

ACELERADORA DE EMPRESAS



¿Qué es una aceleradora de empresas?

Las aceleradoras de empresas son programas intensivos que buscan ayudar a las empresas de reciente creación o con necesidad de crecimiento, que cuentan con un modelo definido, para acelerar el crecimiento de su negocio. Esto se logra con la optimización de sus estrategias comerciales, capacitación tecnológica y asesoría financiera-empresarial.

Una aceleradora de empresas es una organización pública o privada que brinda servicios para hacer crecer negocios. Entre las ventajas que ofrecen las aceleradoras está que el desarrollo empresarial se da en un menor tiempo comparado a los procesos independientes. Como su nombre lo anuncia, la meta es una aceleración estratégica y acompañada.

Al optar por una aceleradora como mancuerna para un negocio, se permite generar una red de contactos útiles para diversas áreas de la organización. Por ejemplo, entrar a una aceleradora de empresas es prepararse para acceder a capital o inversión, mejorar su eficiencia, estructura y adaptabilidad.

Uno de sus servicios es brindar asesoría a los emprendedores para establecerse en el mercado y escalar su modelo de negocios. Normalmente, las startups y emprendimientos no sólo requieren fondos para iniciar o pasar a la siguiente etapa de crecimiento. También requieren asesoría continua en cada una de sus áreas.

Las aceleradoras de empresas generalmente implican un proceso de aplicación selectivo. Una vez aceptadas, las nuevas compañías reciben educación, tutoría, trabajo en red y hasta la posibilidad de acceder a fondos; todo esto por un periodo que suele durar de 3 a 6 meses.

ACELERADORA DE EMPRESAS



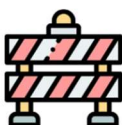
Ayuda a **impulsar** ideas y startups



Intervienen en **fases tempranas** para acelerar su crecimiento



Ofrece un espacio de trabajo, apoyo y formación



Disponen de **plazas limitadas** y se realiza una selección de empresas

Diferencias entre una incubadora y una aceleradora de empresas

A menudo se confunden los conceptos de aceleradora e incubadora de startups, pero lo cierto es que son dos tipos de organizaciones con objetivos, características y metodologías distintas.

Incubadora

Las incubadoras de empresas son programas que ayudan a los emprendedores a gestar un proyecto de negocios, dar sus primeros pasos en el mundo empresarial, asegurarse de que su propuesta está en regla y generar un modelo comercial óptimo. Es por ello que para acceder a estos programas únicamente se necesita una idea o plan de negocio, pero no una fórmula establecida. Ayuda a crear y validar sus negocios desde cero.

Debido a que están en sus primeras etapas de desarrollo empresarial, el enfoque gira en torno a la educación y capacitación antes que en la competencia. Este factor hace que los programas de incubación sean largos, con hasta dos años de vigencia.

Estos programas apoyan a los emprendedores y emprendedoras con espacios de trabajo y recursos tecnológicos, así como con la asesoría de expertos en materia legal, contable e industrial para acompañarlos en el desarrollo de sus ofertas de mercado, la delimitación de su plan de negocios y la creación de planes operativos y de crecimiento.

Es común que estos programas se desprendan de planes educativos en universidades, con el fin de que sus estudiantes tengan herramientas para emprender una idea de negocios.

Aceleradora


Las aceleradoras están enfocadas en ofrecer acompañamiento para empresas ya establecidas que cuentan con un modelo de negocios. Estos programas están diseñados para dar asesoría experta a las empresas de reciente creación o que requieran modificar su plan de negocios para elevar su ritmo de crecimiento.

Debido a que estas empresas ya han planificado la operatividad de su empresa y gestionado los trámites administrativos que requiere la creación de una empresa, los mentores pueden ir directamente a impulsar el crecimiento de la organización, por lo que tienen una duración más reducida que los programas de incubación.

Por otro lado, al ser ofrecidos a empresas consolidadas, estos programas suelen ser competitivos. Esto se debe a que muchas aceleradoras ofrecen apoyos económicos a los proyectos que demuestran un buen desempeño y, en ocasiones, cuentan con inversores que se suman como socios de las empresas. Esto deja ver que los fondos de las aceleradoras provienen de recursos privados y que los programas buscan ser redituables no solo para las empresas, sino para los inversores.

Las empresas no pueden aplicar a una aceleradora si no tienen una fórmula de negocio establecida. En teoría, deberías postularte y asistir a una incubadora de empresa antes que a una aceleradora.

Diferencias entre una incubadora y una aceleradora de empresas



	Incubadora	Aceleradora
Prerrequisitos	Contar con una idea o plan de negocio	Tener un modelo de negocio establecido y un MVP
Proceso de aplicación	Competitivo y restringido en función de la industria	Extremadamente competitivo
Tiempo	Hasta 2 años, flexible	De 3 a 6 meses, riguroso
Propósito	Construir la base de las nuevas startups	Acelerar el crecimiento de startups ya establecidas
Apoyo	Espacio de oficina, soporte administrativo y legal, planificación de negocios, creación de prototipos y desarrollo de productos	Financiamiento inicial, tutoría de expertos en la industria y trabajo en red
Fondos	A menudo, provienen de universidades u organizaciones de desarrollo económico	Fondos privados que suelen convertirse en socios a cambio de capital

HubSpot

Cómo funciona una aceleradora de empresas

Su objetivo principal es acelerar el crecimiento empresarial en el modelo de negocios, incrementar su competitividad, penetrar nuevos mercados, exportar o atraer inversionistas.

