisis y los correspondientes rankings para cada categoría se presentan a continuación.

En la edición 2026–2027 del Ranking Funcas de Viveros de Empresas se observa una renovación significativa en las posiciones de liderazgo, con varios centros vinculados al entorno universitario y a ecosistemas tecnológicos consolidados.

La [Salle Technova Barcelona](#) alcanza el primer puesto del ranking. Situado en Barcelona y vinculado a La Salle–Universitat Ramon Llull, este vivero se ha consolidado como uno de los principales polos de emprendimiento tecnológico del país. Su modelo combina incubación, aceleración y conexión con redes internacionales de innovación, lo que permite a las *startups* acceder a mentores, financiación y mercados globales desde fases tempranas. La orientación hacia sectores intensivos en conocimiento, especialmente tecnologías digitales, inteligencia artificial y soluciones *deep-tech*, ha reforzado su capacidad para atraer proyectos de alto potencial. Además, su integración dentro de un campus universitario facilita la transferencia de conocimiento, la colaboración con grupos de investigación y la generación de *spin-offs* tecnológicas, consolidando a Technova como un nodo clave dentro del ecosistema emprendedor de Barcelona.

En segunda posición se sitúa [ZITEK UPV/EHU](#), la incubadora impulsada por la Universidad del País Vasco y ubicada en Bilbao. Este vivero destaca por su enfoque en el emprendimiento universitario y en

Tabla 15

Ranking Global Funcas de Viveros de Empresas 2026–2027: Medianos

Nombre	Comunidad autónoma	Municipio
Incubazul Blue Core	Andalucía	Cádiz
Vivero Aeronáutico	Andalucía	Sevilla
Factoría Industrial de Villaverde	Comunidad de Madrid	Villaverde
Vivero de Empresas de Manzanares	Castilla–La Mancha	Manzanares
Centro de Empresas Ayuntamiento de Alcobendas	Comunidad de Madrid	Alcobendas
CEEI Castellón	Comunidad Valenciana	Castellón de la Plana
Centro de Empresas de Novales	Asturias	Valdeparres, El Franco
Tecnoincubadora Marie Curie	Andalucía	Sevilla
Tecnópole	Galicia	San Cibrao das Viñas
Vivero Puente de Vallecas. Ayuntamiento De Madrid*	Comunidad de Madrid	Madrid
Vivero Vicálvaro. Ayuntamiento De Madrid*	Comunidad de Madrid	Madrid
High Tech Auto	Galicia	Vigo
Vivero Moratalaz. Ayuntamiento De Madrid	Comunidad de Madrid	Madrid
Incubadora de Empresas de Innovación Agrometalúrgica	Cataluña	Bell-lloc d'Urgell
Vivero Carabanchel. Ayuntamiento De Madrid*	Comunidad de Madrid	Madrid
Cetap	Cataluña	La Seu d' Urgell
Córdoba Biotech	Andalucía	Córdoba
Red de Viveros del IMDEEC	Andalucía	Córdoba
Neàpolis	Cataluña	Vilanova i la Geltrú
Factoría Industrial Vicálvaro	Comunidad de Madrid	Madrid
Centro de Iniciativas Municipales de Murcia (CIM-M)	Región de Murcia	Murcia
Vivero Villaverde. Ayuntamiento De Madrid*	Comunidad de Madrid	Madrid
Vivero San Blas. Ayuntamiento De Madrid*	Comunidad de Madrid	Madrid

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 16

Ranking Global Funcas de Viveros de Empresas 2026–2027: Modestos

Nombre	Comunidad autónoma	Municipio
CIFE Fuenlabrada	Comunidad de Madrid	Fuenlabrada
CIE MANS	Galicia	A Coruña
Viver d'empreses "El Rusc"	Cataluña	Vilablareix
Fiware iHub El Círculo - Red Circular FAB	Extremadura	Cáceres
Vivero Villafranca de los Barros	Extremadura	Villafranca de los Barro
Vivero de Empresas de Badajoz	Extremadura	Badajoz
Hub El Patio (Andalucía Open Futuro)	Andalucía	Córdoba
CADE Vera	Andalucía	Vera
Centro Empresarial Valle del Cinca	Aragón	Barbastro
Alta Mar, Viver d'Empreses de Calonge i Sant Antoni	Cataluña	Calonge i Sant Antoni
Vivero de Barro	Galicia	Barro
Viver d'Empreses Baix Ebre Innova SL	Cataluña	Camarles
Lea-Artibai	País Vasco	Markina-Xemein
Escuela de Emprendimiento Universidad de Alcalá	Comunidad de Madrid	Alcalá de Henares
Vivero de Empresas de Alhaurín de la Torre	Andalucía	Alhaurín de la Torre
Coworking digital de Don Benito	Extremadura	Don Benito
Vivero de Empresas de la Cámara Comercio de Zamora	Castilla y León	Zamora
Vivero de Empresas de Plasencia	Extremadura	Plasencia
Centro de Emprendedores de Utebo (CEU)	Aragón	Utebo
Aprofem	Castilla-La Mancha	Albacete y Ciudad Real
Vivero de empresas de Don Benito	Extremadura	Don Benito
Viver d'empreses CEITàrrega Cal Trepàt	Cataluña	Tàrrega
Vivero de Empresas El Coso	Región de Murcia	Cehegin
Viveiro de Lalín	Galicia	Lalín
Centro de Empresas de Cuenca	Castilla - La Mancha	Cuenca
Incubadora de Empresas de Cámara de Lanzarote	Canarias	Arrecife
Coworking digital de Almendralejo	Extremadura	Almendralejo
Vivero de empresas Madridejos	Castilla-La Mancha	Madridejos
Vivero de empresas Izarra Centre	País Vasco	Ermua
Centro Municipal de Iniciativas Empresariales	Andalucía	Granada
Vivero de Empresas de Dénia	Comunidad Valenciana	Denia
Vivero Nuevo Torneo	Andalucía	Sevilla
Vivero de Empresas Cámara de Comercio de Orihuela	Comunidad Valenciana	Orihuela
Vivero de empresas de Soria	Castilla y León	Soria
CIFP A FARIXA	Galicia	Ourense
Centre Audiovisual de Roca Umbert, Fàbrica de les Arts de Granollers	Cataluña	Granollers
Vivero y lanzadera de empresas Príncipe Felipe	Comunidad Valenciana	Alicante
Vivero de empresas de la FURV	Cataluña	Tarragona
Centro de Empresas de PalmaActiva	Islas Baleares	Palma
Viver d'empreses de Paterna	Comunidad Valenciana	Paterna
Vivero de Empresa de Berriozar	Navarra	Berriozar
Vivero de Empresas del Parque Empresarial Jerez de la Frontera	Andalucía	Jerez de la Frontera
Vivero de Empresas Blanca	Región de Murcia	Blanca
Vivero de Empresas de Almonacid de Zorita	Castilla-La Mancha	Almonacid de Zorita
Parque Tecnológico de Fuerteventura SAMP	Canarias	Puerto del Rosario
CEDE Feuga	Galicia	Santiago de Compostela

Fuente: Elaboración propia.

la transformación del conocimiento académico en proyectos empresariales viables. A lo largo de los últimos años ha desarrollado un modelo sólido de apoyo a emprendedores basado en formación especializada, mentorización y acceso a redes empresariales del entorno industrial vasco. Su cercanía a la universidad facilita la creación de empresas surgidas de la investigación y el desarrollo tecnológico, reforzando los procesos de transferencia de conocimiento hacia el tejido productivo. La posición alcanzada en el ranking refleja tanto la madurez del programa de incubación como la fortaleza del ecosistema vasco de innovación.

El tercer puesto lo ocupa [CEEI Valencia](#), ubicado en el área tecnológica de Paterna. Este centro forma parte de la red europea de Centros Europeos de Empresas e Innovación y cuenta con una larga trayectoria en el apoyo al emprendimiento innovador. Su actividad se centra en el acompañamiento integral a *startups* a través de programas de formación, asesoramiento estratégico y conexión con inversores y agentes del ecosistema empresarial valenciano. Asimismo, su localización en un entorno empresarial dinámico favorece la colaboración entre *startups*, empresas consolidadas y centros tecnológicos. Esta combinación de experiencia institucional, servicios especializados y conexión con el ecosistema regional explica su presencia constante entre los viveros mejor valorados del país.

El resto del top 10 incluye viveros procedentes de diversas comunidades autónomas, como el País Vasco, Cataluña, Región de Murcia, Aragón, Asturias, Comunidad de Madrid y Extremadura. Entre ellos

se encuentran iniciativas vinculadas a universidades, centros de innovación regionales y programas públicos de apoyo al emprendimiento. En conjunto, estos viveros reflejan la diversidad del ecosistema emprendedor español, donde conviven incubadoras localizadas en grandes áreas metropolitanas con otras situadas en ciudades medianas que desempeñan un papel fundamental en la dinamización económica de sus territorios. La presencia de centros con perfiles institucionales distintos (universitarios, tecnológicos y regionales) pone de manifiesto la capacidad del sistema de viveros para adaptarse a contextos territoriales diversos y para actuar como catalizador de la creación de nuevas empresas innovadoras en todo el país.

### 8.1.7. Ranking de Viveros de Empresas por comunidades autónomas 2026–2027

A continuación, se presentan los rankings por comunidades autónomas, correspondientes a aquellas regiones en las que se han analizado tres o más viveros. Este desglose permite ofrecer una visión más detallada del desempeño de los viveros en diferentes contextos geográficos. Al incluir esta clasificación regional, se busca proporcionar un panorama más completo y contextualizado de la situación de los viveros de empresas en el país, facilitando la comparación entre las distintas regiones y permitiendo identificar áreas de oportunidad y excelencia en el apoyo a los emprendedores.

Tabla 17  
Ranking de Andalucía

Nombre del vivero	Municipio
Incubazul Blue Core	Cádiz
Vivero Aeronáutico	Sevilla
Tecnoincubadora Marie Curie	Sevilla
Córdoba Biotech	Córdoba
Red de Viveros del IMDEEC	Córdoba
Hub El Patio (Andalucía Open Futuro)	Córdoba
CADE Vera	Vera
Vivero de Empresas de Alhaurín de la Torre	Alhaurín de la Torre
Centro Municipal de Iniciativas Empresariales	Granada
Vivero Nuevo Torneo	Sevilla
Vivero de Empresas del Parque Empresarial Jerez de la Frontera	Jerez de la Frontera

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 18**  
**Ranking de Aragón**

Nombre del vivero	Municipio
CEEI Aragón	Zaragoza, Huesca, Teruel
matriX	Nacional
Centro Empresarial Valle del Cinca	Barbastro
Centro de Emprendedores de Utebo (CEU)	Utebo

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 19**  
**Ranking de Castilla-La Mancha**

Nombre del vivero	Municipio
Vivero de Empresas de Manzanares	Manzanares
Aprofem	Albacete y Ciudad Real
Centro de Empresas de Cuenca	Cuenca
Vivero de empresas Madridejos	Madridejos
Vivero de Empresas de Almonacid de Zorita	Almonacid de Zorita

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 20**  
**Ranking de Castilla y León**

Nombre del vivero	Municipio
Centro de Dinamismo Empresarial	Burgos
Incubadora de Empresas Biotecnológicas de Castilla y León	Valladolid
Vivero de Empresas de la Cámara Comercio de Zamora	Zamora
Vivero de empresas de Soria	Soria

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 21**  
**Ranking de Cataluña**

Nombre del vivero	Municipio
La Salle Technova Barcelona	Barcelona
Centre Europeu d'Empreses i Innovació de Lleida (CEEILleida)	Lleida
Nexes, viver d'empreses i Coworking de Forallac	Forallac
Incubadora de Empresas de Innovación Agrometalúrgica	Bell-lloc d'Urgell
Cetap	La Seu d' Urgell
Neàpolis	Vilanova i la Geltrú
Viver d'empreses "El Rusc"	Vilablareix
Alta Mar, Viver d'Empreses de Calonge i Sant Antoni	Calonge i Sant Antoni
Viver d'Empreses Baix Ebre Innova SL	Camarles
Viver d'empreses CEITàrrega Cal Trepal	Tàrrega
Centre Audiovisual de Roca Umbert, Fàbrica de les Arts de Granollers	Granollers
Vivero de empresas de la FURV	Tarragona

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 22**  
**Ranking de la Comunidad de Madrid**

Nombre del vivero	Municipio
Oficina Complutense de Emprendimiento (Compluemprende)	Madrid
Vivero de Empresas de Móstoles	Móstoles
C3N-IA del Parque Científico de la Universidad Carlos III de Madrid	Leganés
Espacio de Innovación Bulevar Coworking (Ayuntamiento de Alcobendas))	Alcobendas
Factoría Industrial de Villaverde	Villaverde
Centro de Empresas Ayuntamiento de Alcobendas	Alcobendas
Vivero Puente de Vallecas. Ayuntamiento De Madrid*	Madrid
Vivero Vicálvaro. Ayuntamiento De Madrid*	Madrid
Vivero Moratalaz. Ayuntamiento De Madrid*	Madrid
Vivero Carabanchel. Ayuntamiento De Madrid*	Madrid
Factoría Industrial Vicálvaro	Madrid
Vivero Villaverde. Ayuntamiento De Madrid*	Madrid
Vivero San Blas. Ayuntamiento De Madrid*	Madrid
CIFE Fuenlabrada	Fuenlabrada
Escuela de Emprendimiento Universidad de Alcalá	Alcalá de Henares

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 23**  
**Ranking de la Comunidad Valenciana**

Nombre del vivero	Municipio
CEEI Valencia	Paterna
CEEI Castellón	Castellón de la Plana
Vivero de Empresas de Dénia	Denia
Vivero de Empresas Cámara de Comercio de Orihuela	Orihuela
Vivero y lanzadera de empresas Príncipe Felipe	Alicante
Viver d'empreses de Paterna	Paterna

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 24**  
**Ranking de Extremadura**

Nombre del vivero	Municipio
AldeaLab	Cáceres
Centro de Alto Rendimiento Cáceres Lab	Cáceres
Fiware iHub El Círculo - Red Circular FAB	Cáceres
Vivero Villafranca de los Barros	Villafranca de los Barros
Vivero de Empresas de Badajoz	Badajoz
Coworking digital de Don Benito	Don Benito
Vivero de Empresas de Plasencia	Plasencia
Vivero de empresas de Don Benito	Don Benito
Coworking digital de Almendralejo	Almendralejo

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 25**  
**Ranking de Galicia**

Nombre del vivero	Municipio
Vivero de empresas de la Cámara de Comercio de Santiago	Santiago de Compostela
Fundación CEL	Lugo
Tecnópole	San Cibrao das Viñas
High Tech Auto	Vigo
CIE MANS	A Coruña
Vivero de Barro	Barro
Viveiro de Lalín	Lalín
CIFP A FARIXA	Ourense
CEDE Feuga	Santiago de Compostela

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 26**  
**Ranking de País Vasco**

Nombre del vivero	Municipio
ZITEK UPV/EHU	Bilbao
DeustoKabi	Bilbao
Deusto Innogune	San Sebastián
BIC Bizkaia	Derio
Lea-Artibai	Markina-Xemein
Vivero de empresas Izarra Centre	Ermua

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 27**  
**Ranking de la Región de Murcia**

Nombre del vivero	Municipio
CEEIC - Centro Europeo de Empresas e Innovación de Cartagena	Cartagena
Centro de Iniciativas Municipales de Murcia (CIM-M)	Murcia
Vivero de Empresas El Coso	Cehegin
Vivero de Empresas Blanca	Blanca

Nota: \*Datos de la edición anterior.

Fuente: Elaboración propia.

## 8.2. Resultados de las aceleradoras de empresas españolas

El análisis de las aceleradoras se organiza en función de las dimensiones a través de las cuales se han definido los criterios y subcriterios, lo que nos permite evaluar el desempeño de las aceleradoras y extraer conclusiones precisas y fundamentadas.

En primer lugar, se analiza las respuestas a una serie de preguntas descriptivas generales, las cuales nos ofrecerán una visión inicial sobre la situación actual de las aceleradoras en España. A partir de ahí, se profundiza en el análisis de los programas de aceleración, mentorización y graduación, que son esenciales para comprender el impacto y la efectividad de estas instituciones en el apoyo al emprendimiento. Final-

mente, se presenta el *Ranking Global Funcas para Aceleradoras de Empresas 2026–2027*, clasificado en tres categorías: avanzadas, medianas y modestas. Para completar el análisis, se incluirá también una evaluación regional por comunidades autónomas.

### 8.2.1. Ranking programa de aceleración

El programa de aceleración de una aceleradora es uno de los elementos que marca la diferencia y puede ser determinante para el éxito de las empresas que participen en él. Estos programas intensivos no solo proporcionan un conjunto de recursos y servicios específicos, sino que también permiten a las empresas alcanzar un nivel de madurez en un corto período de tiempo, lo que les ayuda a lograr sus objetivos de crecimiento y consolidación. En este contexto, el contenido y la estructura de los programas de aceleración son factores clave que contribuyen al desarrollo exitoso de los proyectos.

Por ello, en este apartado del informe, se evalúa la capacidad de las aceleradoras para desempeñar su rol como facilitadoras en el proceso intensivo de escalabilidad y desarrollo empresarial. Este análisis examina en qué medida las aceleradoras pueden guiar a las empresas a lo largo de este proceso, proporcionando el soporte necesario para que los emprendedores logren sus metas de expansión y sostenibilidad a largo plazo.

Una vez recogida la información de las diferentes aceleradoras y evaluados los indicadores mencionados, se aplica el método estadístico adecuado para obtener resultados precisos y relevantes. Los

resultados obtenidos para esta fase de análisis son los siguientes:

### 8.2.2. Ranking programa de mentorización

El proceso de mentorización en una aceleradora es un componente esencial para el éxito de las empresas que participan en su programa. Al igual que en los viveros de empresas, la mentorización en las aceleradoras se centra en brindar un apoyo estratégico y personalizado a los emprendedores, pero con un enfoque más intensivo y orientado a la aceleración del crecimiento y la expansión de los proyectos. Los mentores en las aceleradoras, que suelen ser expertos con amplia experiencia en diversas áreas del negocio, juegan un papel fundamental en el desarrollo de las *startups*, ayudándolas a superar desafíos complejos y a acceder a oportunidades de financiamiento y mercados más amplios.

La mentorización en las aceleradoras no solo se limita a sesiones individuales, sino que también involucra el acceso a una red de contactos estratégicos, inversionistas y otros recursos clave que pueden acelerar el crecimiento de las empresas. Además, este proceso se distingue por su enfoque en el rápido escalado de los proyectos, lo que implica un acompañamiento cercano y continuo para garantizar que las empresas avancen de manera efectiva hacia su consolidación y expansión.

En este análisis, se evalúa la capacidad de las aceleradoras para ofrecer un proceso de mentorización de alta calidad, enfocado en la escalabilidad y el fortalecimiento de las empresas. Esto incluye la eva-

Tabla 28  
Ranking programa de aceleración 2026–2027

Nombre	Comunidad autónoma	Municipio
Fundación Repsol	Comunidad de Madrid	Madrid
Corporación RTVE	Comunidad de Madrid	Madrid
BerriUp	País Vasco	San Sebastián
I'MNOVATION	Comunidad de Madrid	Madrid
Centro Europeo de Empresas E Innovación de Valencia	Comunidad Valenciana	Paterna
Beaz SAU	País Vasco	Bilbao
BFAero	Galicia	Lugo
Ceuta Open Future	Ceuta y Melilla	Ceuta
POLO positivo	Castilla y León	Burgos
BAT B Accelerator Tower	País Vasco	Bilbao

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 29  
Ranking programa de mentorización 2026–2027

Nombre	Comunidad autónoma	Municipio
BerriUp	País Vasco	San Sebastián
Fundación Repsol	Comunidad de Madrid	Madrid
BFAero	Galicia	Lugo
Ceuta Open Future	Ceuta y Melilla	Ceuta
Andalucía Open Future	Andalucía	Almería, Córdoba, Málaga y Sevilla
BAT B Accelerator Tower	País Vasco	Bilbao
Centro Europeo de Empresas E Innovación de Valencia	Comunidad Valenciana	Paterna
SEK Lab Edtech Accelerator	Comunidad de Madrid	Madrid
La Terminal	Aragón	Zaragoza
Corporación RTVE	Comunidad de Madrid	Madrid

Fuente: Elaboración propia.

luación de la experiencia y la especialización de los mentores, la frecuencia y la naturaleza de las interacciones, y el impacto tangible de la mentorización en el crecimiento de las empresas.

Una vez que se recopila la información de las diversas aceleradoras y se evalúan los indicadores correspondientes, se aplica el método estadístico pertinente para obtener resultados.

### 8.2.3. Ranking de graduación

La graduación de una empresa acelerada marca el final del ciclo dentro del programa de aceleración, pero no implica necesariamente una desvinculación

total entre la empresa y la aceleradora. De hecho, es crucial que la aceleradora mantenga una relación estrecha y activa con sus graduados para asegurar su éxito a largo plazo. En muchos casos, las aceleradoras han invertido en sus empresas, ya sea adquiriendo un porcentaje de la empresa o mediante préstamos, lo que no solo les da un incentivo para seguir apoyando a las empresas, sino que también refuerza su compromiso con el éxito continuo de las mismas, incluso después de la graduación.

Además, una red sólida y activa de graduados es una fuente invaluable de mentores, contactos y, en algunos casos, inversores. Las aceleradoras pueden aprovechar esta red para fomentar el intercambio de conocimientos, facilitar oportunidades de financia-

Tabla 30  
Ranking de graduación 2026–2027

Nombre	Comunidad autónoma	Municipio
BAT B Accelerator Tower	País Vasco	Bilbao
Beaz SAU	País Vasco	Bilbao
BFAero	Galicia	Lugo
I'MNOVATION	Comunidad de Madrid	Madrid
Corporación RTVE	Comunidad de Madrid	Madrid
SEK Lab Edtech Accelerator	Comunidad de Madrid	Madrid
ICECYL	Castilla y León	Arroyo de la Encomienda
SeedRocket	Cataluña	Barcelona
Fundación Repsol	Comunidad de Madrid	Madrid
Ceuta Open Future	Ceuta y Melilla	Ceuta

Fuente: Elaboración propia.

ción y fortalecer los vínculos dentro del ecosistema emprendedor.

Por lo tanto, las acciones que llevan a cabo las aceleradoras deben enfocarse en fortalecer y mantener estos vínculos con las empresas que han graduado, asegurando que puedan seguir recibiendo apoyo para consolidar su éxito. Esto no solo beneficia a las empresas, sino que también enriquece el ecosistema emprendedor en su conjunto.

Con base en la información recabada para la evaluación de estos aspectos en las aceleradoras y aplicando las técnicas estadísticas pertinentes, el ranking de graduación de las aceleradoras de empresas presenta los siguientes resultados:

#### 8.2.4. *Ranking Global Funcas Aceleradoras de Empresas 2026–2027*

Una vez completado el análisis y los rankings de los dos grandes bloques que componen una aceleradora, se llega al *Ranking Global Funcas de aceleradoras de empresas 2026–2027*. Para la elaboración de este ranking, se ha evaluado el desempeño de cada aceleradora considerando todas las dimensiones previamente descritas, lo que incluye los programas de aceleración, graduación y otros factores clave que contribuyen al éxito de las empresas que par-

ticipan en dichos programas. Este enfoque integral permite proporcionar una visión detallada y precisa del rendimiento de las aceleradoras, lo que se traduce en los siguientes resultados obtenidos:

En la edición 2026–2027 del *Ranking Funcas de Aceleradoras de Empresas* se observa una renovación significativa en las posiciones de liderazgo y una creciente presencia de aceleradoras impulsadas por grandes corporaciones e instituciones públicas.

**Fundación Repsol**, con sede en Madrid, alcanza el primer puesto del ranking. La aceleradora de la fundación energética se ha consolidado como uno de los programas más relevantes en el ámbito de la transición energética y las tecnologías limpias. Su modelo se centra en el apoyo a *startups* que desarrollan soluciones innovadoras en áreas como la descarbonización, la eficiencia energética, la economía circular o los nuevos combustibles sostenibles. A través de financiación, mentorización especializada y acceso a infraestructuras y conocimiento industrial, la aceleradora facilita la validación tecnológica y el escalado de proyectos con fuerte componente científico e industrial. La posición alcanzada refleja la creciente importancia de las aceleradoras corporativas vinculadas a sectores estratégicos para la economía.

