

Kippel⁰¹

BLOGS

Aceleradoras de 'start ups': ¿quién paga la fiesta?

17 OCT 2017



ROBERTO TOUZA
NEGOCIOS EN DIGITAL

@RTOUZADAVID



Hace varias semanas hablábamos sobre el número de aceleradoras de *start ups* que hay en España y planteábamos la duda de si a más aceleradoras mejores *start ups*. Hoy me gustaría tratar sobre los distintos tipos de aceleradoras de *start ups* existentes y **su aportación al ecosistema en función de quién paga la fiesta**. Para ello, dejadme comenzar con una comparación para explicar las diferencias entre las distintas aceleradoras de *start ups* presentes en España.

Ponte en situación. Si vas a comprar un coche o bien vas a estudiar un MBA, en el mercado hay distintas alternativas y debemos evaluar cual se adapta más a nuestras necesidades. Si nos centramos en el ejemplo del MBA, debemos evaluar la institución que lo imparte, el claustro de profesores, el programa formativo, la duración, la ubicación, el prestigio de la institución y, obviamente, el coste del programa.

Al tratarse de una decisión importante, debemos evaluar diversos programas, teniendo en cuenta sus características individuales **para tomar una decisión con conocimiento de causa y fundamentos**. Lo mismo sucede con las aceleradoras de *start ups*: **no todas son iguales y no todas ofrecen lo mismo a las *start ups***. Como es lógico, varía en función de las necesidades de cada empresa en cuestión.

1/3

<https://www.kippel01.com/blogs/negociando-en-digital/aceleradoras-de-start-ups-quien-paga-la-fiesta.html>

El presente contenido es propiedad exclusiva de Ripley Gestora de Contenidos, SL, sociedad editora de Kippel01.com (www.kippel01.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

Kippel⁰¹

BLOGS

Se podría decir que cada aceleradora de *start ups* es única en función de diversos factores como pueden ser: el programa (horizontal o vertical), fases en las que apoyan a las *start ups*, capital aportado (inversión, financiación), *know how* (evaluado principalmente por el *track record*), servicios, conexiones, etc.

En este caso, me gustaría evaluar las fuentes de financiación de la propia aceleradora en sí misma, ya que como puedes imaginar, **poner en marcha un programa de aceleración para *start ups* tiene un coste y alguien debe pagar la fiesta**. A mi juicio, basándonos en quién está detrás de la iniciativa de la aceleradora existen cuatro categorías:

Aceleradoras públicas

Las aceleradoras públicas son aquellas donde el programa completo corre a cuenta de una entidad pública que financia el desarrollo del programa. Para poner en marcha un programa de aceleración hay que involucrar a un gran equipo, seguir unas fases determinadas (plan estratégico, captación, desarrollo, acompañamiento y desinversión) y obviamente correr con todos los gastos asociados: profesores, ponentes, instalaciones, servicios asociados, eventos e inversión en las *start ups*. En estos casos, **la totalidad de los gastos provienen de una entidad pública que financia el programa**.

Aceleradoras públicas-privadas

Se trata de aceleradoras de *start ups* que nacen de la colaboración de una entidad pública con una o varias entidades privadas. Generalmente, dirigidas por la parte pública, las empresas privadas aportan un capital con el objetivo de ayudar al establecimiento de un tejido empresarial alrededor de la aceleradora de *start ups*. **Es una buena estrategia que las empresas privadas se involucren lo máximo posible en el desarrollo del programa**, una buena práctica que hemos aplicado en muchas ocasiones es que las empresas privadas puedan **proveer a la aceleradora de retos empresariales determinados** que sirvan como desafío para las *start ups* aceleradas.

‘Corporates’

Las aceleradoras de *start ups* del ámbito *corporate* es uno de las categorías más interesantes. Las corporaciones y grandes empresas se están fijando en el devenir de las *start ups* y su capacidad para generar productos disruptivos e innovadores de forma muy ágil. Esa capacidad, le viene como anillo al dedo a cualquier gran empresa. Pero no todas las aceleradoras de *start ups corporate* son iguales, también tienen sus diferencias.

RSC/Marketing. Muchas de las aceleradoras de *start ups* relacionadas con las grandes empresas tienen un alto componente relacionado con el márketing y el posicionamiento de marca.

Innovación. Las aceleradoras de *start ups corporate* realmente relevantes son aquellas que nacen desde la estrategia de innovación de la corporación y que tienen un objetivo claro de captar valor y nuevas oportunidades como eje central para generar nuevas oportunidades para el grupo.

Aceleradoras privadas

Por último (*last but not least...*) nos encontramos con las aceleradoras privadas, que son aquellas en donde los fondos provienen únicamente de inversores y **business angels que aportan su dinero con**

Kippel⁰¹

BLOGS

el objetivo de generar un programa de aceleración de *start ups*, para posteriormente invertir una cantidad determinada en uno o varios proyectos, aportar valor a la *start up* en su crecimiento y llegado el caso desinvertir en siguiente(s) rondas, o bien con una futura venta de la *start up*.

¿Qué te parece la clasificación? ¿Echas en falta una categoría? ¿Eres una *start up* y has pasado por un programa de aceleración? Comparte tu experiencia.