Las aceleradoras de empresas generalmente operan mediante fondos privados que son destinados a apoyar el crecimiento empresarial de los beneficiarios. Debido a que la disponibilidad de estos recursos es limitada, las aceleradoras de empresas restringen el número de apoyos que pueden otorgar para cada grupo de empresas, por lo que deben evaluar con cuidado las solicitudes de negocios que quieren integrarse al programa.

Esto se logra mediante el dictamen de las aplicaciones por parte de expertos en negocios, estrategias comerciales y analistas de mercado. Una vez que estos equipos identifican los proyectos más prometedores, se les incorpora al programa.

Durante el tiempo de coaching, los expertos aportan con recursos contables y con asesorías al crecimiento de la empresa. Esto se logra al identificar las áreas de oportunidad de su modelo de negocios, la búsqueda de estrategias para reducir costos y la optimización de sus ofertas comerciales.

Una gran ventaja de estos programas es que insertan a los participantes en una red más grande de inversores, mentores y otras compañías dispuestas a sumar esfuerzos en proyectos que tienen un buen pronóstico financiero.

Observando el tipo, el sector, el país o la entidad que las gestione, hay considerables variaciones en el funcionamiento de las aceleradoras de startups, si bien todas ellas siguen, por lo general, unos pasos comunes:

- **Convocatoria:**
Lanzan una convocatoria abierta a todas las startups que cumplan con los requisitos establecidos, que pueden estar relacionados con el grado de madurez, el sector, el mercado, el equipo, etc. Las startups interesadas deben enviar su candidatura, que suele incluir un formulario, un vídeo, un pitch deck o un prototipo de su producto o servicio.
- **Selección:**
Evalúan las candidaturas recibidas y seleccionan a las startups que consideran más adecuadas para su programa de aceleración, teniendo en cuenta criterios como la innovación, la escalabilidad, el impacto, el equipo, etc.
- **Aceleración:**
El programa de aceleración suele tener una duración de entre 3 y 6 meses, con actividades formativas, mentorías, talleres, eventos y reuniones. El objetivo es que las startups puedan desarrollar y validar sus productos o servicios, mejorar sus modelos de negocio, captar clientes, aumentar sus ingresos y acceder a fuentes de financiación. Durante el programa de aceleración, las startups reciben un seguimiento y una evaluación periódica por parte de los mentores asignados.
- **Demo Day:**
Es el momento en el que las startups presentan sus proyectos ante un público compuesto por inversores, medios de comunicación, clientes potenciales y socios. El



Tipos de aceleradoras de empresas

Según el ámbito, el sector o la entidad, las aceleradoras de startups sostienen modelos distintos. Algunos tipos son:

Generalistas

Son aquellas que no se enfocan en un sector o mercado específico, sino que aceptan startups de cualquier ámbito, siempre que cumplan con los requisitos de innovación, escalabilidad y potencial de crecimiento. Es el caso de Combinator, Techstars, 500 Startups o Wayra.

Especializadas

Estas, al contrario, se centran en un sector o mercado concreto (la salud, la educación, el turismo, la energía...). De esta forma, pueden ofrecer un apoyo más personalizado y adaptado a las necesidades y características de cada sector. Sucede así con Rockstart, Startupbootcamp, Plug and Play o Numa.

Entidades públicas

Existen también aceleradoras de startups que dependen de una administración pública, como por ejemplo un ayuntamiento, una comunidad autónoma, un ministerio o una universidad. El objetivo que las une es fomentar el emprendimiento, la innovación y el desarrollo económico y social de un territorio o de un sector estratégico. Wolaria, Lanzadera, Barcelona Activa, EOI o CDTI representan este modelo.

Entidades privadas

Las que pertenecen a una entidad privada (ya sea una empresa, una fundación, una asociación o un banco), con el propósito de impulsar la innovación abierta, la transformación digital, la responsabilidad social o la generación de nuevos negocios. Es el caso de Santander Impulsa Empresa.

Ventajas de las aceleradoras

Su gran interés en el ecosistema empresarial va de la mano de las múltiples ventajas que ofrecen:

Potenciar el crecimiento empresarial

Lo consiguen al ofrecerles un programa de aceleración intensivo y personalizado, que les permite desarrollar y validar sus productos o servicios, mejorar sus modelos de negocio, captar clientes, aumentar sus ingresos y acceder a fuentes de financiación. Por otra parte, resulta de gran utilidad el equipo de expertos, mentores, inversores y socios que aportan su experiencia, conocimiento y contactos a las startups aceleradas.

Asesoramiento

Son una fuente de asesoramiento para las startups, tanto a nivel técnico como estratégico, a través de sesiones de mentoría, talleres y formaciones de todo tipo. Este asesoramiento suele estar enfocado en la resolución de dudas concretas en algún área de la compañía (como puede ser el desarrollo de producto, el marketing, las ventas, la financiación, o las áreas legal, fiscal o laboral).



Ampliar la red de contactos

Son un gran impulso para que las empresas emergentes amplíen su red de contactos. Les brindan acceso a una comunidad de emprendedores, mentores, inversores, clientes, socios e incluso medios de comunicación.

Acceso a financiación

Ofrecen una inversión inicial a cambio de una participación accionarial, con lo que facilitan la financiación de una empresa que comienza su funcionamiento. Por otra parte, las conectan también con inversores potenciales: business angels, fondos de capital riesgo u otras corporaciones.