En segunda posición se sitúa **Corporación RTVE**, también en Madrid. Su programa de aceleración

Tabla 31

*Ranking Global Funcas 2026/2027 de Aceleradoras de Empresas: Avanzadas*

Nombre del centro	Comunidad autónoma	Municipio
Fundación Repsol	Comunidad de Madrid	Madrid
Corporación RTVE	Comunidad de Madrid	Madrid
BerriUp	País Vasco	San Sebastián
BFAero	Galicia	Lugo
BAT B Accelerator Tower	País Vasco	Bilbao
I'MNOVATION	Comunidad de Madrid	Madrid
Beaz SAU	País Vasco	Bilbao
Centro Europeo de Empresas E Innovación de Valencia	Comunidad Valenciana	Paterna
Ceuta Open Future	Ceuta y Melilla	Ceuta
ICECYL	Castilla y León	Arroyo de la Encomienda
Andalucía Open Future	Andalucía	Almería, Córdoba, Málaga y Sevilla
SEK Lab Edtech Accelerator	Comunidad de Madrid	Madrid
El Carmen	Andalucía	Granada
POLO positivo	Castilla y León	Burgos

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 32

Ranking Global Funcas 2026/2027 de Aceleradoras de Empresas: Medianas

Nombre del centro	Comunidad autónoma	Municipio
La Terminal	Aragón	Zaragoza
Lanzadera	Comunidad Valenciana	Valencia
Espacio_RES	Andalucía	Sevilla
CEEI Castellón - Programa Órbita	Comunidad Valenciana	Castellón
Aceleradora mentorDay	Canarias	Santa Cruz de Tenerife
StartUPV	Comunidad Valenciana	València
SeedRocket	Cataluña	Barcelona
Andalucía Emprende	Andalucía	Almería, Cádiz, Córdoba, Granada, Huelva, Jaén, Málaga, Sevilla
La Atalaya, Extremadura Open Future	Extremadura	Badajoz
Startup Alcobendas (Ayuntamiento de Alcobendas)	Comunidad de Madrid	Alcobendas
BIC Euronova S.A.	Andalucía	Málaga
Clean Cities Spain ClimAccelerator (UPM)	Comunidad de Madrid	Madrid
Santalucía Impulsa	Comunidad de Madrid	Madrid
Fundación Prevent	Cataluña	Barcelona

Fuente: Elaboración propia.

se orienta hacia la innovación en el ámbito audiovisual, los contenidos digitales y las nuevas tecnologías aplicadas a la comunicación. La iniciativa busca impulsar *startups* que desarrollen soluciones para la producción, distribución y monetización de contenidos, así como herramientas basadas en inteligencia artificial, datos o nuevas plataformas

digitales. El respaldo de una corporación pública con amplia presencia en el sector mediático proporciona a los proyectos acceso a entornos reales de experimentación y a una red de profesionales y recursos que favorecen la validación y escalado de las soluciones desarrolladas.

Tabla 33

Ranking Global Funcas 2026/2027 de Aceleradoras de Empresas: Modestas

Nombre del centro	Comunidad autónoma	Municipio
Costa del Sol Tourism Hub	Andalucía	Málaga
Universidad CEU San Pablo	Comunidad de Madrid	Madrid
Fundación General de la Universidad de La Laguna	Canarias	San Cristóbal de La Laguna
CADE Huelva	Andalucía	Huelva
Unlimited	Comunidad de Madrid	Madrid
INCIBE	Castilla y León	León
Abanca Innova	Galicia	A Coruña
CADE Málaga	Andalucía	Málaga
La Casa del Emprendedor	Canarias	Los Realejos
Tandem Social	Galicia	Santiago de Compostela
CADE Valverde del Camino	Andalucía	Valverde del Camino
Digital Assets Deployment	Comunidad de Madrid	Madrid
Tandem Social	Cataluña	Barcelona

Fuente: Elaboración propia.

El tercer puesto lo ocupa **BerriUp**, en San Sebastián, una de las aceleradoras privadas pioneras del ecosistema español. Con más de una década de trayectoria, se ha caracterizado por su enfoque intensivo en el acompañamiento de *startups* en fases iniciales, combinando inversión, mentorización y apoyo estratégico para el desarrollo del modelo de negocio. Su actividad ha contribuido a consolidar el ecosistema emprendedor del País Vasco y a impulsar proyectos tecnológicos con vocación internacional. La presencia continuada de BerriUp en posiciones destacadas del ranking refleja la madurez de su modelo de aceleración y su capacidad para generar empresas innovadoras.

El resto del top 10 incluye aceleradoras procedentes de distintas comunidades autónomas, como Galicia, País Vasco, Comunidad Valenciana, Castilla y León o la Comunidad de Madrid. Entre ellas se encuentran iniciativas impulsadas por administraciones públicas regionales, corporaciones empresariales y entidades de apoyo al emprendimiento. Este conjunto refleja la diversidad del ecosistema de aceleración en España, donde conviven programas especializados en sectores concretos como la industria, la tecnología o la innovación empresarial con iniciativas de carácter más generalista orientadas al desarro-

llo del tejido emprendedor regional. La distribución territorial de las aceleradoras presentes en el ranking evidencia además la creciente expansión de estos programas más allá de los grandes polos tradicionales de innovación.

### 8.2.5. Ranking de aceleradoras de empresas por comunidades autónomas

Las aceleradoras de empresas se han convertido en un fenómeno global en los últimos años. Si se centra el análisis en España, desde la puesta en marcha de la primera aceleradora en 2010, en la Comunidad Valenciana, estas entidades se han ido multiplicando en todo el territorio. Actualmente, alrededor de un centenar de aceleradoras en activo, según la presente investigación, repartidas por la diferentes comunidades autónomas, aunque hay una clara concentración en las comunidades autónomas de Andalucía y Madrid.

Técnicamente los rankings por comunidades se elaboran de la misma forma que el ranking a nivel nacional. Se presenta el ranking regional para territorios que cuentan con al menos tres aceleradoras con información actual disponible.

Tabla 34  
Ranking de Andalucía

Nombre de la aceleradora	Municipio
Andalucía Open Future	Almería, Córdoba, Málaga y Sevilla
El Carmen	Granada
Espacio_RES	Sevilla
Andalucía Emprende	Almería, Cádiz, Córdoba, Granada, Huelva, Jaén, Málaga, Sevilla
BIC Euronova S.A.	Málaga
Costa del Sol Tourism Hub	Málaga
CADE Huelva	Huelva
CADE Málaga	Málaga
CADE Valverde del Camino	Valverde del Camino

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 35  
Ranking de Canarias

Nombre de la aceleradora	Municipio
Aceleradora mentorDay	Santa Cruz de Tenerife
Fundación General de la Universidad de La Laguna	San Cristóbal de La Laguna
La Casa del Emprendedor	Los Realejos

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 36**  
**Ranking de Castilla y León**

Nombre de la aceleradora	Municipio
ICECYL	Arroyo de la Encomienda
POLO positivo	Burgos
INCIBE	León

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 37**  
**Ranking de Cataluña**

Nombre de la aceleradora	Municipio
SeedRocket	Barcelona
Fundación Prevent	Barcelona
Tandem Social	Barcelona

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 38**  
**Ranking de la Comunidad de Madrid**

Nombre de la aceleradora	Municipio
Fundación Repsol	Madrid
Corporación RTVE	Madrid
I'MNOVATION	Madrid
SEK Lab Edtech Accelerator	Madrid
Startup Alcobendas (Ayuntamiento de Alcobendas)	Alcobendas
Clean Cities Spain ClimAccelerator (UPM)	Madrid
Santalucía Impulsa	Madrid
Universidad CEU San Pablo	Madrid
Unlimited	Madrid
Digital Assets Deployment	Madrid

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 39**  
**Ranking de la Comunidad Valenciana**

Nombre de la aceleradora	Municipio
Centro Europeo de Empresas E Innovación de Valencia	Paterna
Lanzadera	Valencia
CEEI Castellón - Programa Órbita	Castellón
StartUPV	València

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 40  
Ranking de Galicia

Nombre de la aceleradora	Municipio
BFAero	Lugo
Abanca Innova	A Coruña
Tandem Social	Santiago de Compostela

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 41  
Ranking del País Vasco

Nombre de la aceleradora	Municipio
BerriUp	San Sebastián
BAT B Accelerator Tower	Bilbao
Beaz SAU	Bilbao

Fuente: Elaboración propia.

## 9. LAS ACELERADORAS DE EMPRESAS

### 9.1. Origen y evolución de las aceleradoras de empresas

El modelo de aceleradora de empresas surge a mediados de la década de 2000 como respuesta a varias limitaciones detectadas en los mecanismos tradicionales de apoyo al emprendimiento, en particular las incubadoras clásicas y los programas públicos de fomento empresarial (Cohen & Hochberg, 2014; Hausberg & Korreck, 2020). Por un lado, se identificaba un vacío en la financiación y el acompañamiento de *startups* en fases muy tempranas, pero con alto potencial de crecimiento; por otro, se hacía evidente la necesidad de metodologías más ágiles que permitieran experimentar, validar y, en su caso, descartar modelos de negocio en plazos muy reducidos (Miller & Bound, 2011). Este contexto dio lugar a programas intensivos, de duración limitada y estructura cohortizada, que combinaban inversión inicial, acompañamiento experto y acceso a redes de contactos, configurando un nuevo tipo de intermediario en los ecosistemas emprendedores (Pauwels et al., 2016; Mohammadi & Sakhteh, 2023).

La literatura suele situar el origen de las aceleradoras modernas en iniciativas como Y Combinator (fundada en 2005) y Techstars (2006), que consolidan un formato reconocible: convocatorias

competitivas, selección de un grupo reducido de *startups* por edición, un programa estructurado de pocos meses de duración y, en muchos casos, una inversión inicial a cambio de una participación minoritaria en el capital (Cohen, 2013; Pauwels et al., 2016). Estos programas introducen de forma sistemática herramientas como el enfoque *lean startup*, la experimentación rápida con clientes y la validación iterativa de la propuesta de valor, lo que reduce el tiempo y el coste necesarios para determinar la viabilidad de un proyecto (Blank, 2013). A partir de estas experiencias pioneras, el modelo se extiende progresivamente a otros países y regiones, adaptándose a distintos contextos sectoriales y regulatorios (Hausberg & Korreck, 2020; Crişan et al., 2021).

En la década siguiente, las aceleradoras se consolidan como intermediarios especializados dentro del ecosistema emprendedor, diferenciándose tanto de las incubadoras tradicionales como de otros instrumentos de apoyo (Hackett & Dilts, 2008; Cohen & Hochberg, 2014). Frente al énfasis de los viveros en la provisión de espacio físico y servicios básicos a bajo coste, las aceleradoras se caracterizan por ofrecer programas de corta duración, alta intensidad formativa y de mentorización, y un marcado foco en el acceso a mercado e inversión (Pauwels et al., 2016). Además, el modelo evoluciona rápidamente hacia la especialización, con programas sectoriales (por ejemplo, salud, energía, *fintech*) y temáticos (impacto social, tecnología climática, transforma-

ción digital), así como hacia formatos promovidos por grandes corporaciones, administraciones públicas y universidades (Heshmati et al., 2024; Huber et al., 2022).

En conjunto, esta evolución ha transformado a las aceleradoras en actores clave para canalizar recursos financieros, conocimiento experto y redes de colaboración hacia *startups* en etapas tempranas, contribuyendo a aumentar su visibilidad, sus probabilidades de supervivencia y su capacidad de crecimiento (Crişan et al., 2021; Startup Accelerators and Entrepreneurial Sustainability, 2023).

### 9.1.1. Origen y evolución de las aceleradoras de empresas en España

En España, las aceleradoras de empresas comienzan a configurarse a finales de la década de 2000 y principios de la de 2010, en un contexto marcado por la crisis económica, la necesidad de diversificar el tejido productivo y el creciente interés por las *startups* de base tecnológica (Fernández et al., 2019; Cánovas et al., 2018). A partir de las primeras experiencias inspiradas en modelos internacionales, se van implantando programas que combinan inversión inicial, mentorización intensiva y acceso a

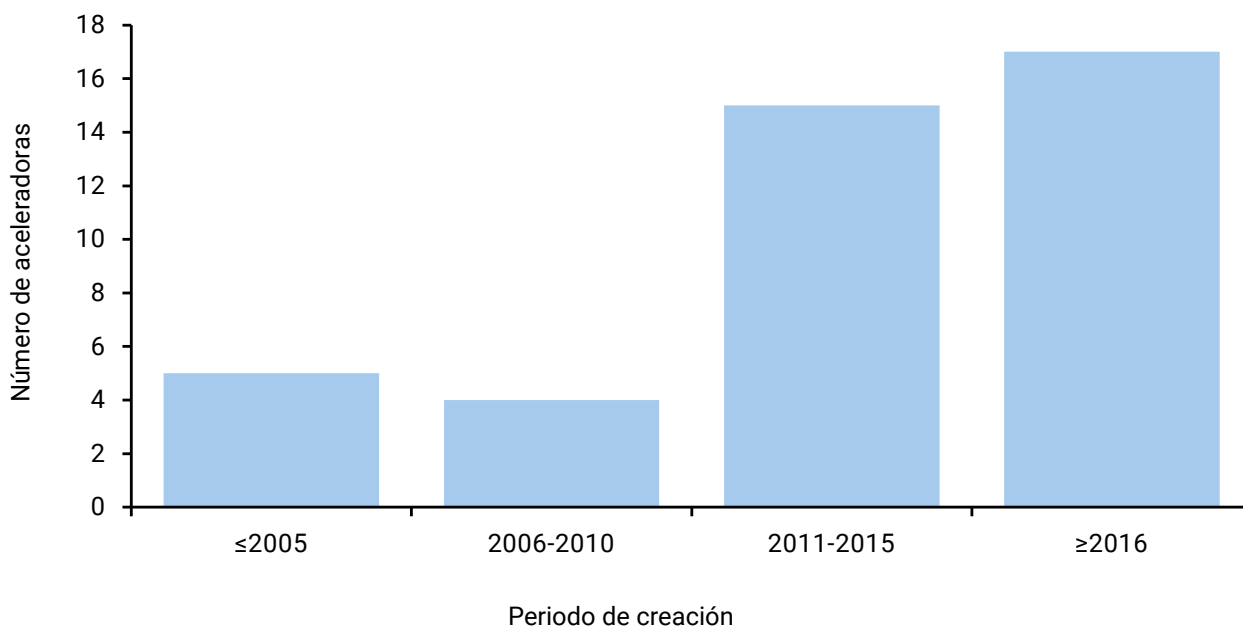
redes de contactos, impulsados tanto por iniciativas privadas como por organismos públicos y universidades (Leito et al., 2022).

Durante los primeros años, el desarrollo del modelo estuvo liderado principalmente por aceleradoras de carácter privado y corporativo, que buscaban identificar proyectos con alto potencial de crecimiento y posibilidades de escalar a mercados internacionales (Arreola et al., 2021). Progresivamente, las administraciones públicas y las instituciones académicas incorporan también programas de aceleración a su oferta de apoyo al emprendimiento, en muchos casos complementando a los viveros de empresas existentes y orientándolos hacia proyectos innovadores y de base tecnológica (Fernández et al., 2019). Esta combinación de promotores ha favorecido la expansión del número de aceleradoras y la diversificación de sus objetivos, modelos de financiación y sectores de especialización (Cánovas et al., 2018).

En los últimos años, el ecosistema de aceleradoras en España ha pasado de una fase de crecimiento rápido a una etapa de mayor madurez y especialización, en línea con lo observado en otros contextos europeos (Crişan et al., 2021; Hausberg & Korreck, 2020). El número de aceleradoras identificadas se ha estabilizado en torno a algo más de un centenar,

Figura 7

Antigüedad de las aceleradoras de empresas según año de creación



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta 2026.

**Figura 8**  
Distribución de aceleradoras por comunidades autónomas



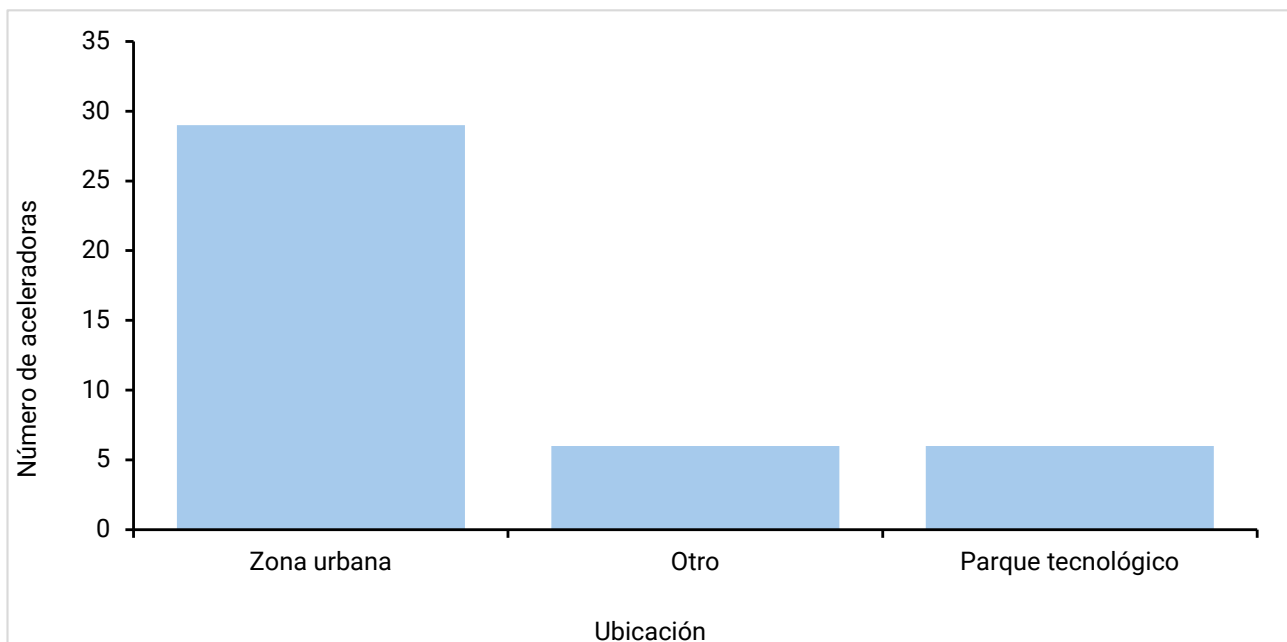
Con tecnología de Bing  
© GeoNames, Microsoft, OpenStreetMap, TomTom

Fuente: Elaboración propia.

con una notable concentración en comunidades autónomas como Madrid, Cataluña, Comunidad Valenciana y Andalucía, tal y como se refleja en

los datos de este informe (Fernández et al., 2019). Paralelamente, se ha consolidado la tendencia hacia programas sectoriales, especialmente en ámbitos

**Figura 9**  
Ubicación de las aceleradoras según tipo de entorno (zona urbana, parque tecnológico y otros)



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta 2026.

como la salud, la energía y el medioambiente, las tecnologías financieras y la transformación digital, así como iniciativas orientadas al emprendimiento social y ecológico (Startup Accelerators: Research Directions and Gaps, 2022; Startup Accelerators and Entrepreneurial Sustainability, 2023).

Esta evolución se ha traducido también en una mayor profesionalización de los programas: procesos de selección altamente competitivos, estructuras de mentorización más formales, integración sistemática de herramientas de validación de modelos de negocio y una conexión más estrecha con redes de inversores y fondos de capital riesgo (Pauwels et al., 2016; Heshmati et al., 2024). Todo ello ha permitido que un número creciente de aceleradoras españolas participe de forma recurrente en este ranking y mejore sus resultados en las distintas ediciones, reforzando su papel como instrumentos relevantes de apoyo a la innovación y al emprendimiento en el conjunto del país (Fernández et al., 2019; Cánovas et al., 2018).

Desde el punto de vista espacial, la encuesta de 2026 confirma que el ecosistema de aceleradoras en España es marcadamente urbano: la mayor parte de los programas se ubican en zonas urbanas consolidadas, con una presencia menor en parques tecnológicos y en otras localizaciones mixtas, coherente con su papel como nodos centrales de los principales ecosistemas emprendedores regionales.

## 9.2. Concepto y características de la aceleradora de empresas

A efectos de este informe, una aceleradora de empresas puede definirse como un programa estructurado e intensivo, de duración limitada, que selecciona de forma competitiva un grupo reducido de *startups* en fases iniciales y les ofrece una combinación de financiación, formación, mentorización y acceso a redes, con el objetivo de acelerar la validación y el crecimiento de sus modelos de negocio (Cohen & Hochberg, 2014; Pauwels et al., 2016). No existe, sin embargo, una definición única y universalmente aceptada de aceleradora de empresas, aunque la literatura especializada coincide en estos rasgos esenciales (Hausberg & Korreck, 2020; An Updated Systematic Review of Business Accelerators, 2022).

Desde el punto de vista del modelo de negocio, las aceleradoras pueden operar con lógicas diversas. Un grupo relevante adopta un esquema de inversión directa en las *startups* participantes a cambio de un porcentaje del capital, habitualmente minoritario, o a través de instrumentos como préstamos participati-

vos o notas convertibles (Cohen, 2013; Mohammadi & Sakhteh, 2023). Junto a este modelo, han proliferado programas en los que la principal aportación es en especie (mentorización, formación, contactos, uso de instalaciones) y las *startups* reciben ayudas a fondo perdido, premios o subvenciones sin cesión de capital, especialmente cuando el promotor es una administración pública o una corporación con objetivos estratégicos no estrictamente financieros (Evaluating the U.S. SBA's GAFC Program, 2023; Heshmati et al., 2024). En todos los casos, la sostenibilidad del modelo combina, en mayor o menor medida, retornos económicos, generación de conocimiento, acceso a innovación y refuerzo del posicionamiento del promotor, lo que explica la coexistencia de esquemas orientados al retorno financiero con otros en los que prima el valor estratégico o socioeconómico (Startup Accelerators and Entrepreneurial Sustainability, 2023; An Updated Systematic Review of Business Accelerators, 2022).

En cuanto al diseño del programa, las aceleradoras se caracterizan por trabajar con cohortes de *startups* que inician y finalizan el proceso en fechas similares, siguiendo un itinerario de contenidos e hitos definido de antemano (Pauwels et al., 2016). La duración suele situarse en un rango de pocos meses, con una intensidad elevada de formación práctica, mentorización individualizada y actividades de *networking*, a menudo combinando sesiones presenciales y virtuales (Cohen & Hochberg, 2014). Este formato permite aprovechar efectos de aprendizaje entre pares, facilitar el seguimiento por parte del equipo gestor y concentrar en un mismo periodo el esfuerzo de validación del modelo de negocio, del producto y de la estrategia de mercado (Crişan et al., 2021).

El proceso de selección constituye otro rasgo distintivo. Las aceleradoras suelen lanzar convocatorias abiertas durante un periodo limitado, recibir un número elevado de candidaturas y aplicar procesos de evaluación en varias fases (análisis documental, entrevistas, comités de selección) (Miller & Bound, 2011; Pauwels et al., 2016). Entre los criterios más habituales destacan la composición y experiencia del equipo emprendedor, el grado de innovación, el tamaño y accesibilidad del mercado objetivo, la escalabilidad del modelo de negocio y el ajuste con el foco sectorial o estratégico del programa (Cohen & Hochberg, 2014; Heshmati et al., 2024). Como resultado, el ingreso en una aceleradora reconocida se convierte a menudo en un sello de calidad que incrementa la visibilidad y la credibilidad de la *startup* ante clientes e inversores (Startup Accelerators and Entrepreneurial Sustainability, 2023).

Finalmente, las aceleradoras se distinguen por los resultados que persiguen conseguir al término del programa. Más allá de la mejora de capacidades empresariales de los equipos, el éxito se mide en términos de validación de la propuesta de valor, consecución de primeras ventas o pilotos, cierre de rondas de financiación, ampliación de redes de contactos y preparación para fases posteriores de crecimiento (Crişan et al., 2021; Evaluating the U.S. SBA's GAFC Program, 2023). A medio plazo, el impacto se refleja en la supervivencia y el crecimiento de las empresas aceleradas, la creación de empleo, la atracción de inversión externa y la contribución a la dinamización del ecosistema emprendedor en el que operan (An Updated Systematic Review of Business Accelerators, 2022; Startup Accelerators and Entrepreneurial Sustainability, 2023). En síntesis, las aceleradoras se sitúan en un espacio intermedio entre las incubadoras tradicionales y los instrumentos financieros de capital riesgo: comparten con las primeras el acompañamiento cercano a los equipos y, con los segundos, la lógica de selección competitiva y la orientación al crecimiento acelerado, articulando así un mecanismo propio de gestión del riesgo y de exploración de proyectos innovadores (Cohen & Hochberg, 2014; Hackett & Dilts, 2008).

### 9.3. Tipos de aceleradoras de empresas

Las aceleradoras de empresas pueden clasificarse atendiendo a distintos criterios, entre ellos el tipo de promotor, el sector al que se orientan, la forma de financiación que ofrecen a las *startups* o la modalidad en que se desarrolla el programa (Cohen & Hochberg, 2014; Mohammadi & Sakhteh, 2023). Estas tipologías no son excluyentes entre sí y, en la práctica, muchas aceleradoras combinan rasgos de varias categorías, adaptándose al contexto en el que operan y a los objetivos específicos de sus promotores (Hausberg & Korreck, 2020; Crişan et al., 2021).

