¿EXISTE UNA BURBUJA DE ACELERADORAS DE STARTUPS?

Posted on 27/08/2012 by Naider

La forma de crear negocios tecnológicos en el sector TIC (Internet, e-commerce, software, aplicaciones móviles..) no tiene nada que ver con el modo en que se emprende una empresa tradicional. **En este mundo hay un factor de éxito que destaca sobre todos: VELOCIDAD.**

Las nuevas empresas tecnológicas -startups- idean y ponen en el mercado aplicaciones a un vertiginoso ritmo y es el mercado el que en cuestión de días, o meses, determina si se trata de un producto interesante o no. Si en la creación de un negocio tradicional la experiencia previa, las referencias de otros clientes e incluso la longevidad significan en un ventaja **en el mundo TIC la rapidez a la cual estas aplicaciones irrumpen en el mercado significa que se debe utilizar un modelo de crecimiento muy diferente, financiado por completo, o en gran parte, por la captación de inversión externa.**

Las tasas de natalidad y de mortandad son extraordinarias. Basta con echar un vistazo a webs como http://startupcharts.com/london/ donde se puede observar la enorme cantidad de startups desconocidas existentes, en todo momento, en algunos de los hubs de mayor importancia del mundo. La dinámica de éxito para inversores, emprendedores y agencias de desarrollo local consiste en generar cientos o miles de startups en cortos espacios de tiempo, lanzarlas con los mínimos recursos posibles y comprobar su encaje en el mercado. **Consiste en conseguir una masa crítica de proyectos que garantice que una la pequeña ratio exitosa sirva para amortizar todos los "necesarios fracasos".**

En esta aventura aparece en escena un actor singular y de enorme profusión en el presente: **las aceleradoras de negocios**. Desde que en 2005 se fundara la pioneera Y Combinator en los EEUU fundara su modelo se ha replicado en a lo largo de toda la geografía mundial. En Europa contamos con relevantes aceleradoras en Londres, Berlin, Birminghan, Barcelona, Madrid... principalmente centradas en los negocios digitales: webs, aplicaciones móviles.... Es seguramente en este sector en el que más fácil resulta crear una empresa con potencial de crecimiento (escalabilidad) con limitado capital. O, al menos, es en este sector donde existen más casos de éxito.

Las estadísticas hablan por sí solas. Recogiendo los datos de SEED-DB, que incluye sólo los programas que aparecen en el listado, existen 120 programas de aceleración en el mundo, contando estos con 1.455 empresas aceleradas, 69 exits por valor de 979,458,100 dólares y que han movilizado 1,215,909,411 $ de financiación. YCombinator, por sí solo, ha logrado fundar más de 400 empresas y tener unos exit de más de 900 millones de dólares. En http://startupfactories.eu/ nos presentan un mapa con las principales aceleradoras europeas. En España, son muy conocidas las iniciativas deWayra, SeedCamp Barcelona o la más reciente Startup Spain. El fenómeno de las aceleradoras de startups también irrumpe por aquí.
Las aceleradoras suelen ser creadas por emprendedores y empresarios con experiencia en la creación de negocios de este tipo y que deciden dar el paso hacia el "mentoring" y la inversión. A través de una aceleradora reúnen a varios business angels o inversores privados para poder atraer proyectos interesantes. **Aquí empieza lo más divertido pues el modelo más utilizado para atraer startups consiste en realizar concursos** en los que las startups tienen que brillar, tanto en el "one-pager" que envíen (resúmenes de una página donde describen las claves de su negocio), en sus webs, demos o prototipos y en la eventual presentación cara a cara con los inversores. Esta presentación que pivota sobre **el "elevator pitch" es como los diez segundos en los que una futura estrella, a puro estilo "OT", tiene que demostrar que es un crack pero en versión emprendedora.**

Pero estas aceleradoras tienen un papel que va más allá del mentoring y la inversión sirviendo

como verdaderos hubs de creación de negocios digitales. Estas aceleradoras logran atraer proyectos interesantes y generar una comunidad de emprendedores en lugares a veces alejados de los principales centros de negocios, atraídos por la combinación de co-working, financiación y mentoring.

El enfoque de estas aceleradoras suele ser el reconocido "just do it". Nada de business plans, excels o memorias estratégicas. Se construyen prototipos y se ponen en el mercado y por este motivo las aceleradoras están fundamentalmente ocupadas por tecnólogos y programadores.

¿Merecen la pena?
El emprendedor tecnológico, abrumado normalmente por una enorme carga de trabajo, basculando entre tareas entre el marketing, la tecnología, el desarrollo... se enfrenta a la evaluación de la necesidad de recurrir a una aceleradora para facilitar la puesta en marcha de su negocio. Sin duda, existen importantes cosas a ganar: apoyo financiero, mentoring, networking... El networking con empresas similares puede ser vital para que el emprendedor venza el efecto "estoy solo". En Londres, Google ha adecuado un edificio completo de siete plantas para albergar Startups llamado Campus London.

Sin embargo, en los últimos meses empiezan a ganar fuerza algunas voces que denuncian una especie de "burbuja de acelaradoras". ¿Todas las aceleradoras existentes ayudan al emprendedor? ¿Son los mentores de todas las aceleradoras personas con suficiente experiencia y conocimientos? ¿Cuántas de ellas buscan generar marca-ciudad (creadas por agencias públicas locales), marca-empresa (creadas por corporaciones) o simplemente generar un nuevo mercado para la venta de servicios? ¿Generan todas ellas valor para las startups?

There are no comments yet.