#### a) Según el tipo de promotor

- Las **aceleradoras privadas independientes** son promovidas por equipos emprendedores, inversores o entidades especializadas en apoyo al emprendimiento, y suelen perseguir un retorno económico directo a través de la participación en el capital de las *startups* aceleradas o de la gestión de vehículos de inversión asociados (Cohen & Hochberg, 2014). En este modelo, la viabilidad de la aceleradora depende en gran medida del potencial de crecimiento de las empresas seleccionadas y de su capacidad para cerrar rondas de financiación posteriores (Pauwels et al., 2016).

- Las **aceleradoras corporativas** son promovidas o patrocinadas por grandes empresas que utilizan estos programas como instrumentos de innovación abierta, búsqueda de nuevas soluciones para sus clientes o mejora de procesos internos (Heshmati et al., 2024; Weiblen & Chesbrough, 2015). En muchos casos, el objetivo principal no es tanto obtener un retorno financiero directo como acceder a tecnologías, modelos de negocio y talento que complementen la actividad de la empresa matriz. Este tipo de aceleradoras tiende a ofrecer a las *startups*, además de formación y mentorización, acceso preferente a potenciales clientes, programas piloto y, en su caso, oportunidades de colaboración comercial o inversión estratégica (Arreola et al., 2021).
- Las **aceleradoras públicas** son impulsadas por administraciones y organismos públicos con el fin de dinamizar el tejido empresarial de un territorio, fomentar la creación de empleo y apoyar proyectos de alto potencial innovador alineados con prioridades de política económica (Fernández et al., 2019; Cánovas et al., 2018). Suelen financiarse con recursos públicos y, con frecuencia, no buscan un retorno financiero directo sobre las empresas aceleradas, sino impactos socioeconómicos medibles en términos de empresas creadas, empleo, inversión inducida o diversificación productiva (Evaluating the U.S. SBA's Growth Accelerator Fund Competition Program, 2023).
- Las **aceleradoras de carácter público-privado** combinan la participación de entidades públicas y privadas, repartiendo tanto la financiación como la definición de objetivos y criterios de selección (Leito et al., 2022). Este modelo permite alinear la lógica de interés general con la experiencia de agentes privados en la detección de oportunidades de negocio, la inversión y el acompañamiento empresarial, y se ha extendido en los últimos años en el contexto europeo (Crişan et al., 2021).
- Por último, las **aceleradoras universitarias o ligadas a centros de investigación y parques tecnológicos** se orientan a la creación y escalado de empresas de base tecnológica o científicotécnica, promoviendo la transferencia de conocimiento desde los laboratorios y grupos de investigación al mercado (Hausberg & Korreck, 2020). En estos casos, el foco suele estar en la valorización de resultados de I+D, la generación de empresas de base tecnológica y la retención de talento investigador, más que en la obtención de beneficios económicos directos (Startup Accelerators: Research Directions and Gaps, 2022).

### b) Según el sector de actividad

En sus orígenes, muchas aceleradoras se caracterizaban por un enfoque generalista, seleccionando proyectos de cualquier sector siempre que presentaran potencial de crecimiento y escalabilidad (Cohen & Hochberg, 2014). Sin embargo, en los últimos años se observa una clara tendencia hacia la especialización sectorial, especialmente en ámbitos que requieren conocimiento técnico específico, regulaciones complejas o redes de colaboración muy definidas, como la salud y biotecnología, la energía y el medioambiente, los servicios financieros y aseguradores o la agroalimentación (Pauwels et al., 2016; Mohammadi & Sakhteh, 2023).

En este sentido, es posible distinguir entre:

- **Aceleradoras horizontales o generalistas**, que no se orientan hacia un sector concreto
- **Aceleradoras verticales o sectoriales**, centradas en uno o varios ámbitos definidos (por ejemplo, *healthtech*, *fintech*, *cleantech* o *agrotech*) (Startup Accelerators and Entrepreneurial Sustainability, 2023). La especialización permite a las aceleradoras construir redes de mentores, inversores y socios corporativos con un elevado grado de conocimiento del sector, incrementando el valor del acompañamiento que ofrecen, aunque también concentra el riesgo en un segmento específico del mercado (Hausberg & Korreck, 2020; Startup Accelerators: Research Directions and Gaps, 2022).

### c) Según la forma de financiación ofrecida a las empresas

Desde la perspectiva de la financiación, pueden identificarse tres grandes grupos.

- En primer lugar, **aceleradoras que aportan capital a las startups a cambio de un porcentaje de participación**, generalmente minoritario, y que se alinean con modelos de inversión en capital riesgo (Cohen & Hochberg, 2014; Cohen, 2013).
- En segundo lugar, **aceleradoras que utilizan instrumentos de deuda o notas convertibles**, que pueden transformarse en participación futura en función de la evolución de la empresa (Mohammadi & Sakhteh, 2023).
- En tercer lugar, **aceleradoras que canalizan ayudas a fondo perdido, premios u otras formas de apoyo económico sin toma de participación**, algo frecuente en programas de base pública o

en iniciativas corporativas con objetivos estratégicos o de responsabilidad social (Evaluating the U.S. SBA's Growth Accelerator Fund Competition Program, 2023; Heshmati et al., 2024).

En la práctica, muchos programas combinan estos esquemas, de modo que la financiación económica se complementa con aportaciones en especie como mentorización, formación, servicios especializados o acceso a infraestructuras y redes de contacto (Pauwels et al., 2016). La combinación concreta de instrumentos financieros y no financieros responde a los objetivos de cada promotor y condiciona tanto el perfil de las *startups* seleccionadas como las métricas de éxito que se utilizan para evaluar la aceleradora (Startup Accelerators and Entrepreneurial Sustainability, 2023; An Updated Systematic Review of Business Accelerators, 2022).

### d) Según la modalidad del programa

Atendiendo a la modalidad de ejecución, pueden diferenciarse:

- **Aceleradoras presenciales**, que exigen a las empresas participar físicamente en el lugar donde se desarrolla el programa.
- **Aceleradoras virtuales o híbridas**, que ofrecen buena parte de sus actividades en formato *online* y permiten la participación de *startups* geográficamente dispersas (Pauwels et al., 2016). Los formatos presenciales favorecen la colocalización, el aprendizaje entre pares y la creación de comunidades emprendedoras locales, mientras que los formatos virtuales amplían el alcance geográfico del programa y facilitan la atracción de proyectos de diferentes regiones o países (Hausberg & Korreck, 2020). En la práctica, los modelos híbridos que combinan sesiones presenciales en momentos clave con actividades en línea durante el resto del programa se han ido generalizando en los últimos años, acelerados por la extensión del trabajo remoto tras la pandemia (An Updated Systematic Review of Business Accelerators, 2022).

#### 9.3.1. Aceleradoras corporativas

Dentro de la tipología anterior, las aceleradoras corporativas han adquirido una relevancia creciente como herramienta de innovación abierta para grandes empresas (Weiblen & Chesbrough, 2015; Heshmati et al., 2024). En este modelo, la aceleradora se diseña para identificar, seleccionar y acompañar *startups* cuyas soluciones pueden responder a retos concretos de la corporación promotora, comple-

Tabla 42

Tipo de aceleradora con ejemplos

Tipo de aceleradora	Promotor principal	Ejemplo típico	Rasgos distintivos principales
Corporativa	Gran empresa o grupo empresarial	Fundación Repsol, programas de RTVE	Orientadas a la innovación estratégica del grupo, acceso a mercados y clientes corporativos, posible inversión directa en <i>startups</i> .
Pública / institucional	Administraciones y agencias de desarrollo	BFAero, BAT B Accelerator Tower, ICECYL	Objetivos de política pública, foco en desarrollo territorial y sectores estratégicos, apoyo a proyectos con impacto regional.
Público privada/ mixta	Consortios público privados	Andalucía Open Future, Ceuta Open Future	Combinan recursos públicos y corporativos, equilibrio entre impacto económico y retorno privado, fuerte trabajo en red.
Universitaria/ académica	Universidades y centros de investigación	SEK Lab, StartUPV, aceleradoras universitarias	Conexión directa con talento universitario y científico, apoyo a <i>spin-offs</i> y proyectos de transferencia tecnológica.
Privada independiente	Equipos emprendedores, fondos, consultoras	BerriUp y programas privados similares	Modelos flexibles, mayor orientación a escalado rápido y captación de inversión privada, procesos muy focalizados en el <i>deal-flow</i> .

Fuente: Elaboración propia.

mentar su cartera de productos y servicios o abrir nuevas líneas de negocio (Arreola et al., 2021). La relación entre la empresa matriz y las *startups* puede materializarse en acuerdos comerciales, proyectos piloto, inversión directa o adquisición, además de en la aportación de conocimiento sectorial y acceso a clientes (Cohen & Hochberg, 2014).

Las corporaciones pueden participar en el ecosistema de aceleración mediante distintos niveles de implicación. Algunas optan por colaborar con aceleradoras existentes aportando directivos como mentores o participando en comités de selección e inversión (Weiblen & Chesbrough, 2015). Otras externalizan la gestión del programa, contratando a entidades especializadas que se encargan de la operación diaria, la captación de proyectos y la prestación de servicios a las *startups* (Heshmati et al., 2024). Un tercer grupo crea y gestiona su propia aceleradora, integrándola en su estrategia de innovación y asignándole recursos específicos; finalmente, también existen modelos de consorcio en los que varias empresas se asocian para impulsar conjuntamente un programa de aceleración en un ámbito tecnológico o sectorial de interés compartido (Crişan et al., 2021).

En todos estos casos, el éxito de la aceleradora corporativa se evalúa no solo por el desempeño económico de las *startups* apoyadas, sino también por su contribución a los objetivos estratégicos de la corporación: incorporación de nuevas tecnolo-

gías, reducción de tiempos de innovación, acceso a talento emprendedor y posicionamiento en ecosistemas emergentes (Heshmati et al., 2024; Startup Accelerators: Research Directions and Gaps, 2022). Este tipo de programas contribuye, además, a estrechar la colaboración entre grandes empresas y *startups*, generando efectos positivos sobre el conjunto del ecosistema emprendedor (Hausberg & Korreck, 2020; Crişan et al., 2021).

#### 9.4. Fases de las aceleradoras de empresas

Los programas de aceleración presentan una estructura reconocible que puede agruparse en varias fases interrelacionadas, desde la definición estratégica hasta el seguimiento de las empresas graduadas (Pauwels et al., 2016; Mohammadi & Sakhteh, 2023). Aunque existen diferencias entre aceleradoras según su promotor, sector o modelo de financiación, la mayoría comparten una secuencia común que articula su funcionamiento y condiciona los resultados obtenidos (Cohen & Hochberg, 2014).

En una primera fase, de diseño y definición estratégica, se fijan los objetivos del programa, el foco sectorial o temático, el ámbito geográfico y los recursos disponibles, así como los criterios de selección de *startups* y las métricas de éxito (Pauwels et al., 2016). Esta fase resulta crítica para alinear las expectativas de los promotores, los mentores, los inversores y las empresas participantes, y para ase-

gurar la coherencia entre los servicios ofrecidos y los resultados esperados (An Updated Systematic Review of Business Accelerators, 2022).

La segunda fase corresponde a la convocatoria y el proceso de selección. Las aceleradoras lanzan llamadas abiertas durante un periodo limitado, reciben un número elevado de candidaturas y aplican procesos de evaluación en varias etapas —filtrado documental, entrevistas, comités de selección— hasta conformar la cohorte final (Miller & Bound, 2011; Cohen & Hochberg, 2014). La literatura destaca que la calidad y el ajuste de este proceso de selección tienen un impacto determinante sobre los resultados posteriores de las *startups* y de la propia aceleradora (Crişan et al., 2021).

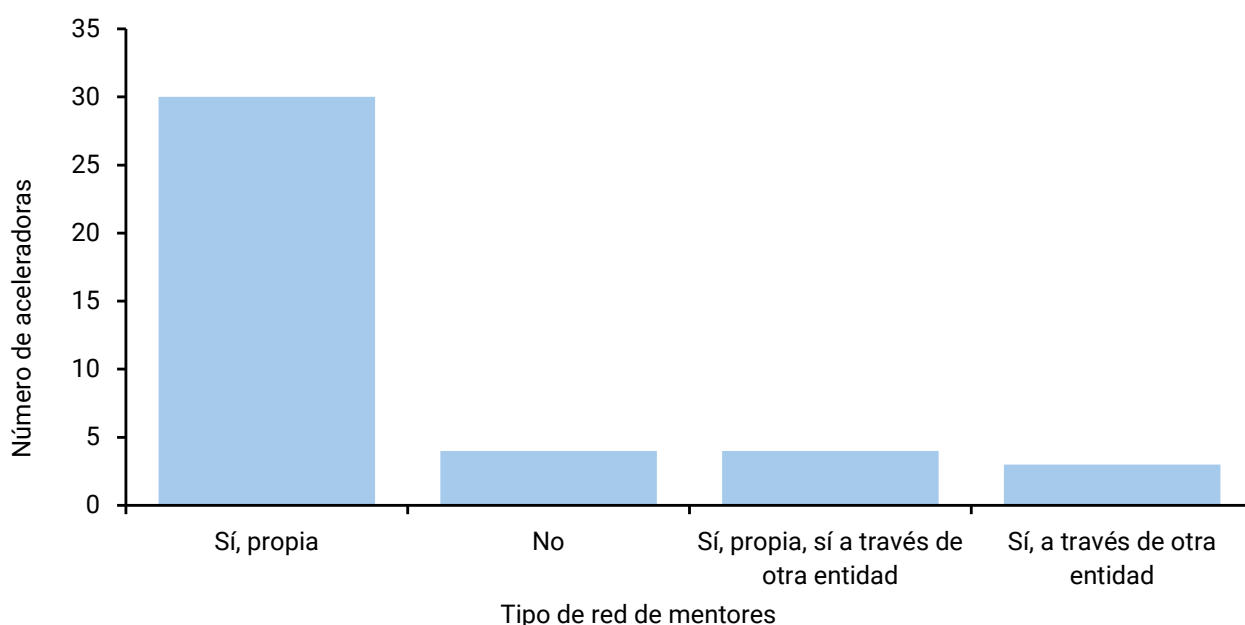
La tercera fase es el programa de aceleración propiamente dicho, de duración limitada y alta intensidad, que combina formación práctica, mentorización individualizada, apoyo en el diseño y validación del modelo de negocio y actividades de *networking* con potenciales clientes e inversores (Pauwels et al., 2016; Startup Accelerators and Entrepreneurial Sustainability, 2023). En muchos casos, el programa culmina en un *demo day* u otro evento público en el que las *startups* presentan sus avances ante una audiencia de inversores y socios potenciales (Cohen & Hochberg, 2014).

Finalmente, la cuarta fase se centra en el seguimiento de las empresas graduadas y la gestión de la comunidad *alumni*, que puede incluir apoyo posterior en rondas de financiación, acceso a nuevos clientes o servicios avanzados, así como la incorporación de fundadores exitosos como mentores o inversores del propio programa (An Updated Systematic Review of Business Accelerators, 2022; Startup Accelerators: Research Directions and Gaps, 2022). La evidencia disponible sugiere que las aceleradoras que mantienen estrategias activas de seguimiento y conexión con sus graduados tienden a generar mayores efectos a largo plazo sobre el ecosistema emprendedor y sobre la propia sostenibilidad del programa (Crişan et al., 2021; Evaluating the U.S. SBA’s Growth Accelerator Fund Competition Program, 2023).

### 9.5. Redes y comunidades de aceleradoras de empresas en España

Las aceleradoras de empresas no operan de forma aislada, sino que forman parte de redes y comunidades más amplias que conectan a *startups*, inversores, grandes empresas, universidades y administraciones públicas (Hausberg & Korreck, 2020; Crişan et al., 2021). Estas redes cumplen funciones clave de coordinación, difusión de buenas

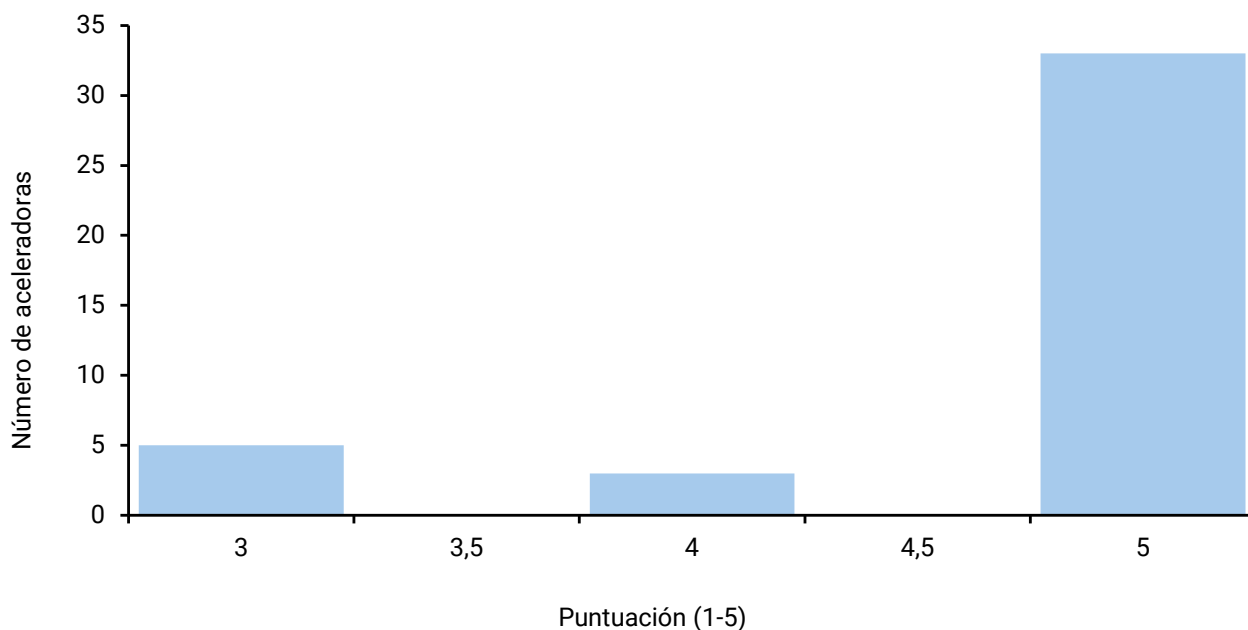
Figura 10  
Disponibilidad de redes de mentores en las aceleradoras de empresas



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta 2026.

Figura 11

Utilidad percibida de la red de mentores en las aceleradoras de empresas



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta 2026.

prácticas y generación de confianza, facilitando el flujo de información y recursos entre los distintos actores del ecosistema emprendedor (Cohen & Hochberg, 2014).

En este contexto, la disponibilidad de redes estructuradas de mentores constituye un recurso clave de las aceleradoras analizadas, que articulan buena parte de su propuesta de valor a través del acompañamiento experto a los equipos emprendedores.

Además de su disponibilidad, los gestores de las aceleradoras valoran de forma muy positiva la contribución de estas redes de mentores al progreso de las *startups* participantes, tal y como refleja la utilidad percibida que declaran en la encuesta.

La encuesta confirma este patrón: una amplia mayoría de aceleradoras declara mantener acuerdos de colaboración con redes institucionales y organizaciones del entorno, lo que refuerza su papel como nodos de coordinación dentro del ecosistema emprendedor.

En el caso español, las aceleradoras se integran habitualmente en redes regionales de emprendimiento, asociaciones sectoriales, clústeres tecnológicos y plataformas de innovación abierta, lo que refuerza su capacidad para conectar a las *startups* con oportunidades de colaboración, financiación y mercado (Fernández et al., 2019; Cánovas et al.,

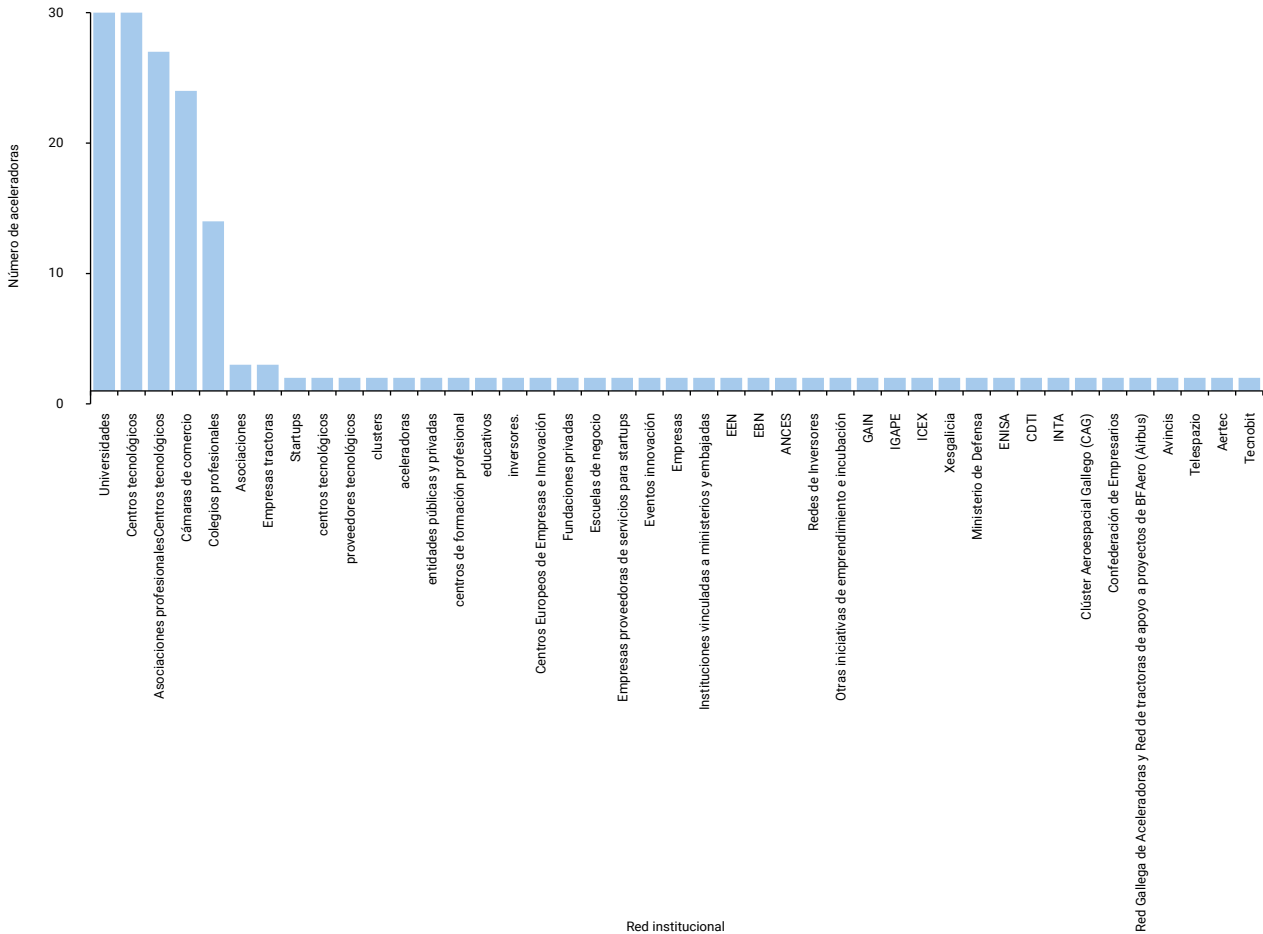
2018). La participación en iniciativas europeas y programas internacionales de apoyo a *startups*, así como en redes temáticas vinculadas a ámbitos como el emprendimiento social o la transición ecológica, contribuye a ampliar el alcance de estas comunidades y a facilitar la circulación de proyectos y talento entre territorios (Startup Accelerators and Entrepreneurial Sustainability, 2023; Startup Accelerators: Research Directions and Gaps, 2022).

La literatura subraya, además, el papel de las redes de mentores, *business angels* y fondos de capital riesgo asociados a las aceleradoras, que actúan como “puentes” entre las *startups* y los mercados de financiación y tecnología (Cohen & Hochberg, 2014; Mohammadi & Sakhteh, 2023). En muchos programas, las comunidades de *alumni* constituyen también un recurso fundamental: las empresas graduadas se convierten en mentores, socios comerciales o inversores de nuevas cohortes, reforzando el efecto multiplicador de la aceleradora sobre el ecosistema local (An Updated Systematic Review of Business Accelerators, 2022; Crişan et al., 2021).

En este contexto, las aceleradoras españolas analizadas en este informe se sitúan cada vez más como nodos de redes multinivel —locales, regionales, nacionales e internacionales— que articulan recursos tangibles (financiación, infraestructuras) e intangibles (reputación, conocimiento, confianza), contribuyendo

Figura 12

Colaboración de las aceleradoras con redes y entidades institucionales



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta 2026.

a la densificación y la resiliencia de los ecosistemas emprendedores en los que se insertan (Hausberg & Korreck, 2020; Evaluating the U.S. SBA’s Growth Accelerator Fund Competition Program, 2023).

### 9.6. Nuevas tendencias en la aceleración de empresas en España

La evolución reciente de las aceleradoras en España refleja una serie de tendencias que también se observan a nivel internacional, aunque con matices derivados del contexto productivo y de las políticas públicas nacionales (Hausberg & Korreck, 2020; Crişan et al., 2021). Entre estas tendencias destacan la creciente especialización sectorial, la orientación hacia el impacto social y ambiental, la hibridación de modelos de financiación y la digitalización de los programas (Startup Accelerators and Entrepreneurial

Sustainability, 2023; Startup Accelerators: Research Directions and Gaps, 2022).

En primer lugar, se consolida el avance de aceleradoras sectoriales y temáticas en ámbitos como la salud, la energía y el medioambiente, la *fintech*, la agroalimentación o la inteligencia artificial, que concentran recursos y conocimiento experto en cadenas de valor específicas (Mohammadi & Sakhteh, 2023). Esta especialización permite ofrecer un acompañamiento más ajustado a las necesidades tecnológicas y regulatorias de las *startups*, y facilita la conexión con socios corporativos e inversores especializados, aunque también incrementa la dependencia de la evolución de cada sector (Heshmati et al., 2024; Weiblen & Chesbrough, 2015).

En segundo lugar, adquiere mayor protagonismo la aceleración de proyectos con impacto social y

ambiental, en línea con las agendas de sostenibilidad y los objetivos de desarrollo sostenible (Startup Accelerators and Entrepreneurial Sustainability, 2023). Programas específicos de *impact accelerators* y dispositivos centrados en transición ecológica, economía circular o innovación social incorporan métricas de impacto junto a los indicadores económicos tradicionales, y atraen tanto financiación pública como inversión de impacto privada (Startup Accelerators: Research Directions and Gaps, 2022).

En tercer lugar, se observa una creciente hibridación de modelos de financiación y gobernanza, con combinaciones de recursos públicos, corporativos y privados que permiten sostener programas más ambiciosos y de mayor alcance geográfico (Evaluating the U.S. SBA's Growth Accelerator Fund Competition Program, 2023; Leito et al., 2022). Este tipo de configuraciones públicoprivadas resulta especialmente relevante en el contexto español, donde las administraciones regionales y las grandes empresas desempeñan un papel clave en la articulación de ecosistemas de innovación y emprendimiento (Fernández et al., 2019; Cánovas et al., 2018).

Por último, la digitalización de los programas y la generalización de formatos híbridos —que combinan actividades presenciales y *online*— amplían el alcance potencial de las aceleradoras y facilitan la participación de *startups* ubicadas en distintas regiones o países (Pauwels et al., 2016; An Updated Systematic Review of Business Accelerators, 2022). Esta tendencia, acelerada tras la pandemia, abre oportunidades para conectar ecosistemas regionales entre sí, pero también plantea desafíos en términos de cohesión de las cohortes, construcción de comunidad y acceso equitativo a redes y recursos intangibles (Hausberg & Korreck, 2020; Crişan et al., 2021).

En conjunto, estas tendencias sitúan a las aceleradoras españolas en una fase de madurez selectiva: el crecimiento en número se ha moderado, pero se intensifica la diferenciación por especialización, modelo de gobernanza y propuesta de valor, lo que refuerza su papel como instrumentos estratégicos para canalizar innovación, inversión y talento hacia sectores y territorios prioritarios (Mohammadi & Sakhteh, 2023; Heshmati et al., 2024).

### **9.7. Convergencias y diferencias entre viveros y aceleradoras en servicios avanzados e inversión**

En los últimos años, numerosos viveros de empresas han incorporado programas de aceleración y foros de

inversión que se asemejan cada vez más a los servicios tradicionalmente asociados a las aceleradoras, lo que ha generado un espacio híbrido entre ambas tipologías. Esta convergencia se aprecia, por ejemplo, en la oferta de programas intensivos, en la incorporación sistemática de mentoring especializado y en la organización de jornadas de presentación ante inversores y otros agentes financieros.

La similitud es especialmente visible en los servicios avanzados. Diversos viveros públicos y universitarios han desarrollado programas de aceleración dirigidos a proyectos ya constituidos, con convocatorias competitivas, itinerarios estructurados de formación y asesoramiento, y una clara orientación hacia la escalabilidad y la internacionalización, siguiendo esquemas muy próximos a los de las aceleradoras privadas o corporativas. Además, una proporción creciente de viveros organiza foros de inversión, encuentros con redes de business angels y presentaciones ante fondos, con formatos similares a los *demo days* de las aceleradoras.

Pese a estas convergencias en la cartera de servicios, persisten diferencias estructurales relevantes. Los viveros siguen desempeñando, principalmente, una función de apoyo continuado que combina alojamiento físico, servicios básicos y acompañamiento empresarial durante varios años, con una fuerte vinculación a objetivos de desarrollo local y creación de empleo. Por el contrario, las aceleradoras se centran en periodos acotados de intensa intervención, con programas de corta duración y alta exigencia orientados a validar modelos de negocio, demostrar tracción en el mercado y facilitar el acceso a inversión en plazos reducidos.

También difiere el modelo de relación con las empresas y el papel de la inversión. En muchos viveros, la vinculación se articula fundamentalmente a través del uso de espacios y servicios, con una lógica de tarifa o alquiler subvencionado y sin toma de participación en el capital de las empresas, aunque se promuevan contactos con inversores externos. En las aceleradoras, por el contrario, es frecuente que la relación incluya instrumentos de inversión directa o convertible, y que el éxito del programa se mida en buena medida por el volumen de capital movilizado y por las operaciones cerradas tras el proceso de aceleración.

Esta evolución ha dado lugar a modelos híbridos en los que algunos viveros integran, dentro de un mismo centro, fases de preincubación, incubación y aceleración, acompañadas de actividades de aceleración y de foros de inversión. Estos itinerarios per-

miten a los emprendedores transitar desde la idea hasta fases de crecimiento avanzado sin abandonar la infraestructura del vivero, mientras que las aceleradoras se especializan en tramos concretos del ciclo de vida de la *startup*, con una intensidad y un perfil de riesgo diferentes. Para efectos de análisis, resulta por tanto necesario reconocer la convergencia en servicios, pero mantener la distinción conceptual entre viveros y aceleradoras en función de su misión principal, su horizonte temporal y su modelo de relación con las empresas.

## 10. CONCLUSIONES

### 10.1. Conclusiones sobre los viveros de empresas

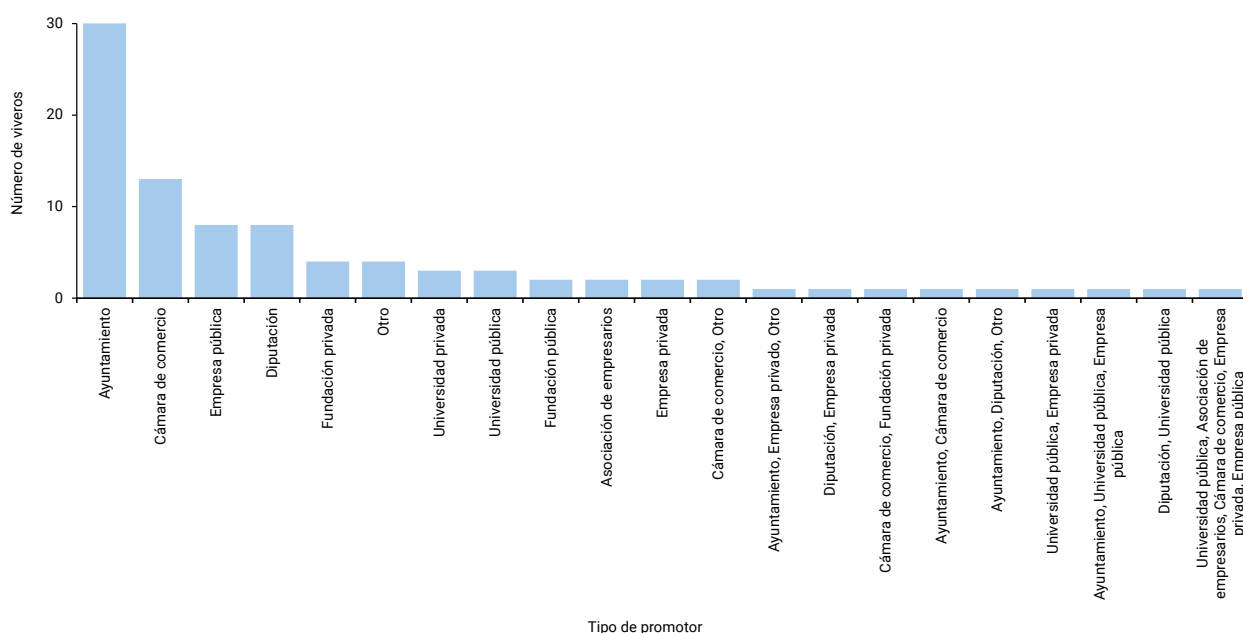
El análisis conjunto de los viveros y aceleradoras de empresas en la edición 2026 del Ranking Funcas muestra un ecosistema de apoyo al emprendimiento en fase de consolidación, en el que conviven elementos de continuidad con transformaciones significativas respecto a 2025 (Fernández et al., 2019; Cánovas et al., 2018). En ambos casos se observa la existencia de un núcleo de entidades avanzadas, fuertemente integradas en ecosistemas territoriales dinámicos, junto con dispositivos de menor escala y trayectoria que desempeñan funciones relevan-

tes de difusión del emprendimiento y dinamización local (Hackett & Dilts, 2008; Hausberg & Korreck, 2020). La nueva edición incorpora, además, un análisis territorial más detallado y una actualización de la literatura especializada, lo que permite interpretar mejor las diferencias de desempeño observadas y situar la experiencia española en el contexto de las tendencias internacionales en materia de incubación y aceleración (Cohen & Hochberg, 2014; Mohammadi & Sakhteh, 2023).

El análisis del Ranking Funcas 2026 de viveros de empresas muestra un ecosistema en evolución, en el que se combinan elementos de continuidad con transformaciones significativas en la parte alta de la clasificación y en la distribución territorial y sectorial de las entidades analizadas (Fernández et al., 2019; Cánovas et al., 2018). En términos generales, se confirma la existencia de un grupo consolidado de viveros avanzados, al tiempo que se observa una progresiva diversificación de perfiles y una mayor integración de los viveros universitarios y tecnológicos en el núcleo de excelencia del sistema (Hackett & Dilts, 2008; Crişan et al., 2021). En comparación con la edición de 2025, los resultados de 2026 permiten apreciar con mayor claridad el papel que desempeñan las características territoriales, demográficas y sectoriales en la configuración de este mapa de excelencia (Fernández et al., 2019).

Figura 13

Tipo de promotor de los viveros de empresas (porcentaje sobre el total)



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta 2026.

Desde la perspectiva del liderazgo, la nueva edición supone un cambio importante respecto a la de 2025, con la entrada de nuevos centros en las primeras posiciones del ranking global y el refuerzo de viveros estrechamente vinculados a universidades y parques científicos (Fernández et al., 2019). El primer puesto del *Ranking Global Funcas de Viveros de Empresas 2026-2027* lo ocupa ahora La Salle Technova Barcelona, seguida por ZITEK UPV/EHU y el CEEI Valencia, todos ellos fuertemente vinculados a universidades y a ecosistemas tecnológicos consolidados (Cánovas et al., 2018). Este podio contrasta con el de la edición anterior, en la que centros como Fundación CEL o la Cámara de Comercio de Santiago ocupaban posiciones de referencia, y refleja un desplazamiento del liderazgo hacia viveros caracterizados por una intensa relación con la universidad, la innovación tecnológica y la internacionalización (Fernández et al., 2019). La presencia de otros viveros universitarios y de parques científicos en posiciones destacadas —como Tecnocampus MataróMaresme, CEIN, el Vivero de Empresas de la Universidad de Cádiz, el Vivero de la Universidad Rey Juan Carlos o la TECNOincubadora CREA de Murcia— refuerza esta tendencia hacia la integración de la dimensión científicotecnológica en el núcleo de excelencia del sistema (Hackett & Dilts, 2008).

La clasificación por categorías (avanzados, medianos, modestos) confirma, en todo caso, que la excelencia no se limita a un único tipo institucional (Fernández et al., 2019). En la categoría de viveros avanzados se incluyen tanto centros universitarios como viveros promovidos por ayuntamientos, diputaciones, cámaras de comercio, agencias regionales de desarrollo, parques tecnológicos y entidades mixtas públicoprivadas, lo que evidencia la pluralidad de modelos organizativos capaces de alcanzar altos niveles de desempeño (Hackett & Dilts, 2008; Cohen & Hochberg, 2014). La comparación con 2025 muestra que algunos viveros que ya se situaban en niveles elevados consolidan su posición, mientras que otros ascienden desde categorías intermedias, en la medida en que han ampliado su cartera de servicios, reforzado sus redes de colaboración y mejorado sus resultados en términos de graduación, supervivencia e impacto territorial (Fernández et al., 2019; Cánovas et al., 2018).

A partir de la información recabada en la encuesta 2026, es posible caracterizar con mayor detalle el perfil institucional y organizativo de los viveros analizados. Una proporción significativa de los centros está promovida por administraciones locales y regionales, cámaras de comercio y agencias públicas de desarrollo, a los que se suman viveros

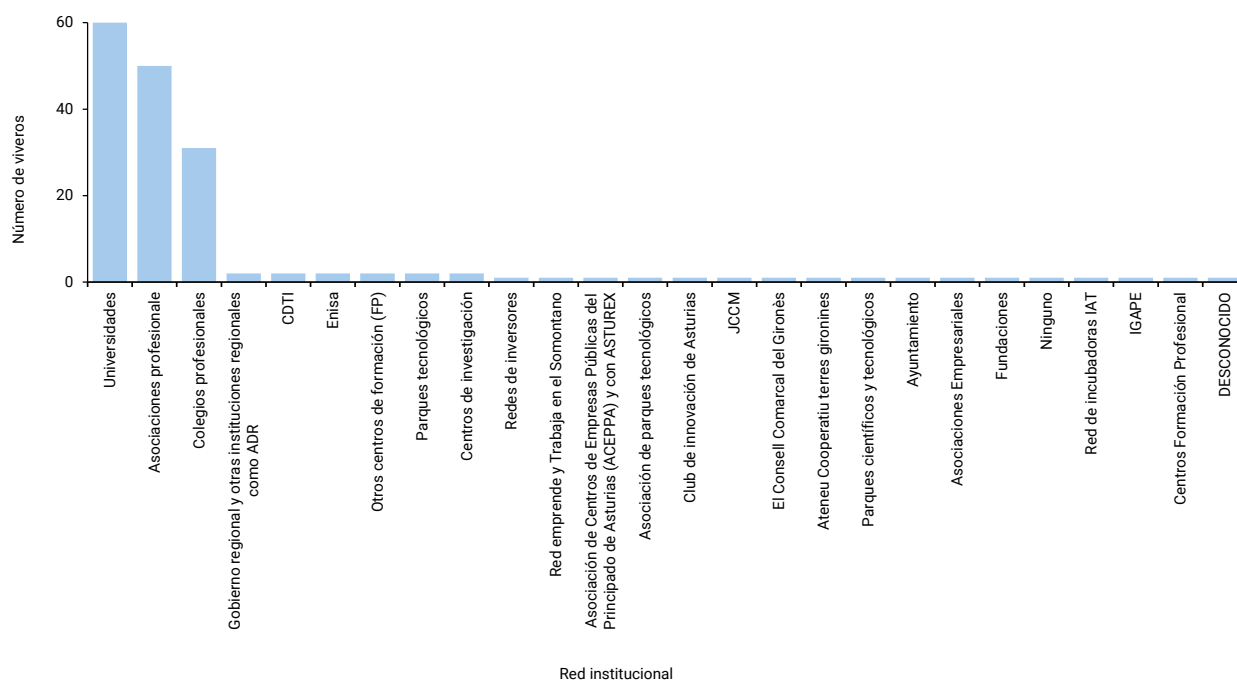
universitarios y dispositivos vinculados a parques tecnológicos y fundaciones especializadas (Fernández et al., 2019). Esta diversidad de promotores confirma que el modelo de vivero de empresas se ha consolidado como una herramienta transversal de política económica y de apoyo al emprendimiento, utilizada tanto por gobiernos locales y regionales como por universidades y otros agentes del sistema de innovación (Hackett & Dilts, 2008; Hausberg & Korreck, 2020). En muchos casos, el promotor y el gestor coinciden, mientras que en otros el funcionamiento diario del vivero se delega en equipos técnicos específicos o en entidades colaboradoras, lo que da lugar a configuraciones organizativas variadas, pero orientadas a un mismo objetivo de apoyo continuado a las empresas alojadas (Fernández et al., 2019).

Desde la perspectiva de los servicios, la edición 2026 confirma la tendencia ya apuntada en 2025 hacia la profesionalización y sofisticación de la oferta (Cánovas et al., 2018). La mayoría de los viveros analizados combina servicios estándar de alojamiento y apoyo administrativo con programas de preincubación, mentorización estructurada, apoyo en la graduación, acceso a redes empresariales y, en un número creciente de casos, organización de foros de inversión y actividades de conexión con entidades financieras (Fernández et al., 2019). La práctica totalidad de los centros presta servicios de asesoramiento empresarial básico, apoyo en la elaboración de planes de negocio y acompañamiento en trámites administrativos, y una proporción muy elevada organiza también acciones de formación específica y actividades de *networking* entre emprendedores (Hackett & Dilts, 2008). La disponibilidad de redes de mentores, aunque algo menos generalizada que en el caso de las aceleradoras, alcanza niveles relevantes: una mayoría de viveros declara contar con redes de mentores propias o articuladas a través de otras entidades colaboradoras, y quienes disponen de ellas tienden a valorar su utilidad en niveles altos de la escala (Fernández et al., 2019). Estos resultados refuerzan la idea de que los viveros han evolucionado desde modelos centrados en la provisión de infraestructura hacia esquemas de acompañamiento más completos y profesionalizados (Hackett & Dilts, 2008; Hausberg & Korreck, 2020).

El papel de las redes institucionales se revela igualmente central en el funcionamiento de los viveros. Una parte sustancial de los centros mantiene acuerdos de colaboración con universidades, centros tecnológicos, cámaras de comercio, asociaciones empresariales y otras organizaciones del entorno, lo

Figura 14

Colaboración de los viveros de empresas con redes institucionales (universidades, centros tecnológicos, cámaras de comercio, asociaciones empresariales, etc.)



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta 2026.

que amplía la capacidad de los viveros para conectar a las *startups* con recursos especializados, conocimiento y oportunidades comerciales (Fernández et al., 2019; Cánovas et al., 2018). Estas redes institucionales permiten, además, reforzar el anclaje territorial de los viveros, al articular relaciones estables con los principales agentes económicos y sociales de su entorno inmediato, y contribuyen a reducir el aislamiento que a menudo enfrentan los emprendedores en fases tempranas de desarrollo (Hackett & Dilts, 2008; Crişan et al., 2021).

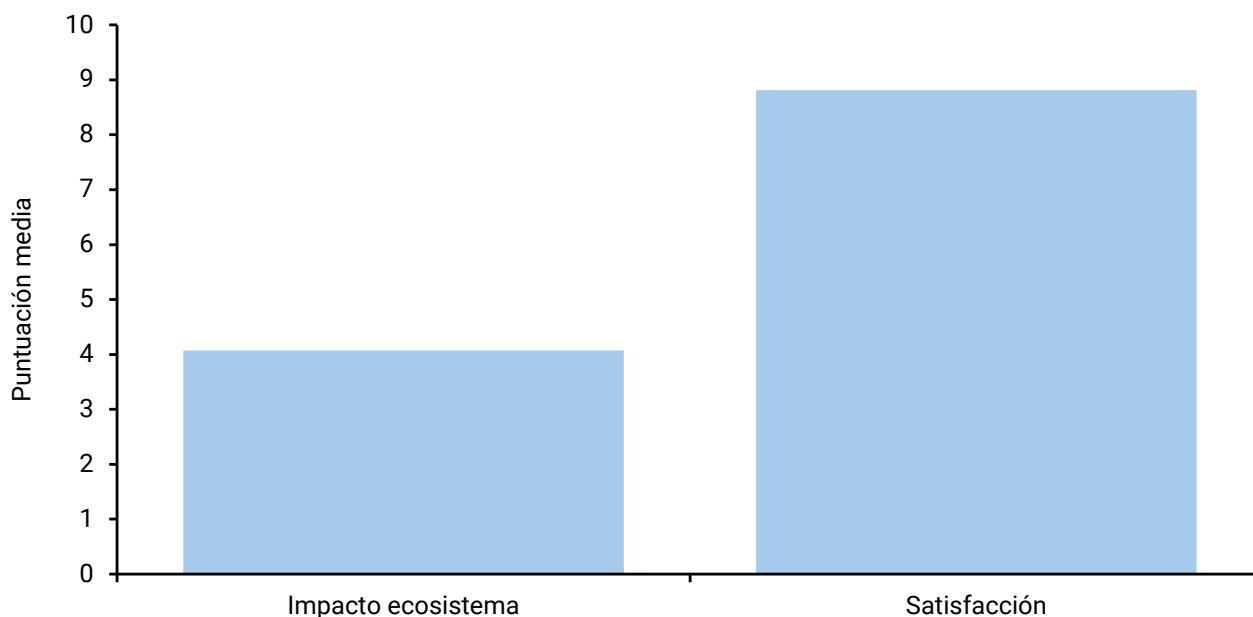
En términos de resultados e impacto, los datos analizados y las respuestas de los gestores apuntan a un balance ampliamente positivo. Los viveros declaran niveles elevados de impacto percibido sobre el ecosistema emprendedor local y reportan grados de satisfacción de los emprendedores con los servicios prestados que se sitúan, mayoritariamente, en los tramos superiores de las escalas empleadas (Fernández et al., 2019). Estas percepciones son coherentes con las tasas de supervivencia empresarial observadas en los viveros mejor posicionados en el ranking y con el papel que muchos de ellos desempeñan como puerta de entrada a otros dispositivos de apoyo, como aceleradoras, programas de

innovación abierta o instrumentos de financiación pública y privada (Hackett & Dilts, 2008; Cohen & Hochberg, 2014). En conjunto, los datos sugieren que los viveros no solo continúan cumpliendo su función tradicional de facilitar la puesta en marcha de nuevas empresas, sino que se han convertido en nodos relevantes dentro de los ecosistemas emprendedores locales y regionales, capaces de articular servicios, redes y oportunidades para un número creciente de iniciativas empresariales (Hausberg & Korreck, 2020; Crişan et al., 2021).

Este patrón territorial, solo insinuado en la edición de 2025, queda ahora ampliamente respaldado por evidencia cuantitativa. Los datos muestran que alrededor del 72 % de los viveros clasificados como avanzados se sitúan en provincias donde las actividades de alta tecnología y los servicios intensivos en conocimiento representan más del 20 % del tejido empresarial, mientras que en el caso de los viveros modestos esta proporción se reduce de forma notable, en muchos casos por debajo del 10 %. Del mismo modo, la renta media per cápita y las tasas de desempleo muestran diferencias sistemáticas entre el tercio superior y el tercio inferior del ranking: los viveros mejor posicionados se ubican

Figura 15

Impacto percibido en el ecosistema local y satisfacción general de los emprendedores con los viveros de empresas



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta 2026.

en municipios con rentas medias más elevadas (en torno a 17.000–19.000 euros por habitante) y menores tasas de paro (8–11 %), mientras que los viveros menos avanzados tienden a localizarse en territorios con rentas medias alrededor de 12.000–15.000 euros y tasas de desempleo superiores al 14–16 %. Este tipo de resultados permiten afirmar que el desempeño de los viveros está condicionado no solo por su diseño institucional y sus servicios, sino también por las características estructurales del entorno socioeconómico en el que operan.

La demografía constituye otro eje relevante de diferenciación territorial. Los municipios que albergan viveros avanzados presentan, en promedio, una estructura de población más joven, mayor proporción de población en edad activa y mayor presencia de población extranjera, situándose esta última en niveles cercanos al 15–20 % del total de residentes. En cambio, los viveros modestos se ubican con mayor frecuencia en municipios con índices de envejecimiento más elevados, donde la proporción de población mayor de 65 años puede superar el 22 % y la presencia de población extranjera se sitúa en torno al 7–10 %. Esta diferencia se alinea con la observación de que los ecosistemas emprendedores más dinámicos se concentran en territorios capaces de atraer población y talento, mientras que

en áreas más envejecidas el emprendimiento se enfrenta a limitaciones estructurales adicionales.

Con todo, el informe subraya que la relación entre viveros y territorio es bidireccional. Por un lado, los territorios con mayor renta, menor desempleo, mayor peso de sectores intensivos en conocimiento y estructuras demográficas más jóvenes ofrecen condiciones más favorables para el funcionamiento de viveros de alto rendimiento (Fernández et al., 2019). Por otro lado, la actividad de los propios viveros contribuye a modificar gradualmente el entorno, mediante la creación de nuevas empresas, la generación de empleo, la promoción de actividades de mayor valor añadido y el refuerzo de redes empresariales y de innovación (Hackett & Dilts, 2008; Hausberg & Korreck, 2020). Este enfoque de coevolución implica que los viveros no solo reflejan las características del territorio, sino que también actúan como instrumentos de política económica y de desarrollo regional, especialmente en aquellos municipios donde el tejido productivo es más débil (Fernández et al., 2019).

Desde la perspectiva de servicios, la edición 2026 confirma la tendencia ya apuntada en 2025 hacia la profesionalización y sofisticación de la oferta. La mayoría de los viveros analizados combina servi-

cios estándar de alojamiento y apoyo administrativo con programas de preincubación, mentorización estructurada, apoyo en la graduación, acceso a redes empresariales y, en un número creciente de casos, organización de foros de inversión y actividades de conexión con entidades financieras. Esta ampliación de la cartera de servicios ha permitido mejorar las tasas de supervivencia y consolidación de las empresas alojadas, situándose en numerosos viveros en torno o por encima del 70 %, claramente por encima de las tasas de empresas no incubadas. A la vez, se observa una convergencia parcial con funciones típicamente asociadas a las aceleradoras, lo que exige afinar la distinción conceptual entre ambos tipos de dispositivos.

En síntesis, el panorama que ofrece el ranking 2026 es el de un sistema de viveros amplio y heterogéneo, en el que conviven centros de excelencia altamente integrados en ecosistemas tecnológicos urbanos con viveros de escala más reducida orientados al desarrollo territorial en contextos rurales o semiurbanos (Hackett & Dilts, 2008; Crişan et al., 2021). Frente al informe de 2025, la nueva edición permite comprender mejor las razones territoriales, demográficas y sectoriales que explican estas diferencias y ofrece una base empírica más sólida para la formulación de políticas públicas y estrategias

de mejora en los propios viveros (Fernández et al., 2019; Cánovas et al., 2018).

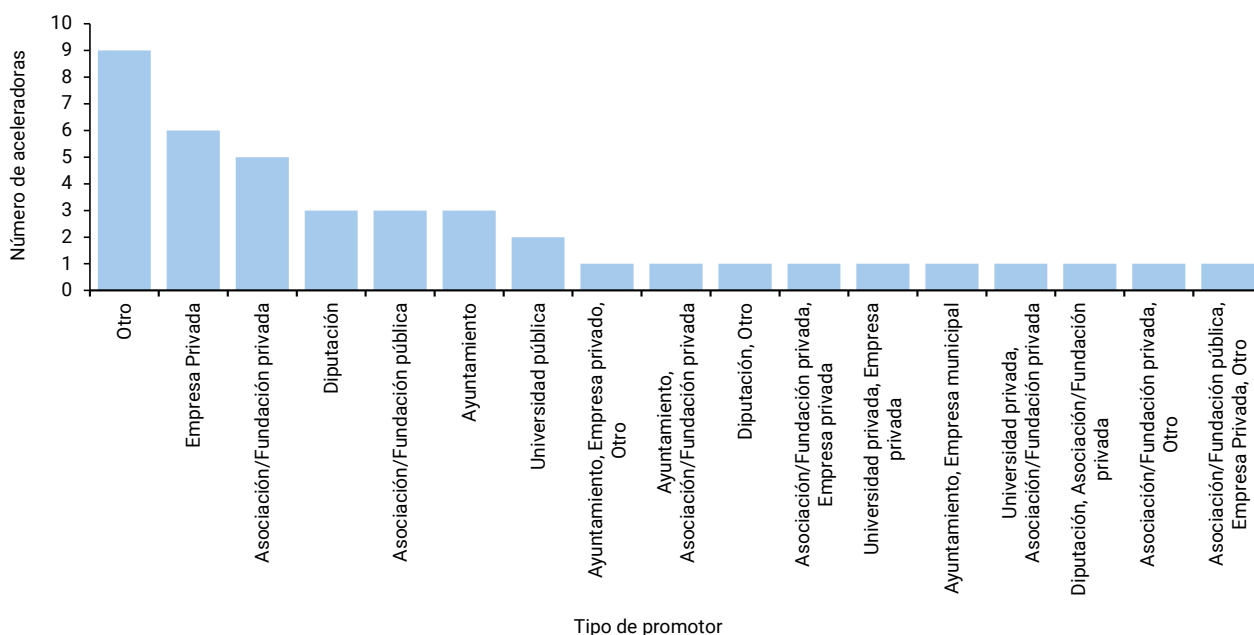
## 10.2. Conclusiones sobre las aceleradoras de empresas

El análisis de las aceleradoras de empresas revela un ecosistema de apoyo al emprendimiento en fase de madurez, caracterizado por un número relativamente estable de entidades y por una creciente especialización sectorial y territorial (Hausberg & Korreck, 2020; Crişan et al., 2021). El *Ranking Global Funcas de Aceleradoras de Empresas 2026* incluye 41 aceleradoras y las agrupa, al igual que en el caso de los viveros, en categorías de avanzadas, medianas y modestas, lo que permite apreciar diferentes niveles de desarrollo organizativo, sofisticación de los servicios e impacto sobre las *startups* participantes (Fernández et al., 2019; Cánovas et al., 2018).

Los datos de la encuesta 2026 permiten complementar este diagnóstico con la estructura institucional de las aceleradoras, distinguiendo entre programas promovidos por administraciones públicas, corporaciones, universidades y entidades privadas (Evaluating the U.S. SBA's Growth Accelerator Fund Competition Program, 2023). La distribución pone de relieve el

Figura 16

Tipo de promotor de las aceleradoras de empresas (porcentaje sobre el total)



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta 2026.

peso creciente de las aceleradoras corporativas y de los modelos públicoprivados, coherente con la literatura reciente que identifica estos formatos como piezas clave en las estrategias de innovación abierta y en la colaboración entre *startups* y grandes empresas (Weiblen & Chesbrough, 2015; Heshmati et al., 2024). Al mismo tiempo, persiste un núcleo relevante de programas de base pública y universitaria, que mantienen objetivos de desarrollo territorial, transferencia de conocimiento y apoyo a proyectos de alto potencial innovador, especialmente en sectores estratégicos para la política económica (Fernández et al., 2019; Leito et al., 2022).

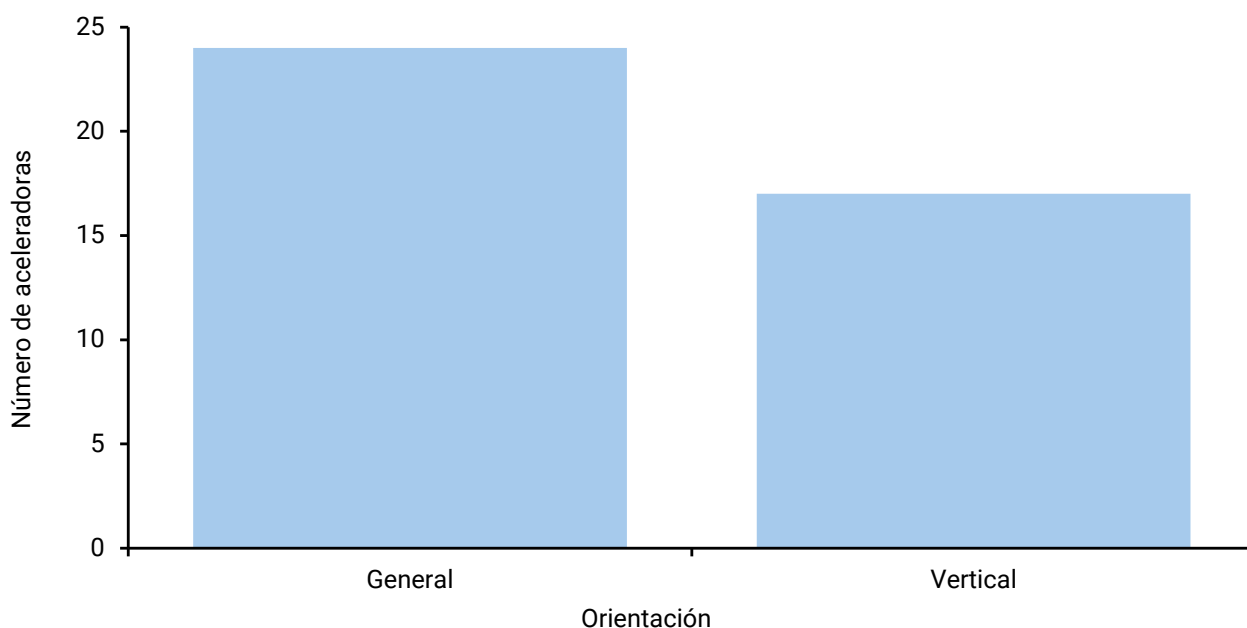
Además, la información de la encuesta muestra que aproximadamente dos tercios de las aceleradoras mantienen todavía una orientación generalista, mientras que en torno a un tercio se define como programa vertical o especializado en uno o varios sectores concretos.

La distribución por tipo de promotor confirma, asimismo, el peso relevante de las empresas privadas y de las asociaciones o fundaciones privadas, junto con un grupo significativo de programas impulsados por administraciones públicas y, en menor medida, por universidades, lo que refuerza la idea de un modelo crecientemente mixto y público-privado.

La orientación sectorial de las aceleradoras confirma la transición desde modelos generalistas hacia programas verticales centrados en ámbitos como la salud, la energía y el medioambiente, las tecnologías financieras, la agroalimentación o la inteligencia artificial (Mohammadi & Sakhteh, 2023). Esta especialización permite ofrecer un acompañamiento más ajustado a las necesidades tecnológicas y regulatorias de las *startups*, facilita la construcción de redes de mentores y socios corporativos con alto conocimiento sectorial y refuerza la capacidad de las aceleradoras para articular cadenas de valor específicas en los ecosistemas regionales (Startup Accelerators: Research Directions and Gaps, 2022; Startup Accelerators and Entrepreneurial Sustainability, 2023). No obstante, también implica una mayor exposición a la evolución de cada sector y subraya la importancia de diversificar redes y fuentes de financiación (Cohen & Hochberg, 2014).

Desde la perspectiva de los servicios, la edición de 2026 confirma que las aceleradoras españolas combinan, de manera generalizada, programas intensivos de formación y mentorización con apoyo en el acceso a financiación y a clientes, en línea con lo descrito por la literatura internacional (Pauwels et al., 2016; Cohen & Hochberg, 2014). La mayoría de las aceleradoras analizadas ofrece itinerarios estruc-

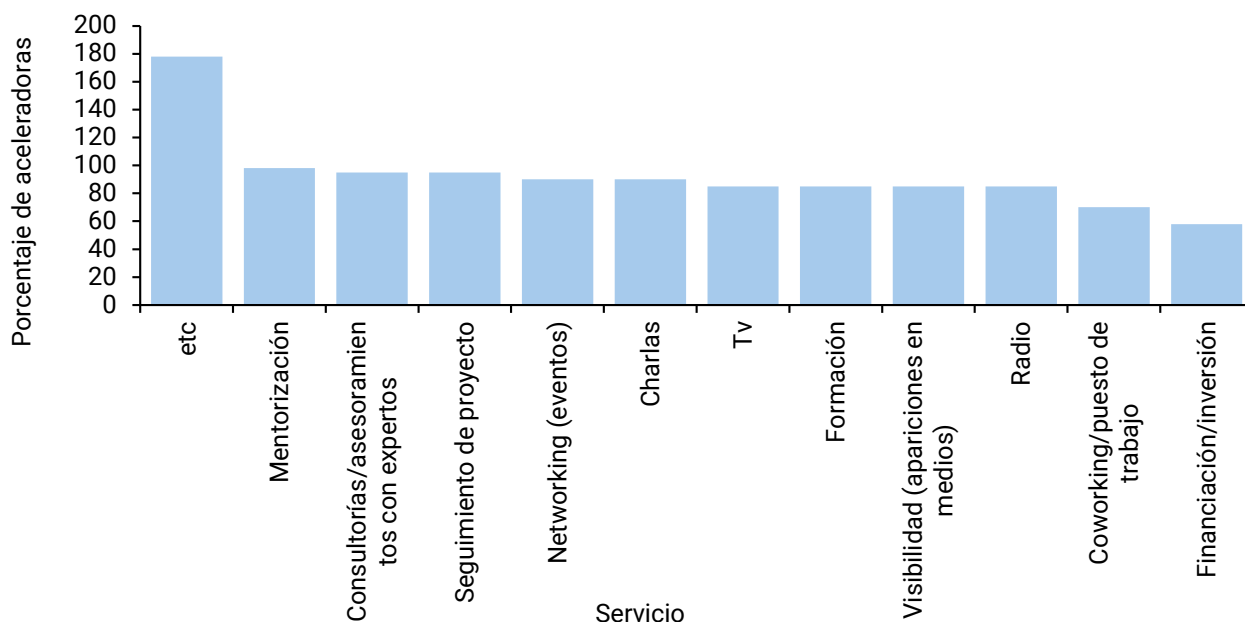
Figura 17  
Orientación generalista o sectorial de las aceleradoras de empresas



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta 2026.

Figura 18

Servicios avanzados ofrecidos por las aceleradoras de empresas (porcentaje de programas que incluyen cada servicio)



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta 2026.

turados de corta duración, con cohortes reducidas, acompañados de actividades de *networking*, *demo days* y mecanismos de conexión con redes de inversores, *business angels* y fondos de capital riesgo (Crişan et al., 2021). Asimismo, se observa una extensión de servicios de apoyo posterior a la graduación, que incluyen seguimiento, acceso a nuevas oportunidades comerciales e incorporación de las empresas graduadas a comunidades *alumni*, coherente con las recomendaciones de las revisiones sistemáticas más recientes (An Updated Systematic Review of Business Accelerators, 2022).

En la categoría de aceleradoras avanzadas se sitúa, en primer lugar, Fundación Repsol, que alcanza la máxima posición global gracias a su combinación de apoyo financiero, mentorización especializada, orientación a proyectos de transición energética e integración en redes internacionales de innovación. Le siguen Corporación RTVE, centrada en el ámbito de contenidos y tecnologías audiovisuales, y BerriUp, aceleradora privada con una consolidada trayectoria en apoyo a *startups* tecnológicas y de servicios avanzados. Este podio refleja el protagonismo de las aceleradoras corporativas y público-institucionales en la parte alta del ranking y consolida una tendencia ya observable en 2025, en la que los programas promovidos por grandes empresas y

entidades públicas con objetivos estratégicos (innovación, transformación sectorial, talento) ocupaban posiciones destacadas.

El grupo de aceleradoras avanzadas incluye, además, programas como BFAero (especializado en el sector aeroespacial), BAT B Accelerator Tower (País Vasco), Beaz, ICECYL, Ceuta Open Future, Andalucía Open Future, el CEEI Valencia, SEK Lab, Madrid Network y otras iniciativas públicoprivadas que combinan financiación, acompañamiento intensivo y una fuerte orientación sectorial o tecnológica. En comparación con la edición anterior, se aprecia una mayor densidad de aceleradoras focalizadas en ámbitos como transición energética, movilidad, industria 4.0, ciberseguridad, educación o impacto social, lo que sugiere un alineamiento progresivo entre la política de aceleración y las prioridades estratégicas de la economía española.

Esta caracterización cualitativa se ve reforzada por los resultados de la encuesta, que muestran un alto grado de implantación de los servicios avanzados en la mayoría de las aceleradoras analizadas.

Las categorías de aceleradoras medianas y modestas completan el mapa con un conjunto amplio y diverso de programas. En la categoría

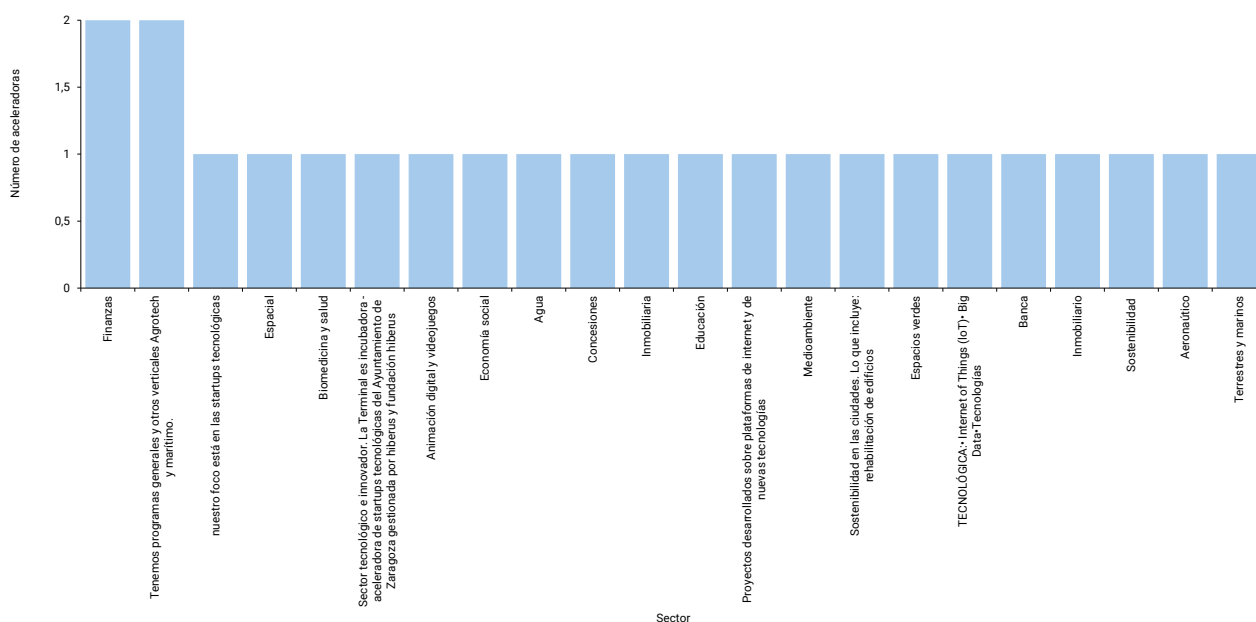
intermedia se ubican aceleradoras como Lanza-dera, CEEI CastellónÓrbita, StartUPV, Andalucía Emprende, BIC Euronova, La Terminal, La Atalaya (Extremadura Open Future), CEBEK Emprende o iniciativas autonómicas y municipales centradas en acelerar proyectos de base tecnológica y de servicios intensivos en conocimiento, pero con recursos y escalas de actuación más acotados que las aceleradoras avanzadas. En la categoría modesta aparecen programas de aceleración ligados a universidades, centros tecnológicos, agencias regionales y entidades sectoriales, que, aun no alcanzando los niveles de excelencia de las categorías superiores, resultan fundamentales para densificar el tejido emprendedor y para canalizar proyectos hacia dispositivos de mayor envergadura.

En el plano territorial, la distribución de las acelera-doras confirma una concentración clara en deter-minadas comunidades autónomas, pero también una expansión progresiva hacia regiones que en ediciones anteriores tenían una presencia más limitada. Comunidades como Madrid, País Vasco, Comunidad Valenciana, Andalucía y Galicia concen-tran la mayor parte de las aceleradoras avanzadas y medianas, configurando polos regionales de acele-ración que articulan redes de cooperación, inversión y transferencia de conocimiento. Al mismo tiempo, la presencia de programas en Ceuta, Castilla y León,

Canarias, Extremadura y otras regiones indica que el modelo de aceleración se está difundiendo más allá de los grandes núcleos metropolitanos, aunque con escalas y capacidades diferenciadas. Frente a la edición de 2025, donde el liderazgo territorial apa-recía más concentrado en algunos polos concretos, la nueva edición muestra un reequilibrio parcial, con mayor peso relativo de iniciativas impulsadas desde el País Vasco, Galicia y Andalucía.

Por otra parte, los resultados de la edición 2026 per-miten identificar desafíos persistentes. Entre ellos, destacan la necesidad de reforzar la conexión de determinadas aceleradoras con los sectores pro-ductivos dominantes de su territorio, la importan-cia de diversificar las fuentes de financiación para garantizar la sostenibilidad de los programas y la conveniencia de profundizar en métricas de impacto que integren dimensiones económicas, sociales y ambientales (Startup Accelerators and Entrepre-neurial Sustainability, 2023; Startup Accelerators: Research Directions and Gaps, 2022). Asimismo, la generalización de formatos híbridos y virtuales plan-tea el reto de mantener la cohesión de las cohortes, la intensidad relacional y la calidad de las redes creadas en torno a los programas (Pauwels et al., 2016; An Updated Systematic Review of Business Accelerators, 2022).

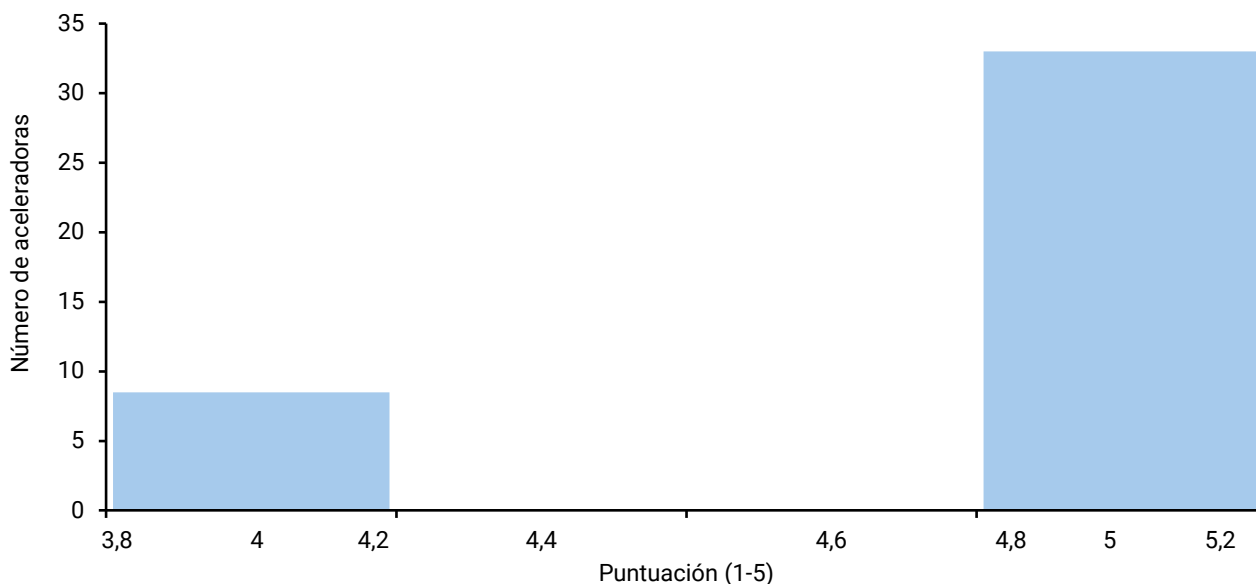
Figura 19  
Sectores de especialización de las aceleradoras verticales



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta 2026.

Figura 20

Satisfacción general de las *startups* con las aceleradoras de empresas



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta 2026.

En términos de resultados sobre las empresas apoyadas, las tasas de supervivencia de las *startups* aceleradas se sitúan en niveles elevados. La mayoría de las aceleradoras declara que al menos la mitad de los proyectos impulsados continúa actualmente con su actividad, y un grupo significativo sitúa este porcentaje por encima del 70 %, con varios casos que superan incluso el 90 %, lo que es coherente con la función de filtro y selección de proyectos de mayor potencial que desempeñan estos programas.

En conjunto, los resultados de 2026 sitúan a las aceleradoras como complementos, más que sustitutos, de los viveros de empresas: mientras estos últimos siguen desempeñando un papel clave en la difusión del emprendimiento y en el apoyo estructural a un volumen amplio de iniciativas, las aceleradoras se concentran en un subconjunto de *startups* con alto potencial de crecimiento, aportando densidad relacional, especialización sectorial y acceso intensivo a financiación e inversión (Cohen & Hochberg, 2014; Hausberg & Korreck, 2020). Esta complementariedad sugiere que las estrategias de política pública y las decisiones de los propios agentes del ecosistema deberían contemplar de manera integrada el papel de viveros y aceleradoras, aprovechando las sinergias entre ambos para maximizar el impacto sobre la creación, consolidación y escalado de

empresas innovadoras en el conjunto del país (Fernández et al., 2019; Mohammadi & Sakhteh, 2023).

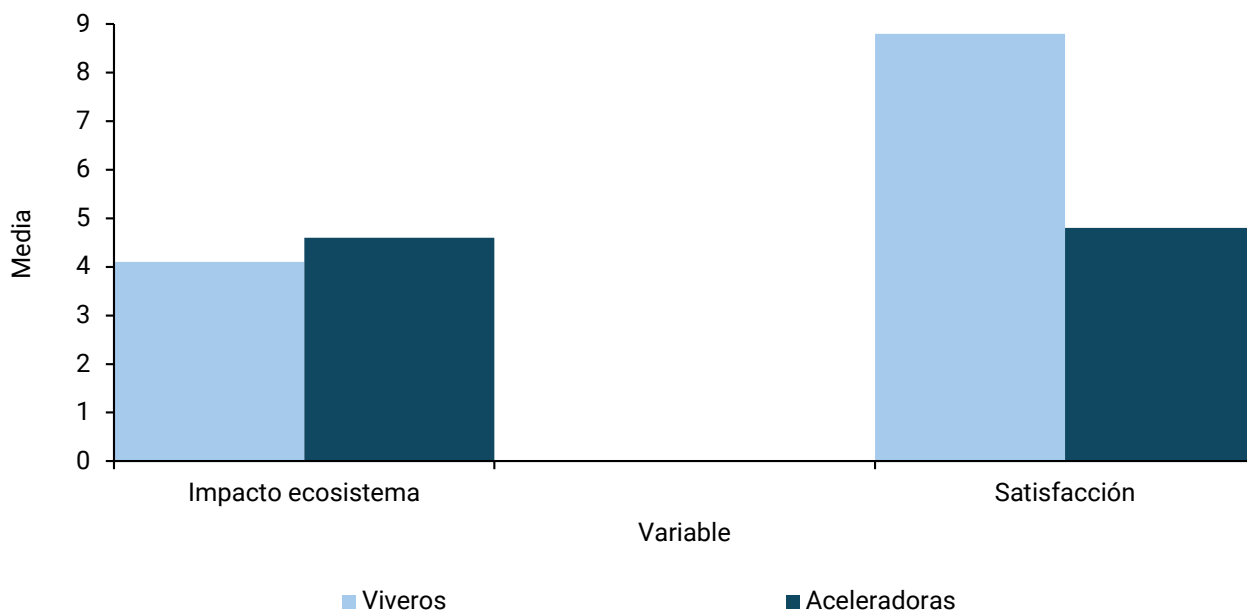
Estas valoraciones se reflejan igualmente en los niveles de satisfacción general que declaran las *startups* participantes respecto a los programas de aceleración.

### 10.3. Conclusiones globales: evolución conjunta de viveros y aceleradoras

Consideradas en conjunto, las evidencias de las ediciones 2025 y 2026 del Ranking Funcas permiten trazar una imagen precisa de la evolución reciente del sistema español de apoyo al emprendimiento basado en viveros y aceleradoras de empresas (Fernández et al., 2019; Cánovas et al., 2018). En primer lugar, se observa una clara consolidación y maduración del ecosistema: el número de entidades analizadas se mantiene elevado, el abanico de servicios ofrecidos se amplía y diversifica, y la calidad de los programas mejora de manera apreciable en términos de diseño, profesionalización y orientación a resultados (Hackett & Dilts, 2008; Hausberg & Korreck, 2020). Viveros y aceleradoras se han convertido en piezas estructurales de las políticas de desarrollo empresarial, innovación y cohesión

Figura 21

Impacto percibido de viveros y aceleradoras en el ecosistema emprendedor local



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta 2026.

territorial, y articulan buena parte de los itinerarios de apoyo que siguen las *startups* desde las fases iniciales hasta las etapas de crecimiento y escalado (Cohen & Hochberg, 2014; Crişan et al., 2021).

Esta visión se corresponde con la percepción que manifiestan los propios gestores acerca del impacto de sus centros sobre el ecosistema emprendedor local y regional.

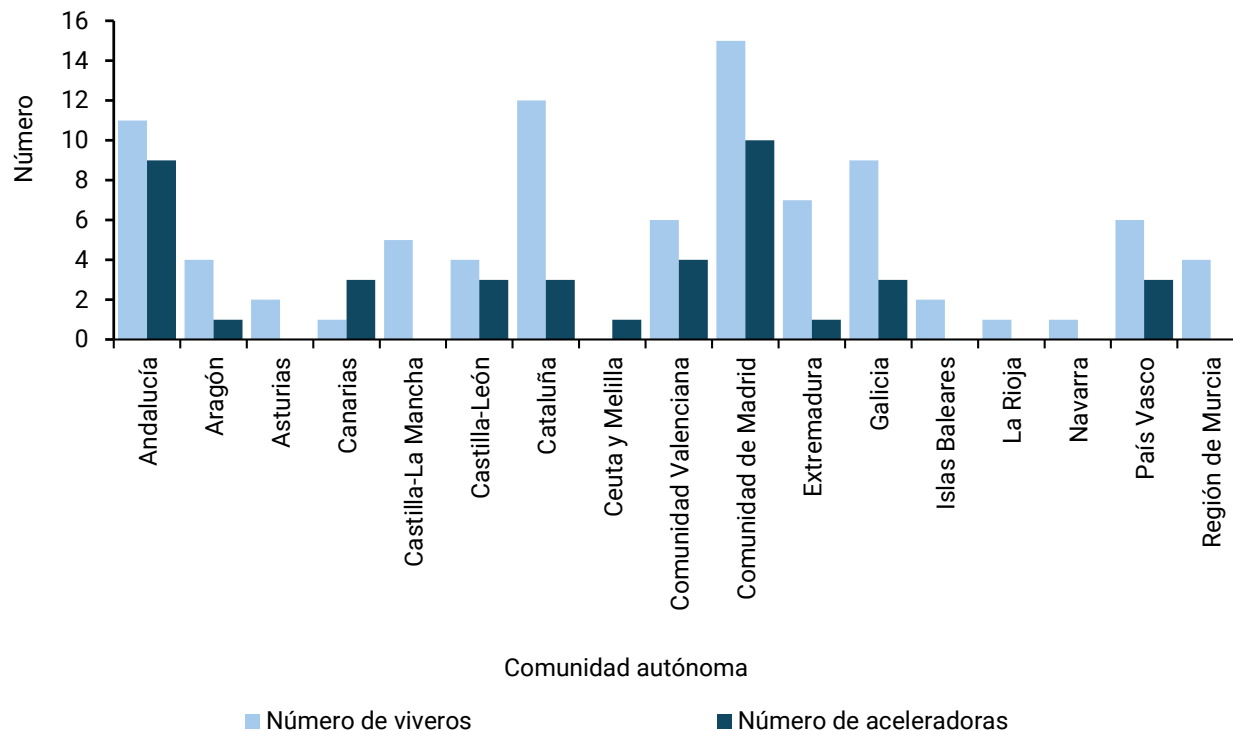
En segundo lugar, las comparaciones longitudinales ponen de relieve un proceso de reconfiguración del liderazgo. En el ámbito de los viveros, el podio pasa de estar dominado por centros vinculados a cámaras de comercio y entidades regionales consolidadas a estar ocupado principalmente por incubadoras universitarias y tecnológicas de gran capacidad, sin que ello suponga la pérdida de relevancia de los viveros tradicionales, que siguen desempeñando funciones clave en numerosos territorios (Fernández et al., 2019). En el ámbito de las aceleradoras, el liderazgo se concentra en programas corporativos y público-privados especializados en ámbitos estratégicos —energía, industria, movilidad, contenidos audiovisuales, *deeptech*, entre otros—, con una presencia destacada de iniciativas promovidas por grandes empresas, gobiernos regionales y alianzas público-privadas (Weiblen & Chesbrough, 2015; Heshmati

et al., 2024). Este desplazamiento del liderazgo refleja, en conjunto, una mayor integración de las políticas de innovación, emprendimiento y desarrollo regional, así como una creciente alineación con sectores de alta intensidad tecnológica y de conocimiento (Mohammadi & Sakhteh, 2023).

En tercer lugar, la edición 2026 profundiza en la lectura territorial del sistema, permitiendo comprender mejor la relación entre el desempeño de viveros y aceleradoras y las condiciones socioeconómicas de los territorios donde se ubican (Fernández et al., 2019). La evidencia disponible muestra que los dispositivos mejor posicionados tienden a concentrarse en áreas urbanas y metropolitanas con mayor renta media, menores tasas de desempleo, mayor presencia de sectores intensivos en conocimiento y estructuras demográficas más jóvenes y diversas (Cánovas et al., 2018; Hausberg & Korreck, 2020). Al mismo tiempo, viveros y aceleradoras ubicados en territorios con menor densidad económica, estructuras productivas más tradicionales y dinámicas demográficas más envejecidas desempeñan funciones fundamentales de política territorial, orientadas a la dinamización económica, la creación de empleo y la diversificación productiva (Evaluating the U.S. SBA's Growth Accelerator Fund Competition Program, 2023; Crişan et al., 2021). Frente al informe

Figura 22

Características socioeconómicas de los territorios según categoría de vivero y aceleradora (avanzados, medianos, modestos)



Fuente: Elaboración propia.

de 2025, la nueva edición ofrece una base analítica más sólida para interpretar estas diferencias y para diseñar estrategias de intervención adaptadas a las características de cada territorio.

En cuarto lugar, el informe constata una convergencia creciente entre viveros y aceleradoras en términos de servicios y herramientas utilizadas. Viveros avanzados incorporan ya con frecuencia programas intensivos de capacitación, mentoriación estructurada, foros de inversión, redes institucionales amplias y comunidades de *alumni*, mientras que aceleradoras desarrollan vías de colaboración y acompañamiento que se extienden más allá de la fase estricta de aceleración e integran componentes de seguimiento, posaceleración y anclaje territorial (Pauwels et al., 2016; An Updated Systematic Review of Business Accelerators, 2022). Esta convergencia, sin embargo, no implica homogeneización: la distinción funcional entre ambos dispositivos continúa siendo relevante desde la perspectiva de la política pública y de la planificación del ecosistema (Cohen & Hochberg, 2014; Hackett & Dilts, 2008). Viveros y aceleradoras deben

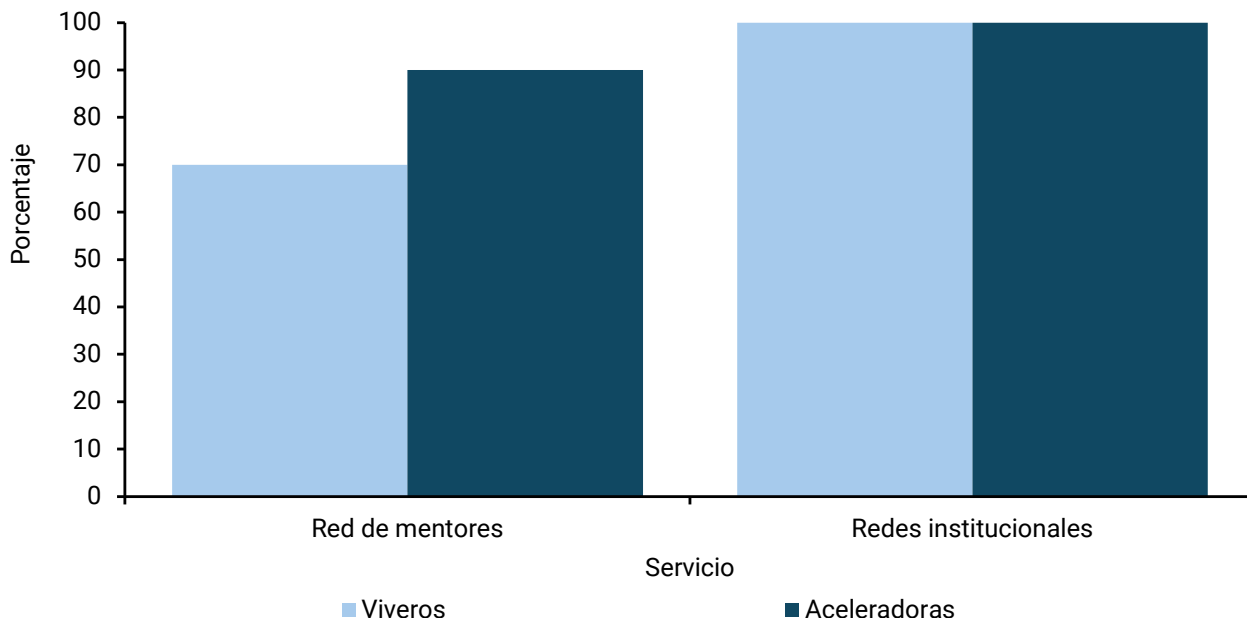
seguir concebidos como instrumentos complementarios, especializados en fases y objetivos distintos dentro del ciclo de vida de las empresas, y conectados a través de itinerarios claros de derivación y colaboración que permitan aprovechar al máximo las capacidades de cada uno (Startup Accelerators and Entrepreneurial Sustainability, 2023).

Esta convergencia se aprecia de forma especialmente clara en la extensión de servicios avanzados, como las redes de mentores y las redes institucionales de apoyo, tanto en viveros como en aceleradoras, tal y como se resume en la figura 23.

Por último, la evolución metodológica del ranking refuerza la utilidad del informe como herramienta de diagnóstico y mejora continua. La combinación de metodologías de decisión multicriterio no compensatorias inspiradas en ELECTRE y PROMETHEE con el análisis de aceptabilidad estocástica (SMAA) permite construir clasificaciones robustas, sensibles a la heterogeneidad de criterios y a la incertidumbre en los datos (Corrente et al., 2017; Pelissari et al., 2019). La incorporación de nuevas dimensiones

Figura 23

Servicios avanzados: redes de mentores y redes institucionales en viveros y aceleradoras de empresas



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta 2026.

de análisis, especialmente las vinculadas al contexto territorial y socioeconómico —renta per cápita, desempleo, estructura sectorial, demografía— dota al ranking de un mayor poder explicativo y facilita una lectura más rica de los resultados (Fernández et al., 2019). De este modo, la edición 2026 no solo actualiza la fotografía del sistema de viveros y aceleradoras en España, sino que también mejora la comprensión de los mecanismos que explican su desempeño y su papel dentro de los ecosistemas emprendedores regionales, proporcionando una base empírica sólida para el diseño de políticas públicas y estrategias de mejora por parte de las propias entidades evaluadas (Hausberg & Korreck, 2020; Mohammadi & Sakhteh, 2023).

#### 10.4. Impacto macroeconómico y en el tejido empresarial

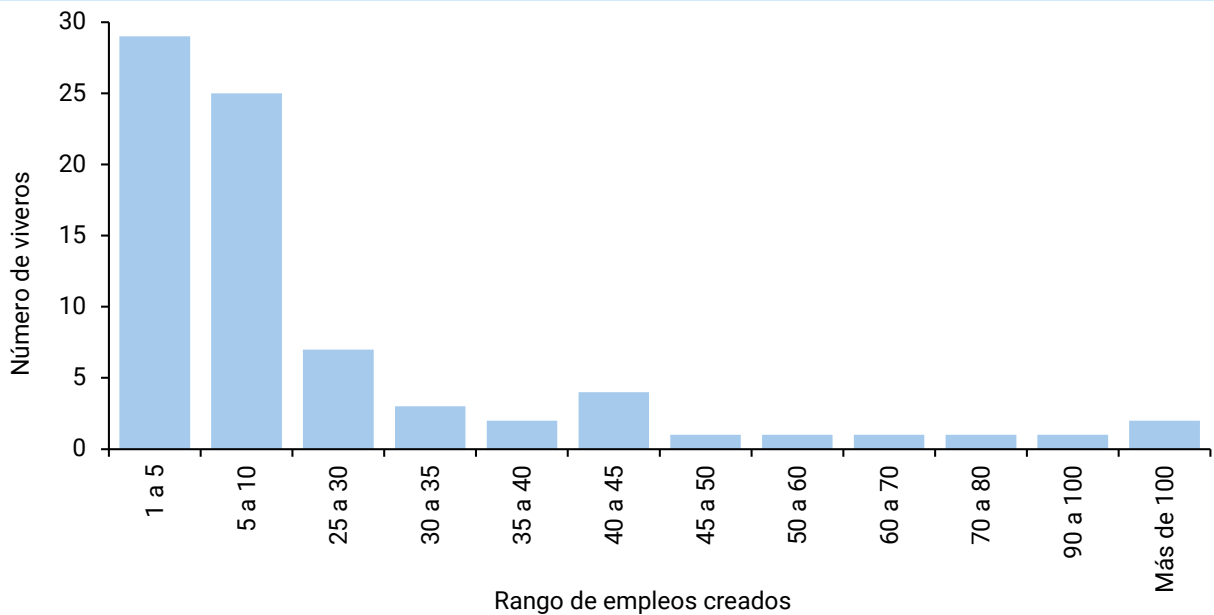
Más allá del análisis organizativo y territorial, los viveros y aceleradoras de empresas generan efectos macroeconómicos relevantes en términos de creación de empleo, contribución al crecimiento y refuerzo del tejido empresarial, tal y como subraya la literatura internacional sobre incubadoras, aceleradoras y desarrollo regional (Markley & McNamara, 1995; Madaleno et al., 2021). Diversos estudios muestran que las empresas apoyadas por estos dis-

positivos presentan mayores tasas de supervivencia, niveles superiores de empleo y mejor acceso a financiación que empresas comparables no apoyadas, lo que se traduce en una aportación neta positiva al dinamismo económico de los territorios donde operan (Innovation, Science and Economic Development Canada, 2025; Incubators, Accelerators and Regional Economic Development, 2021).

Los datos de la encuesta 2026 permiten aproximar el impacto en creación de empleo, especialmente en el caso de los viveros. En la pregunta sobre empleos creados en el último año por las *startups* alojadas, cerca de un tercio de los viveros se sitúa en el rango de uno a cinco empleos y otro grupo de tamaño comparable declara entre cinco y diez empleos anuales, lo que indica una contribución sistemática, aunque de pequeña escala, a la generación de puestos de trabajo en su entorno inmediato. Al mismo tiempo, existe un subconjunto de viveros que reporta resultados significativamente más elevados —con respuestas concentradas entre 25 y 50 empleos anuales creados por las empresas alojadas, y con algunos casos que superan los 50 e incluso los 100 empleos al año—, reflejando la capacidad de determinados dispositivos de excelencia para actuar como verdaderos núcleos tractores de empleo emprendedor en sus territorios.

Figura 24

Distribución de los viveros según empleos creados en el último año por las *startups* alojadas (rangos)



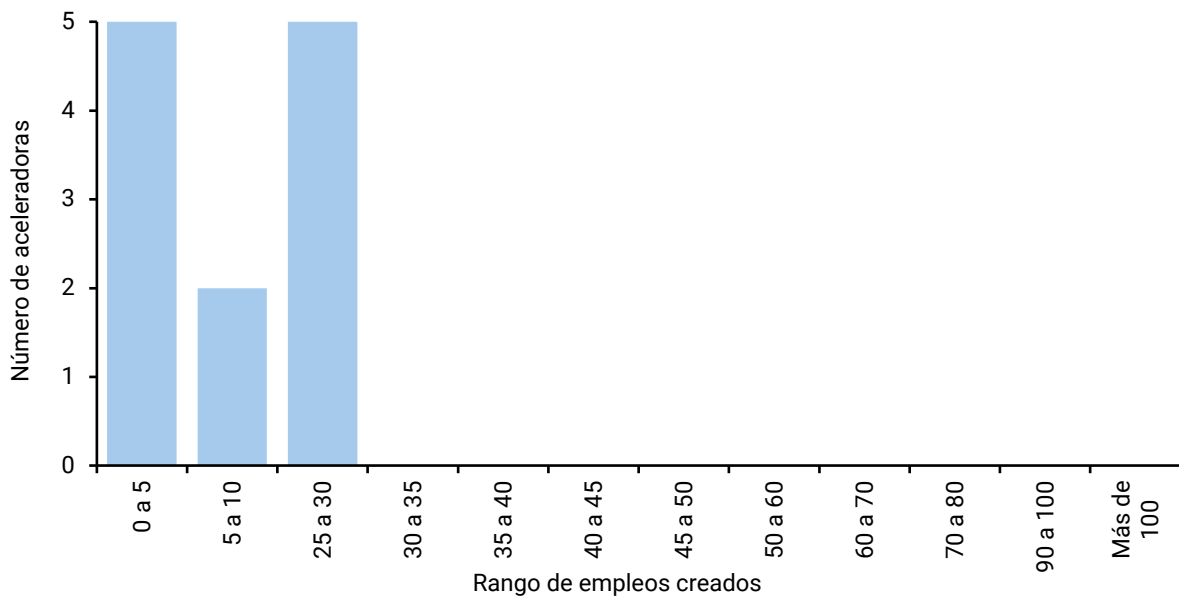
Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta 2026.

En el caso de las aceleradoras, los datos disponibles permiten una cuantificación más directa. Entre las aceleradoras que aportan información numérica completa, la creación de empleo en el último año

alcanza una media en torno a 8–9 empleos por *startup* acelerada, con una mediana prácticamente idéntica, lo que confirma el carácter intensivo en empleo cualificado de los proyectos que acceden a estos

Figura 25

Distribución de las aceleradoras según empleos creados en el último año por las *startups* aceleradas



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta 2026.

programas. Considerando que muchos programas trabajan con cohortes reducidas de empresas, estos resultados sugieren que la contribución agregada de las aceleradoras al empleo se concentra en un número limitado de *startups* de alto potencial, pero con una capacidad significativa de arrastre sobre el tejido productivo local, en línea con la evidencia que identifica a las empresas jóvenes y de rápido crecimiento como motor desproporcionado de creación de empleo en las economías avanzadas (OECD, 2022; Richmond Fed, 2023).

Aunque la información de la encuesta no permite estimar de forma directa la contribución de viveros y aceleradoras al producto interior bruto, la literatura apunta a una relación positiva entre la densidad de estos dispositivos y el crecimiento del valor añadido regional, a través de mayores ventas, productividad e inversión en las empresas apoyadas (Business Incubator and Economic Development, 2021; Impact Potential of Incubators, 2018). En este sentido, los niveles de supervivencia, graduación y creación de empleo observados en los dispositivos mejor posicionados del ranking son coherentes con una aportación significativa al PIB y a la base fiscal de los territorios donde se concentran, especialmente en las áreas metropolitanas con ecosistemas de innovación más maduros (Incubators, Accelerators and Regional Economic Development, 2021).

Finalmente, el impacto sobre la cohesión del tejido empresarial se manifiesta a través de la diversificación sectorial, el refuerzo de redes locales y la reducción de brechas territoriales. Viveros y aceleradoras contribuyen a la aparición de empresas en sectores de mayor intensidad tecnológica, reduciendo la dependencia de actividades de bajo valor añadido y facilitando la transición hacia modelos productivos más innovadores y sostenibles (Madaleno et al., 2021). Al mismo tiempo, actúan como infraestructuras de coordinación que conectan pymes, grandes empresas, universidades y administraciones, generando efectos de aglomeración en áreas urbanas y metropolitanas, y ofreciendo en territorios menos dinámicos un instrumento de política económica para retener talento, promover emprendimiento en sectores emergentes y amortiguar las desigualdades regionales de empleo y renta (Markley & McNamara, 1995; Impact Potential of Incubators, 2018; Innovation, Science and Economic Development Canada, 2025). En conjunto, la evidencia disponible indica que el sistema de viveros y aceleradoras analizado en la edición 2026 del Ranking Funcas no solo acompaña a las empresas en su ciclo de vida, sino que también opera como un vector relevante de creación de

empleo, generación de valor añadido y cohesión del tejido empresarial en el conjunto del país.

## BIBLIOGRAFÍA

ABDUH, M., D'SOUZA, C., QUAZI, A., & BURLEY, H. T. (2007). Investigating and classifying clients' satisfaction with business incubator services. *Managing Service Quality: An International Journal*, 17(1), 74–91. <https://doi.org/10.1108/09604520710720683>

ACS, Z. J., AUDRETSCH, D. B., BRAUNERHJELM, P., & CARLSSON, B. (2004). The missing link: The knowledge filter and entrepreneurship in endogenous growth. *CEPR Discussion Paper*, No., 4783. Centre for Economic Policy Research. <https://cepr.org/publications/dp4783>

ADEGBITE, O. (2001). Business incubators and small enterprise development: The Nigerian experience. *Small Business Economics*, 17(3), 157–166. <https://doi.org/10.1023/A:1011801018398>

AERNOUDT, R. (2004). Government supported incubators in the Helsinki region, Finland: Infrastructure, results and best practices. *The Journal of Technology Transfer*, 29(1), 19–40.

AERTS, K., MATTHYSSENS, P., & VANDENBEMPT, K. (2007). Critical role and screening practices of European business incubators. *Technovation*, 27(5), 254–267. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2006.12.002>

AHMED, N., LI, C. S., QALATI, E., KHAN, A., & SIDDIQUI, F. (2020). *Función de las incubadoras de empresas como proveedoras de servicios en el desarrollo del espíritu emprendedor* (pp. 1–7).

AHUJA, M. K. (2002). Women in the information technology profession: A literature review, synthesis and research agenda. *European Journal of Information Systems*, 11(1), 20–34. <https://doi.org/10.1057/palgrave.ejis.30004122>

AKÇOMAK, S. (2009). Incubators as a tool for entrepreneurship promotion in developing countries. *MERIT Working Paper*, No. 2009-054. UNU-MERIT. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1392825>

ALMUBARAKI, H. M. (2013). *Incubators based on innovation in France*. Melrose Books.

ALMUBARAKI, H., & BUSLER, M. (2010). Sustainable development through the inclusion of business incubators: A SWOT analysis. *World Sustainable Development Outlook*, 51–63.

ALMUBARAKI, H. M., & BUSLER, M. (2013). *The road map of international business incubation performance* (pp. 1–12).

- ALMUBARAKI, H. M., & BUSLER, M. (2017). Challenges and opportunities of innovation and incubators as a tool for knowledgebased economy. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 6(1), 15.
- ALEMANY, L., ALVAREZ, C., PLANELLAS, M., & URBANO, D. (2011). *Libro blanco de la iniciativa emprendedora en España*. ESADE–Fundación Príncipe de Girona.
- ALJALAHMA, J., & SLOF, J. (2022). An updated systematic review of business accelerators: Functions, operation, and gaps in the existing literature. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 8(4), Article 205.
- ALLEN, D., & LEVINE, V. (1986). *Nurturing advanced technology enterprises: Emerging issues in state and local economic development policy*. Prager.
- ALLEN, D. N., & MCCLUSKEY, R. (1991). Structure, policy, services, and performance in the business incubator industry. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 15(2), 61–77. <https://doi.org/10.1177/104225879101500207>
- ALVEDALEN, J., & BOSCHMA, R. (2017). A critical review of entrepreneurial ecosystems research: Towards a future research agenda. *European Planning Studies*, 25(6), 887–903. <https://doi.org/10.1080/09654313.2017.1299694>
- AMEZCUA, A. S. (2010). Performance analysis of entrepreneurship policy: Which business incubators generate the highest levels of economic performance? *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 30(18), Article 1.
- ANTONIO, M., GHOBRIL, A., YOSHINORI, C., TOKUDO, Y., FERREIRA, L., BISPO, E., LUZARRETA, N., MENDES, L., HENRIQUE, V., SALZANO, Z. (2018). Approaches to Business Incubation: A Comparative Study of the United States, China y Brazil. *Networks Financial Institute Working Paper*, no 2007-WP-29.
- ARREOLA, F., FAVRE-BONTE, V., & TRAN, S. (2021). The corporate accelerator: A new kind of strategic factor market to access strategic resources. *M@n@gement*, 24(3), 56–71. <https://doi.org/10.37725/mgmt.v24.4576>
- ASENSIO-CIRIA, A., DE-PABLOS-HEREDERO, C., BLANCO JIMÉNEZ, F. J., & GARCÍA MARTÍNEZ, A. (2024). Typology of business incubators in Spain according to the stages of startups incubation. *Administrative Sciences*, 14(11), 291. <https://doi.org/10.3390/admsci14110291>
- ASENSIO CIRIA, A., DE PABLOS HEREDERO, C., BLANCO JIMÉNEZ, F. J., MONTES BOTELLA, J. L., & GARCÍA MARTÍNEZ, A. (2024). Relationship among the startup incubation process phases: A structural equation model. *IEEE Transactions on Engineering Management*, 71, 15141–15155. <https://doi.org/10.1109/TEM.2024.3476917>
- ASENSIO CIRIA, A., MONTES BOTELLA, J. L., & GARCÍA MARTÍNEZ, A. (2025). Structural equation models to determine the relationship between startup incubation stages and the graduation rate of incubators in Spain. *Sustainability*, 17(2), 733. <https://doi.org/10.3390/su17020733>
- ASOCIACIÓN DE PARQUES CIENTÍFICOS Y TECNOLÓGICOS DE ESPAÑA, APTE. (2016). <http://www.apte.org/es/> Asociación de Parques Científicos y Tecnológicos de España, APTE. (2019).
- ASOCIACIÓN DE PARQUES CIENTÍFICOS Y TECNOLÓGICOS DE ESPAÑA. (2023a). *Infraestructuras para la innovación en los parques científicos y tecnológicos españoles*. <https://www.apte.org/res/uploads/infraestructuras-para-la-innovacion-en-los-parques-cientificos-y-tecnologicos-espanoles.pdf>
- ASOCIACIÓN DE PARQUES CIENTÍFICOS Y TECNOLÓGICOS DE ESPAÑA. (2023b). *Definición de parque científico y tecnológico*. <https://www.apte.org/definicion-parque-cientifico-tecnologico>
- AUDRETSCH, D. B. (2013). Entrepreneurship research. *Innovations: Technology, Governance, Globalization*, 8(3–4), 19–25. [https://doi.org/10.1162/INOV\\_a\\_00184](https://doi.org/10.1162/INOV_a_00184)
- AUDRETSCH, D. B., & BELITSKI, M. (2021). Towards an entrepreneurial ecosystem typology for regional economic development: The role of creative class and entrepreneurship. *Regional Studies*, 55(4), 735–756. <https://doi.org/10.1080/00343404.2020.1854711>
- AUTIO, E., KENNEY, M., MUSTAR, P., SIEGEL, D., & WRIGHT, M. (2014). Entrepreneurial innovation: The importance of context. *Research policy*, 43(7), 1097–1108. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2014.01.015>
- BAK, A., RYCHLIK, S., & KUKURBA, M. (2022). Startup accelerators. *International Journal of Management and Economics*, 58, 80–118.
- BAKER, T. Y NELSON, R. E. (2005). Creating Something from Nothing: Resource Construction through Entrepreneurial Bricolage. *Administrative Science Quarterly*, 50(3), 329–366. doi: 10.2189/asqu.2005.50.3.329.
- BANCO DE DESARROLLO DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. (20 de junio de 2013). ¿Qué son los parques tecnológicos? CAF–Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe. <https://www.caf.com/es/actualidad/noticias/que-son-los-parques-tecnologicos/>
- BAŃKA, M., SALWIN, M., WASZKIEWICZ, A. E., RYCHLIK, S., & KUKURBA, M. (2022). Startup accelerators. *International Journal of Management and Economics*, 58(1), 80–118.
- BARREHAG, L., FORNELL, A., LARSSON, G., MÅRDSTRÖM, V., WESTERGRÅD, V., & WRACKEFELDT, S. (2012). *Accelerating success: A study of seed accelerators and their defining characteristics* (Bachelor thesis). Chalmers University

- of Technology. <https://www.acceleratorstudy.com/Accelerating-Success.pdf>
- BELTRAMI DA SILVA, F. Y VERSCHOORE, J. (2021). O Papel das Aceleradoras na Evolução das Startups - The Role of Accelerators in the Evolution of Startups. *Teoria e Prática em Administração*, 11. 10.22478/ufpb.2238-104X.2021v11n2.56107.
- BERGEK, A., NORRMAN, C. (2008). Incubator best practise: A framework. *Technovation*, 28(28) 20–28.
- BIBU, N., SALA, D., & VÁLCEANU, D. (2022). Startup accelerators: Research directions and gaps. *Bulletin of the Transilvania University of Braşov, Series V: Economic Sciences*, 15(2), 57–68.
- BIFF, A. L. DE C., Y PEREIRA, M. F. (2019). Proposta de Estrutura Organizacional para uma Aceleradora de Empresas de Base Tecnológica. *Cadernos De Prospecção*, 12(2), 284. <https://doi.org/10.9771/cp.v12i2.27336>
- BLANCO, F. J. (2012). Los viveros de empresas. *Revista Economistas*, 30(132), 45-52.
- BLANK, T. H. (2021). When incubator resources are crucial: survival chances of student startups operating in an academic incubator. *The J. of Tech. Transf.*, vol. 46, 1845–1868. doi: <https://doi.org/10.1007/s10961-020-09831-4>
- BLOCK, J. H. ET AL. (2018). New players in entrepreneurial finance y why they are there. *Small Business Economics*, 50(2), 239–250. doi: 10.1007/s11187-016- 9826-6.
- BONE, J., ALLEN, O., HALEY, C. (2017). Business Incubators y accelerators: The national picture. *BEIS Research Paper*, 7.
- BRAMWELL, A. Y WOLFE, D. A. (2008). Universities y regional economic development: The entrepreneurial University of Waterloo. *Research Policy*, 37, 1175-1187.
- BRAUN, S., & SUORANTA, M. (2024). Incubating innovation: The role of incubators in supporting business model innovation. *Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship*. <https://doi.org/10.1108/JRME-01-2024-0028>
- BROOKINGS INSTITUTION. (2013). *Enterprising solutions: The role of the private sector in eradicating global poverty* (2013 Brookings Blum Roundtable Policy Briefs). Brookings Institution.
- BRUNEEL, J., RATINHO, T., CLARYSSE, B., & GROEN, A. (2012). The evolution of business incubators: Comparing demand and supply of business incubation services across different incubator generations. *Technovation*, 32(2), 110–121. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2011.11.003>
- CAMPBELL, C. (1989). Change agents in the new economy: business incubators y economic development. *Economic Development Review*, 7(2), 56–59.
- CAMPODALL'ORTO, S. (Ed.). (1997). *Managing technological knowledge transfer: Proceedings from the COST A3 Workshop, Milan, Italy, February 1–2, 1996* (COST A3, Vol. 4). Office for Official Publications of the European Communities.
- CHRISTIANSEN, J. D. (2009). *Copying Y Combinator: A framework for developing seed accelerator programmes*. Nesta / London & Paris.
- CIRIEC-ESPAÑA, REVISTA DE ECONOMÍA PÚBLICA, SOCIAL Y COOPERATIVA. (2018). Número 93 (pp. 211–240). CIRIEC-España.
- COHEN, S., & HOCHBERG, Y. V. (2014). Accelerators and the regional supply of venture capital investment. *Working Paper*. Social Science Research Network. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2518668>
- COLOMBO, M. J. y CUADRADO ROURA, J. R. (2015). Business Incubation: innovative services in an entrepreneurship ecosystem. *The Service Industries Journal*, 35(13-14), 783-800.
- CORRENTE, S., GRECO, S., Y SŁOWINSKI, R. (2013). Multiple criteria hierarchy process with ELECTRE y PROMETHEE. *Omega*, 41(5), 820-846.
- CROSON, R., & GNEEZY, U. (2009). Gender differences in preferences. *Journal of Economic Literature*, 47(2), 448–474. <https://doi.org/10.1257/jel.47.2.448>
- CROSS, C., Y LINEHAN, M. (2006). Barriers to advancing female careers in the high-tech sector. Empirical evidence from Ireland. *Women in Management Review*, 21, 28-39.
- CUADRADO ROURA, J. R., FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, M. T., & GARCILLÁN PEÑALVER, C. (2008). *Balance social de la empresa española en el norte de África y Oriente Próximo 20062007*. Departamento de Estudios del Mediterráneo, Grupo SCA / Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Alcalá.
- DAVIDSSON (Ed.) (2015). *Conference Proceedings, Australian Centre for Entrepreneurship Research Exchange Conference 2015* (pp. 772-788).
- DE ESTEBAN, D. (2020). Relational coordination in the entrepreneurial ecosystem. *ESIK Market*, 51(1), 135-157.
- DE ESTEBAN ESCOBAR, D., DE PABLOS HEREDERO, C., MONTES BOTELLA, J. L., & BLANCO JIMÉNEZ, F. J. (2024). Implications of digitalization on the persistence of startups. *Administrative Sciences*, 14(8), 167. <https://doi.org/10.3390/admsci14080167>
- DE PABLO VALENCIANO, J., & URIBETORIL, J. (2016a). Innovation and regional development: A review of literature. *European Scientific Journal*, 12(10), 260–276.

- DE PABLO VALENCIANO, J., & URIBETORIL, J. (2016b). Viveros empresariales y desarrollo local. Experiencia del sur de Europa (Andalucía, España). *Revista de Ciencias Sociales (RCS)*, 22(1), 73–84.
- DE PABLOS, 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.
- DHOCHAK, M., RANJAN, A. S., Y SAREEN, S. B. (2019). Assessing the effectiveness of business incubators. *International Journal of Innovation and Learning*, 26(2). <https://doi.org/10.1504/ijil.2019.10022108> Dubó, I.
- ERIKSSON, P., VILHUNEN, J., & VOUTILAINEN, K. (2014). Incubation as cocreation: Case study of proactive technology business development. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 18, 382–396.
- ERLEWINE, M., & GERL, E. (2004). *A comprehensive guide to business incubation*. National Business Incubation Association.
- EUROPEAN COMMISSION. (2000). *Innovation in a knowledge driven economy*. Office for Official Publications of the European Communities.
- EUROPEAN COMMISSION. (2001). *Innovation in a knowledge driven economy* (COM(2000) 567 final). Office for Official Publications of the European Communities.
- EUROPEAN COMMISSION. (2002). *Benchmarking of business incubators: Final report*. Directorate General for Enterprise and Industry. <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/2767>
- EUROPEAN COMMISSION. (2004). *Methodology for regional and transnational technology clusters: Learning with European best practices*.
- EXPERIENCIA DEL SUR DE EUROPA (Andalucía, España). *Revista de Ciencias Sociales (RCS)* 22(1), 73-84.
- FERGUSON, R., & OLOFSSON, C. (2004). Science parks and the development of NTBFs: Location, survival and growth. *The Journal of Technology Transfer*, 29(1), 5–17. <https://doi.org/10.1023/B:JOTT.0000011181.44095.97>
- FERNANDES, C., FERREIRA, J., VEIGA, P., KRAUS, S., & DABIC, M. (2022). Digital entrepreneurship platforms: Mapping the field and looking towards a holistic approach. *Technology in Society*, 70, 101979. <https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2022.101979>
- FERNÁNDEZ, M. T., BLANCO, F. J., & CUADRADO, J. R. (2015). Business incubation: Innovative services in an entrepreneurship ecosystem. *The Service Industries Journal*, 35(14), 783–800. <https://doi.org/10.1080/02642069.2015.1080243>
- FERREIRO, M. P. (2013). Entrepreneurship and local development: A systematic review. *Revista Galega de Economía*, 22(2), 77–95.
- FLETCHER, L. P., & LAFOLLETTE, W. R. (1987). Small business incubators for local economic development. *Economic Development Review*, 5(2), 49–55.
- FREEL, M. S. (2003). Sectoral patterns of small firm innovation, *networking* and proximity. *Research Policy*, 32(5), 751–770. [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(02\)00084-2](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(02)00084-2)
- 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.
- FRITSCH, M., & WYRWICH, M. (2017). The effect of entrepreneurship on economic development – An empirical analysis using regional entrepreneurship culture. *Journal of Economic Geography*, 17(1), 157–189. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbv049>
- FRY, F. L. (1987). The Role of Incubators in Small Business Planning. *American Journal of Small Business*, 12(1), 51-62.
- FUNDACIÓN DE LA INNOVACIÓN BANKINTER. (2010). *Propuesta de Agenda de Innovación para España*. Fundación de la Innovación Bankinter.
- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. (2018). *GEM 2017/2018 Global Report*. Global Entrepreneurship Research Association.
- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. (2019). *GEM 2018/2019 Global Report*. Global Entrepreneurship Research Association.
- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. (2020). *GEM 2019/2020 Global Report*. Global Entrepreneurship Research Association.
- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. (2021). *GEM 2020/2021 Global Report: How Did COVID19 Affect Entrepreneurship?* Global Entrepreneurship Research Association.
- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. (2023). *GEM 2022/2023 Global Report: Adapting to a "New Normal"*. Global Entrepreneurship Research Association.
- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. (2024). *GEM 2023/2024 Global Report: 25 Years and Growing*. Global Entrepreneurship Research Association.
- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. (2026). *GEM 2025/2026 Global Report: From Uncertainty to Opportunity*. Global Entrepreneurship Research Association.

- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR GALICIA. (2018). *Informe GEM Galicia 2018*. Global Entrepreneurship Research Association. <https://www.gemgalicia.org>
- GRANTHAM, C. E., & TICHY, N. (2000). The virtual incubator: Managing human capital in the software industry. *Research Policy*, 29(1), 125–134
- GRIMALDI, R., & DELMASTRO, M. (2002). How effective are technology business incubators? Evidence from Italy. *Research Policy*, 31(7), 1103–1122.
- GULIA, D., ARORA, S., MALIK, M., & SHARMA, A. (2025). Navegando el viaje de la incubación: desafíos que enfrentan las startups en las incubadoras de empresas. *Journal of Small Business Strategy*. <https://doi.org/10.53703/001c.138480>
- GUETTERMAN, T. C., & FETTERS, M. D. (2018). Two methodological approaches to the integration of mixed methods and case study designs: A systematic review. *American Behavioral Scientist*, 62(7), 900–918. <https://doi.org/10.1177/0002764218772641>
- HACKETT, S. M., & DILTS, D. M. (2008). Inside the black box of business incubation: Study B—scale assessment, model refinement, and incubation outcomes. *The Journal of Technology Transfer*, 33(5), 439-471. <https://doi.org/10.1007/s10961-007-9056-9>
- HALLEN, B. L., BINGHAM, C., & COHEN, S. (2016). Do accelerators accelerate? If so, how? The impact of intensive learning from others on new venture development. *SSRN Electronic Journal*, 1. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2719810>
- HANNON, P. D. (2003). A conceptual development framework for management y leadership learning in the UK incubator sector. *Journal of Education y Training*, 45(8/9), 449–460.
- HATHAWAY, I. (2016). *Accelerating growth: Startup accelerator programs in the United States*. Brookings, (17 February), pp. 1–12.
- HAUSBERG, J. P., & KORRECK, S. (2018). Business incubators and accelerators: a co-citation analysis-based, systematic literature review. *The Journal of Technology Transfer*, 45, 151–176.
- HESHMATI, S., KARIMI, A., SAKHDARI, K., SALAMZADEH, A., & SHAFIEE ROODPOSHTI, M. (2024). The antecedents, consequences and key determinants of corporate accelerators' success: A systematic literature review. *SAGE Open*, 14(4).
- HISRICH, R. D. (1988). New Business Formation Through the Enterprise Development Center: A Model for New Venture Creation. *IEEE Transaction son Engineering Management EM*, 35(4), 221–231.
- HOCHBERG, Y. V. (2016). *Accelerating Entrepreneurs y Ecosystems: The Seed Accelerator Model, in Innovation Policy y the Economy*, 25–51. doi: 10.1086/684985.
- HUGO, O., GARNSEY, E. W. (2002). Centre for Technology Management. *Engineering*, (January), 1– 29.
- HUIJGEVOORT, T. VAN. (2012). The Business Accelerator: Just a Different Name for a Business Incubator? *Dutchincubator.NI*, (3473791).
- HYTTI, U., MAKI, K. (2007). Which firm benefits most from the incubators. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 7(6), 506- 523.
- INSEAD. (2010). *The Innovation for Development Report 2009–2010* (pp. 69–84). Palgrave Macmillan.
- ISENBERG, D. J. (2010). How to start an entrepreneurial revolution. *Harvard Business Review*, 88(6), 40–50.
- JOHANNISSON, B. (1988). Business formation—a network approach. *Scandinavian Journal of Management*, 4(3–4), 83–99.
- JONES, O., MACPHERSON, A., & JAYAWARNA, D. (2013). Resourcing the startup business: Creating dynamic entrepreneurial learning capabilities. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 20(1), 152–175.
- JONES, R., SUORANTA, M. & ROWLEY, J. (2013). Strategic network marketing in technology SMEs. *Journal of Marketing Management*, 29(5-6), 671- 697.
- JOURNAL TEROBOSAN PEDULI MASYARAKAT (TIRAKAT). (1992). 184 National Business Incubation Association (NBIA). <https://doi.org/10.61100/j.tirakat.v1i2>
- KAREN, E., & WEINBERGER, V. (2019). Componentes del ecosistema de emprendimiento de Lima que inciden en crecimiento y desarrollo de startups. *Journal of Technology Management & Innovation*, 14(4). <https://doi.org/10.4067/S0718-272420190004000119>
- KATZ, J. A. (Ed.). (2014). *Academic entrepreneurship: Creating an entrepreneurial ecosystem*, 97–114). Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth, Vol. 16. Emerald Group Publishing.
- KELLEY, D., SINGER, S., & HERRINGTON, M. (2016). *Global Entrepreneurship Monitor 2015/16 Global Report*. Global Entrepreneurship Research Association.
- KHALIL, M. A., & OLAFSEN, E. (2010). *Enabling innovative entrepreneurship: Policy implications for incubators and innovation ecosystems*. World Bank / infoDev.
- KLYVER, K., & ARENIUS, P. (2022). The early-stage entrepreneurial process: Evidence from global entrepreneurship data. *Small Business Economics*, 58, 1301–1320.

- KURATKO, D. F., FISHER, G., BLOODGOOD, J., & HORNSBY, J. (2022). Networking, social skills, and launching a new business: A 3year study of nascent entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 46(5), 1256–1283. <https://doi.org/10.1177/1042258720967063>
- KURYAN, N., KHAN, M. S., & GUSTAFSSON, V. (2018). Born globals and business incubators: A case analysis. *International Journal of Organizational Analysis*, 26(3), 490–517. <https://doi.org/10.1108/IJOA-07-2017-1197>
- LALKAKA, R. (2001). Best practices in business incubation: Lessons (yet to be). *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 3(1), 3–14.
- LANGE, G., & JOHNSTON, W. (2020). El valor de las aceleradoras e incubadoras de empresas: la perspectiva de un emprendedor. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 35(10), 1563–1572. <https://doi.org/10.1108/JBIM0120190024>
- LANGOWITZ, N., & MINNITI, M. (2007). The entrepreneurial propensity of women. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(3), 341–364.
- LEITÃO, J., PEREIRA, D., & GONÇALVES, Â. (2022). SMEs, entrepreneurship and innovation: Literature insights and research avenues. *Journal of Small Business Management*, 60(S1), 1–28.
- LEWIS, D. A., & RADOJEVICHKELLEY, N. (2012). The effectiveness of university technology transfer. *Journal of Technology Transfer*, 37(1), 1–13.
- LI, C., AHMED, N., QALATI, S., KHAN, A., & NAZ, S. (2020). El papel de las incubadoras de empresas como herramienta para el desarrollo del emprendimiento: el papel mediador y moderador de la creación de empresas y las regulaciones gubernamentales. *Sustainability*, 12, 1822. <https://doi.org/10.3390/su12051822>
- LIBRARY OF CONGRESS, FEDERAL RESEARCH DIVISION. (2023). *Evaluating the U.S. Small Business Administration's Growth Accelerator Fund Competition Program*. U.S. Small Business Administration, Office of Investment and Innovation. <https://www.loc.gov>
- LÖFSTEN, H., & LINDELÖF, P. (2002). Science parks by the growth of new technology-based firms academic industry links, innovation y markets. *Research Policy*, 3, 859– 876.
- LUMPKIN, J. R., & IRELAND, R. D. (1988). Screening practices of new business incubators: The evaluation of critical success factors. *American Journal of Small Business*, 12(4), 59–81. <https://doi.org/10.1177/104225878801200404>
- LYNN HOFFMAN, D., & RADOJEVICH-KELLEY, N. (2012). Analysis of Accelerator Companies: An Exploratory Case Study of Their Programs, Processes, y Early Results. *Small Business Institute Journal*, 8(2), 54–70.
- M'CHIRGUI, Z. (2012). Assessing the Performance of Business Incubators: Recent France Evidence. *Business y Management Research*, 1(1), 62–76.
- MALECKI, E. J. (2018). Entrepreneurship and entrepreneurial ecosystems. *Geography Compass*, 12(3), e12359.
- MAROTO, A., & GARCÍA TABUENCA, A. (2004). El fenómeno de la incubación de empresas y los CEEIs. *Documentos de Trabajo*, 4. Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial.
- MCADAM, M., & MCADAM, R. (2008). High tech startups in University Science Park incubators: The relationship between the startup's lifecycle progression and use of the incubator's resources. *Technovation*, 28(5), 277–290. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2007.07.012>
- MCMULLAN, W. E., LONG, W. A., & GRAHAM, J. B. (1986). Assessing economic value added by university-based new-venture outreach programs. *Journal of Business Venturing*, 1(3), 225–240.
- MELROSE BOOKSAL-MUBARAKI, H. M. (2013). Incubators based on innovation in France, 2(1).
- MERRIFIELD, D. B. (1987). New business incubators. *Journal of Business Venturing*, 2(3), 277–284.
- MIAN, S. A. (1996a) Assessing the value-added contributions of university technology business incubators to tenant firms. *Research Policy*, 25, 325- 335.
- MIAN, S. A. (1994b). Are university technology incubators providing a milieu for technology-based entrepreneurship? *Technology Management*, 1, 86-93.
- MIAN, S. A. (2002). University incubators as agents for technology transfer and economic growth: Case studies in USA, Ukraine, and Finland. *International Journal of Technology Transfer and Commercialisation*, 5(4), 308–337.
- MILOŠEV, V., ČOČKALO, D. Ž., & MARIĆ, D. (2025). Business incubators as part of the development model of entrepreneurial ecosystems: Literature and business practice review. *Industrija*, 53(1), 89–109. <https://doi.org/10.5937/industrija53-57775>
- MILOVANOVIĆ, B. M., & TUTIĆ, Z. (2021). Business incubators as a form of entrepreneurial support in Croatia. *Croatian and Comparative Public Administration*, 21(4), 729–757.
- MOHAMMADI, N., & SAKHTEH, S. (2023). Startup accelerator value chain: A systematic literature review. *Management Review*, 73(2).
- MORARU, C., RUSEI, A. (2012). Business Incubators-Favorable Environment for Small y Medium Enterprises Development. *Theoretical y Applied Economics*, 5(570), 169–176.

- MULLER, E., & ZENKER, A. (2001). Business services as actors of knowledge transformation: the role of KIBS in regional and national innovation systems. *Research policy*, 30(9), 1501-1516. [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(01\)00164-0](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(01)00164-0)
- MUSTAFA, F., SUPARWATA, D., & MUDA, M. (2024). Business development and entrepreneurial capacitybuilding in Indonesian incubators. *Journal of Business and Entrepreneurship Development*, 12(1), 45–60.
- NĂSTASE, M., BORDEAN, O. N., & BUNDUCHI, R. (2019). A systematic literature review on accelerators. *The Journal of Technology Transfer*, 46, 62–89.
- NATIONAL BUSINESS INCUBATION ASSOCIATION. (1992). *Business incubation: Best practices and guidelines*. NBIA Publications.
- NATIONAL BUSINESS INCUBATION ASSOCIATION. (2009a). *State of the business incubation industry*. NBIA Publications.
- NATIONAL BUSINESS INCUBATION ASSOCIATION. (2009b). *What is business incubation?* NBIA Publications.
- NATIONAL BUSINESS INCUBATION ASSOCIATION. (2019). *NBIA resources library*. <https://www.nbia.org>
- NESTA. (2008). *Policy briefing BI/29*. NESTA. (Retrieved on May 7, 2012).
- NESTA. (2010). *Business incubation in the new innovation economy*. NESTA.
- NIETHAMMER, C., & ODERBRECHT, W. (2013). Women, entrepreneurship and the opportunity to promote development and business. In *Enterprising solutions: The role of the private sector in eradicating global poverty* (Brookings Blum Roundtable Policy Briefs). Brookings Institution.
- NORONHA, M., SILVA, R., LASERI, G., MARTINS, J., FERRARO, D., GONÇALVES, R., & MARQUES MORAES, L. (2022). Ecosistema de aceleração: as etapas das aceleradoras e seus diferenciais mercadológicos. *Brazilian Journal of Development*, 8, 56832–56859. <https://doi.org/10.34117/bjdv8n8-132>
- O'CONNOR, A., & REED, G. (2015). *Entrepreneurship ecosystems and the role of institutions*. In *Entrepreneurship in Emerging Regional Innovation Ecosystems*. Routledge.
- BERG, C., KLINTON, M., & STOCKHULT, H. (2020). Inside the incubator: Business relationship creations among incubated firms. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 35(11), 1767–1784. <https://doi.org/10.1108/JBIM1220180391>
- OREKHOVA, O., & MARCHENKO, N. A. (2015). The role of business incubators in activation of the innovative development of a country. *Scientific Bulletin of Polissia*, 3, 52–60.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO. (2020). *La COVID19 y el mundo del trabajo*. OIT.
- OTTONICAR, S. L. C., & VALENTIM, M. L. P. (2021). A Indústria 4.0 e a inovação aberta em aceleradoras de startups. *AtoZ: Novas Práticas em Informação e Conhecimento*, 10(3), 1–10.
- PARK, S. (2022). Open innovation ecosystems: Structure, actors, and value creation. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 8, 46. <https://doi.org/10.3390/joitmc8010046>
- RICE, M. P. (2004). Where do business incubators come from? The origins, evolution, and institutionalization of business incubators: Evaluating performance and assessing outcomes (Doctoral dissertation). Columbia University. *Dissertation Abstracts International*, 65A(04), 1559.
- ROY, B. (1974). Critères multiples et modélisation des préférences (l'apport des relations de surclassement). *Revue d'économie politique*, 84(1), 1–44.
- SCARPETTA, S., HEMMINGS, P., TRESSEL, T., & WOO, J. (2002). Entrepreneurship, startup costs and employment. *European Economic Review*, 45(4–6), 692–705.
- SILVA, A. F., & VALE, M. P. (2021). Inovação, projetos e tecnologias: Uma revisão sistemática. *Revista Inovação, Projetos e Tecnologias*, 11(2), e25032.
- SILVESTRE, J., & RUBINO, N. (2025). Sobre la convergencia regional y sectorial de las tasas de autoempleo en España. *Papeles de Economía Española*, 183, 135-147.
- SŁOWIŃSKI, R. (2017). A robust ranking method extending ELECTRE III to hierarchy of interacting criteria, imprecise weights and stochastic analysis. *Omega*, 73, 1-17.
- STARTUP GENOME. (2019). *Startup Ecosystem Report 2019*. Startup Genome.
- TAMBOLI, P., & TANKHIWALE, K. (2025). The Strategic Role of Business Incubators and Accelerators in Fostering Entrepreneurial Development: Analysing Their Impact on Start-up Survival, Innovation Capacity, and Ecosystem Growth. *European Economics Letters*, 15(4), p645. <https://doi.org/10.52783/eel.v15i4.3689>
- TELLO, M., & BLANCO JIMÉNEZ, F. J. (2011). Incubación de empresas y *softlanding* en los países socios mediterráneos. *Economía y Competitividad en el Área Euromediterránea (ICE)*, 861, 161–174.

TELLO, M., & GARCILLÁN PEÑALVER, C. (2007). Business incubation as a support mechanism for regional development. *Journal of Technology Management & Innovation*, 2(4), 122–133.

TELLO, M., FERNÁNDEZ ARDAVÍN, A., & BERENQUER, D. (2012). Promotion of social entrepreneurship through public services in the Madrid Region. *Amfiteatru Economic*, 14(6), 774–785.

TELLO, M., SANTOS, J. L., & BLANCO JIMÉNEZ, F. J. (2019). Performance of business incubators and accelerators according to the regional entrepreneurship ecosystem in Spain. *Investigaciones Regionales – Journal of Regional Research*, 43, 41–56. <https://www.redalyc.org/journal/289/28958264010/>

UNIVERSITY INCUBATORS AS AGENTS FOR TECHNOLOGY TRANSFER AND ECONOMIC GROWTH: CASE STUDIES IN USA, UKRAINE, AND FINLAND. *INTERNATIONAL JOURNAL OF TECHNOLOGY TRANSFER Y COMMERCIALISATION*, 5(4), 308–337.

VAN WEELE, M., VAN RIJNSOEVER, F., EVELEENS, C., STEINZ, H., VAN STAM, L., & GROEN, M. (2015). Startups in innovation ecosystems: A review. *Technological Forecasting and Social Change*, 100, 211–230.

VAN WEELE, M., FEHRER, J., & COHEN, S. (2016). The business model of accelerators. *Journal of Business Models*, 4(3), 55–70.

VAN WEELE, M., FEHRER, J., & COHEN, S. (2017). Designing entrepreneurial ecosystems: The roles of accelerators. *Service Industries Journal*, 37(11–12), 684–699.

VAZ, R., DE CARVALHO, J., & TEIXEIRA, S. (2023). Desarrollo de un modelo de incubadora de negocios digitales para fomentar el emprendimiento, el crecimiento empresarial y las conexiones entre la academia y la industria. *Sustainability*. <https://doi.org/10.3390/su15097209>

VAZ, R., TEIXEIRA, S., & DE CARVALHO, J. (2022). Cómodos pero no brillantes: Explorando la experiencia de incubación de los fundadores de startups tecnológicas. *Sustainability*. <https://doi.org/10.3390/su142315864>

WEINSTEIN, M., NOHRIA, N., & SULL, D. N. (2000). Networked incubators: Hothouses of the new economy. *Harvard Business Review*, 78(5), 74–84.

# ENCUESTAS



# CUESTIONARIO VIVEROS 2026

## Bloque 1. Datos generales

1. Correo\*

.....

2. Nombre del vivero\*

.....

3. Comunidad autónoma \* (Desplegable de las 17 CC. AA.+Ceuta y Melilla)

.....

4. Ciudad\*

.....

5. Nombre de la persona que rellena la encuesta

.....

6. Teléfono de contacto\*

.....

7. Correo electrónico de contacto\*

.....

## Bloque 2. Aspectos preliminares

8. Año de creación\*

.....

9. ¿Pertenece a una red/agrupación de viveros?\*

Sí

No

#### 10. Ubicación del vivero\*

- Zona urbana
- Zona rural
- Zona metropolitana
- Polígono industrial
- Polígono empresarial
- Parque tecnológico
- Otra

#### 11. Principal promotor (Financiación)\*

- Ayuntamiento
- Diputación
- Universidad (Púb/Priv)
- Cámara Comercio
- Asoc. Empresarios
- Fundación
- Empresa (Púb/Priv)
- Otro

#### 12. Gestor del vivero (Operativa diaria)\*

- Promotor
- Ayuntamiento
- Diputación
- Universidad
- Asoc. Empresario
- Cámara
- Fundación
- Empresa
- Otros

#### 13. Objetivos estratégicos (Máximo 3)\*

- Empleo
- Transf
- Tecnológica
- Sostenibilidad
- Beneficios
- RSC
- Innovación abierta
- Otros

14. ¿Entidad con ánimo de lucro?\*

- Sí
- No

15. Orientación del vivero\*

- Generalista
- Especializado

16. Si es especializado, indique sector/es

.....

17. ¿Se dirige al público general?\*

- Sí
- No

18. Si es a un colectivo específico, indique cuál

.....

19. Presupuesto anual de ingresos\*

- 0-49k
- 50-99k
- 100-199k
- 200-499k
- 500-999k
- +1M

20. Presupuesto anual de gastos\*

- 0-49k
- 50-99k
- 100-199k
- 200-499k
- 500-999k
- +1M

21. Personal de gestión (N.º personas)\*

.....

22. Capacidad del vivero (N.º oficinas/puestos)\*

.....

**23. ¿La entrada tiene coste?\***

- Alquiler
- Participaciones
- Gratuito
- Otro

**24. Orientación sectorial\***

- Sector primario
- Sector secundario
- Sector terciario

**25. ¿Se envía boletín de noticias/newsletter?\***

- Sí
- No

**26. Frecuencia del envío\***

- Semanal
- Mensual
- Trimestral
- No se envía

**Bloque 3. Difusión espíritu emprendedor**

**27. ¿Presta servicio de información al público?\***

- Sí
- No

**28. Temas de asesoría\***

- Financiero
- Contable
- Fiscal
- Laboral
- Digitalización
- Marketing
- Internacionalización

**29. ¿Es gratuito?\***

- Sí
- No

**30. N° de asesoramientos al año\***

- 0
- 1-249
- 250-499
- 500-699
- 700-1000
- +1000

**31. ¿Realiza eventos de difusión?\***

- Sí
- No

**32. N° eventos anuales\***

- 0
- 1-5
- 6-10
- +10

**33. Canales de comunicación\***

- Newsletter
- Blog
- Redes Sociales
- Otros
- Ninguno

**34. Frecuencia publicaciones en RRSS\***

- Diaria
- Semanal
- Mensual
- Por evento

**35. ¿Ofrece cursos de formación?\***

- Solo alojados
- Aloja. y público
- No

**36. Cursos ofrecidos al mes\***

- +10
- 5-10
- 1-4
- Ninguno

## Bloque 4. Preincubación

37. ¿Dispone de coworking/preincubadora?\*

- Sí
- No

38. ¿Es gratuito?\*

- Sí
- No

39. ¿Existen requisitos de entrada?\*

- Sí
- No

40. Proyectos preincubados al año\*

- +50
- 30-50
- 10-30
- <10
- Ninguno

41. ¿Sesiones de consultoría con expertos?\*

- Sí
- No

42. ¿Seguimiento de la evolución?\*

- Sí
- No

43. ¿Talleres transversales?\*

- Sí
- No

44. ¿Existe plazo máximo de estancia?\*

- Sí
- No

## Bloque 5. Incubación básica

45. ¿Es el centro punto PAE?\*

- Sí
- No

46. ¿Realiza encuestas de satisfacción?\*

- Sí
- No

47. Nivel de satisfacción (1 al 10)\*

.....

48. ¿Criterios de selección para incubación?\*

- Sí
- No

49. Indique cuáles (si existen)

.....

50. Servicios incluidos en la tarifa\*

- Mobiliario
- Suministros
- Limpieza
- Seguridad
- Salas
- Aparcamiento
- Internet
- Consultoría
- Mentoría
- Seguimiento
- Formación
- Financiación
- Networking

51. Frecuencia networking\*

- Semanal
- Mensual
- Trimestral
- No se realizan

52. Frecuencia consultoría\*

- Semanal
- Mensual
- Trimestral
- A petición
- No

**53. Frecuencia mentorización\***

- Semanal
- Mensual
- Trimestral
- A petición
- No

**54. Frecuencia seguimiento\***

- Semanal
- Mensual
- Trimestral
- A petición
- No

**55. ¿Cursos adaptados a necesidades?\***

- Sí
- No

**56. N.º cursos ofrecidos al mes\***

- +10
- 5-10
- 1-4
- Ninguno

**Bloque 6. Incubación avanzada**

**57. Apoyo específico en:\***

- Internacionalización
- Inversión
- Talento
- Jurídico
- Media

**58. % empresas que exportan\***

- 100 %
- 80-100
- 60-80
- 40-60
- 20-40
- <20

59. Que consiguió inversión privada\*

.....

60. N.º empleos medios generados\*

- >10
- 7-10
- 3-6
- <3
- Se mantienen

61. Tarifa especial servicios tecnológicos\*

- Sí
- No

62. Convenios con grupos de interés\*

- Universidades
- Entidades públicas
- Business Angels
- VC
- Asesorías
- Otros

## Bloque 7. Graduación

63. ¿Acuerdos para salida al exterior?\*

- Sí
- No

64. Criterios de graduación\*

- Tiempo limitado
- Objetivos cumplidos
- Incumplimiento
- Otros

65. N.º empresas graduadas desde inicio\*

.....

**66. % graduadas que siguen activas\***

- 90 %
- 70-90
- 50-70
- 30-50
- <30
- 0

**67. N.º empresas que cerraron en el centro\***

.....

**68. % graduadas con financiación pública\***

- 100 %
- 80-100
- 60-80
- 40-60
- 20-40
- <20

**69. % graduadas con inversión privada\***

- 100 %
- 80-100
- 60-80
- 40-60
- 20-40
- <20

**70. ¿Mantiene contacto con graduados?\***

- Sí
- No

**71. Iniciativas con graduados\***

- Networking
- Mentores
- Seguimiento
- Nada

## Bloque 8. Datos de género

72. % proyectos liderados por mujeres\*

- <25 %
- 25-50 %
- 50-75 %
- +75 %

73. % graduadas lideradas por mujeres\*

- <25 %
- 25-50 %
- 50-75 %
- +75 %

74. % mujeres en equipo fundador\*

- <25 %
- 25-50 %
- 50-75 %
- +75 %

75. % graduadas con mujer cofundadora\*

- <25 %
- 25-50 %
- 50-75 %
- +75 %

76. N.º empresarias autónomas\*

.....

77. N.º empresarias S.L.\*

.....

78. Edad media promotoras\*

- 18-25
- 25-35
- 35-45
- +45

**79-85. Habilidades destacadas (Sí/No)\***

- Iniciativa
- Perseverancia
- Confianza
- Mente abierta
- Riesgo...

**86-93. Perfil educativo (Sector)\***

- STEM
- Negocios
- Artes
- Humanidades
- Salud
- Otros

**Bloque 9. Bienestar empresarial**

**94. ¿Actuaciones sobre estrés/frustración?\***

- Formación
- Dinámicas
- Apoyo
- No

**95. ¿Actuaciones sobre salud física?\***

- Sí
- No

**96. Trabajo de resiliencia (1-5)\***

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

**97-101. Habilidades blandas y utilidad (1-5)\* (Evaluación de inteligencia emocional y comunicación)**

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

**102-111. Percepción del entorno (1-5)\* (Cultura emprendedora, apoyo familiar, local, etc.)**

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

**Bloque 10. Impacto socioeconómico**

**112. Empleos creados último año\***

- 1-5
- 6-10
- 11-20
- ... hasta +100

**113. Desglose: Hombres**

.....

**114. Desglose: Mujeres**

.....

**115. N.º personas con discapacidad**

.....

**116-120. % Nivel estudios contratados\***

- Básicos
- Bachiller
- FP
- Grado
- Máster/Doctorado

**121-125. % Edad de los contratados\***

- <25
- 25-35
- 35-45
- 45-55
- +55

**126-128. Vocación internacional\***

- Sí/No
- Países de procedencia
- Redes inst.

**129. ¿Dispone de red de mentores?\***

- Sí, propia
- Sí, externa
- No

**130. Utilidad red mentores (1-5)\***

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

**131. Impacto ecosistema local (1-5)\***

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

**132. Satisfacción general (1 al 10)\***

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7
- 8
- 9
- 10

## CUESTIONARIO ACELERADORAS 2026

### Bloque 1. Datos generales

1. Correo\*

.....

2. Nombre de la aceleradora\*

.....

3. Comunidad autónoma\* (Desplegable: Andalucía, Aragón, Asturias, Baleares, Canarias, Cantabria, Castilla-La Mancha, Castilla y León, Cataluña, C. Valenciana, Extremadura, Galicia, La Rioja, Madrid, Murcia, Navarra, País Vasco, Ceuta y Melilla)

.....

4. Ciudad\*

.....

5. Nombre de la persona que rellena la encuesta

.....

6. Teléfono de contacto\*

.....

7. Correo electrónico de contacto\*

.....

### Bloque 2. Aspectos preliminares

8. Año de creación\*

.....

9. ¿Pertenece a una red/agrupación de aceleradoras?\*

Sí

No

**10. Ubicación de la aceleradora\***

- Zona urbana
- Zona rural
- Zona metropolitana
- Polígono industrial
- Parque tecnológico
- Otra

**11. ¿Quién es el principal promotor? (Financiación)\***

- Ayuntamiento
- Diputación
- Universidad (Púb/Priv)
- Cámara Comercio
- Asoc. Empresarios
- Fundación
- Empresa (Púb/Priv)
- Otro

**12. ¿Quién gestiona la aceleradora? (Operativa)\***

- Promotor
- Ayuntamiento
- Diputación
- Universidad
- Asoc. Empresarios
- Cámara, Fundación
- Empresa
- Otros

**13. Objetivos estratégicos (Máximo 3)\***

- Empleo
- Transf.
- tecnológica
- Sostenibilidad
- Beneficios
- RSC
- Innovación abierta
- Otros

**14. ¿Es una entidad con ánimo de lucro?\***

- Sí
- No

**15. Orientación de la aceleradora\***

- Generalista
- Especializada

**16. Si es especializada, indique sector/es**

.....

**17. ¿Se dirige al público general?\***

- Sí
- No

**18. Presupuesto anual de ingresos\***

- 0-49k
- 50-99k
- 100-199k
- 200-499k
- 500-999k
- +1M

**19. Presupuesto anual de gastos\***

- 0-49k
- 50-99k
- 100-199k
- 200-499k
- 500-999k
- +1M

**20. Personal de gestión (Nº personas)\***

.....

**21. Capacidad (N.º proyectos simultáneos)\***

.....

**22. ¿La entrada tiene algún coste/equity?\***

- Cuota
- Participaciones (Equity)
- Gratuito
- Otro

**23. Orientación sectorial\***

- Sector primario
- Sector secundario
- Sector terciario

**24. ¿Se envía boletín/newsletter?\***

- Sí
- No

**25. Frecuencia del envío\***

- Semanal
- Mensual
- Trimestral
- No se envía

**Bloque 3. Difusión y aceleración básica**

**26. ¿Presta asesoramiento al público general?\***

- Sí
- No

**27. Temas de asesoría\***

- Financiero
- Contable
- Fiscal
- Laboral
- Digitalización
- Marketing
- Internacionalización

**28. ¿Es gratuito?\***

- Sí
- No

**29. Nº de servicios de asesoramiento al año\***

- 0
- 1-249
- 250-499
- 500-699
- 700-1000
- +1000

**30. ¿Realiza eventos de difusión?\***

- Sí
- No

**31. N.º eventos anuales\***

- 0
- 1-5
- 6-10
- +10

**32. Canales de comunicación\***

- Newsletter
- Blog
- Redes Sociales
- Otros
- Ninguno

**33. Frecuencia publicaciones RRSS\***

- Diaria
- Semanal
- Mensual
- Por evento

**34. ¿Ofrece cursos de formación?\***

- Solo aceleradas
- Acel. y público
- No

**35. Cursos ofrecidos al mes\***

- +10
- 5-10
- 1-4
- Ninguno

**36. ¿Realiza encuestas de satisfacción?\***

- Sí
- No

**37. Nivel de satisfacción (1 al 10)\***

.....

**38. ¿Criterios de selección para aceleración?\***

- Sí
- No

**39. Indique criterios (si existen)**

.....

**40. Servicios incluidos\***

- Consultoría
- Mentoría
- Seguimiento
- Formación
- Inversión
- Espacio
- Networking
- Visibilidad

**41. Frecuencia networking\***

- 
- Semanal
- Mensual
- Trimestral
- No se realizan

**42. Frecuencia consultoría estratégica\***

- Semanal
- Mensual
- Trimestral
- A petición
- No

**43. Frecuencia mentorización\***

- Semanal
- Mensual
- Trimestral
- A petición
- No

**44. Frecuencia sesiones de seguimiento\***

- Semanal
- Mensual
- Trimestral
- A petición
- No

**45. ¿Cursos adaptados a necesidades?\***

- Sí
- No

**Bloque 4. Aceleración avanzada y graduación**

**46. Apoyo específico en:\***

- Internacionalización
- Inversión privada
- Talento
- Jurídico
- Media/PR

**47. % empresas que exportan\***

- 100 %
- 80-100
- 60-80
- 40-60
- 20-40
- <20

**48. % que consiguió inversión privada\***

.....

**49. N.º empleos medios generados\***

- >10
- 7-10
- 3-6
- <3
- Se mantienen

**50. Convenios con grupos de interés\***

- Universidades
- Entidades públicas
- Business Angels
- Venture Capital
- Otros

**51. ¿Acuerdos para expansión exterior?\***

- Sí
- No

**52. Criterios de graduación\***

- Tiempo
- Hitos cumplidos
- Ronda inversión
- Otros

**53. N.º empresas aceleradas desde inicio\***

.....

**54. % aceleradas que siguen activas\***

- >90 %
- 70-90
- 50-70
- 30-50
- <30
- 0

**55. N.º empresas que cesaron en el proceso\***

.....

**56. % graduados con financiación pública\***

- 100 %
- 80-100
- 60-80
- 40-60
- 20-40
- <20

**57. % graduados con inversión privada\***

- 100 %
- 80-100
- 60-80
- 40-60
- 20-40
- <20

**58. ¿Mantiene contacto con graduados?\***

- Sí
- No

**59. Iniciativas con graduados\***

- Networking
- Mentores
- Seguimiento
- Inversión
- Nada

**Bloque 5. Género y bienestar**

**60. % proyectos liderados por mujeres\***

- <25 %
- 25-50 %
- 50-75 %
- +75 %

**61. % graduados liderados por mujeres\***

- <25 %
- 25-50 %
- 50-75 %
- +75 %

**62. % mujeres en equipo fundador\***

- <25 %
- 25-50 %
- 50-75 %
- +75 %

**63-69. Habilidades destacadas (Sí/No)\***

- Iniciativa
- Perseverancia
- Confianza
- Mente abierta
- Riesgo...

**70-75. Perfil educativo\***

- STEM
- Negocios
- Artes
- Humanidades
- Salud
- Otros

**76. ¿Actuación sobre estrés/frustración?\***

- Formación
- Dinámicas
- Apoyo
- No

**77. Trabajo de resiliencia (1-5)\***

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

**78. Habilidades blandas (1-5)\* (Evaluación de inteligencia emocional y comunicación)**

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

## Bloque 6. Impacto socioeconómico

### 79. Empleos creados último año\*

- 1-5
- 6-10
- 11-20
- ... hasta +100

### 80. Desglose: Hombres

.....

### 81. Desglose: Mujeres

.....

### 82-85. % Nivel estudios contratados\*

- FP
- Grado
- Máster/Doctorado

### 86-87. Vocación internacional\*

- Sí/No
- Países de procedencia

### 88. ¿Dispone de red de mentores?\*

- Sí, propia
- Sí, externa
- No

### 89. Utilidad red mentores (1-5)\*

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

### 90. Impacto ecosistema local (1-5)\*

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

**91. Satisfacción general (1 al 10)\***

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7
- 8
- 9
- 10

979-13-87770-29-7

