

Emprendimiento

Qué hacen realmente las aceleradoras de startups

por Ian Hathaway

Marzo 01, 2016

Aviso: Traducido con el uso de inteligencia artificial; puede contener errores. Participe en esta encuesta para hacernos llegar sus comentarios y obtenga información en las preguntas frecuentes.

[Read in English](#)

El tan publicitado auge de las empresas emergentes y el capital riesgo en los últimos años ha coincidido con la aparición de nuevos actores en los ecosistemas de empresas emergentes. Una de ellas, las aceleradoras de empresas emergentes, ha recibido mucha atención, pero también poco escrutinio. Además, por lo general se malinterpretan o se agrupan erróneamente con otras instituciones que apoyan a las empresas emergentes en fase inicial, como las incubadoras, los inversores ángeles y los capitalistas de riesgo en fase inicial.

En un análisis reciente publicado por la Brookings Institution, abordo parte de la confusión en torno a las aceleradoras de empresas emergentes exponiendo una imagen más clara de lo que hacen y en qué se diferencian de otras instituciones en fase



inicial. También hago una reseña de la literatura de investigación sobre la eficacia de las aceleradoras para lograr los objetivos declarados, algunas de las mejores prácticas para los programas de aceleración y algunas cifras sobre el tamaño, el alcance y el impacto de estas organizaciones en los Estados Unidos.

Las aceleradoras desempeñan un papel cada vez más importante en las comunidades de empresas emergentes de los

Estados Unidos y más allá. Las primeras pruebas demuestran el importante potencial de las aceleradoras para mejorar los resultados de las empresas emergentes y para que estos beneficios se extiendan a la comunidad de empresas emergentes en general. Sin embargo, el impacto mensurable que tienen los aceleradores en el rendimiento varía mucho de un programa a otro; no todos los aceleradores se crean de la misma manera. La calidad importa.

CENTRO INSIGHT

Emprendimiento a largo plazo

Prepare su empresa para el éxito.

¿Qué son las aceleradoras de empresas emergentes?

Las aceleradoras de startups apoyan a las empresas en fase inicial e impulsadas por el

crecimiento mediante la educación, la tutoría y la financiación. Las empresas emergentes entran en las aceleradoras durante un período de tiempo fijo y como parte de una cohorte de empresas. La experiencia aceleradora es un proceso de educación intenso, rápido e inmersivo destinado a acelerar el ciclo de vida de las empresas jóvenes e innovadoras, reduciendo años de aprendizaje práctico en solo unos pocos meses.

Susan Cohen de la Universidad de Richmond y Yael Hochberg de lo más destacado de la Universidad de Rice los cuatro factores distintos que hacen que las aceleradoras sean únicas: tienen un plazo fijo, se basan en cohortes y se basan en la tutoría, y culminan con una graduación o un «día de demostración». Ninguna de las otras instituciones en fase inicial mencionadas anteriormente (incubadoras, inversores ángeles o capitalistas de riesgo en fase inicial) tiene estos elementos colectivos. Puede que las aceleradoras compartan con estas otras el objetivo de fomentar las empresas emergentes en fase inicial, pero está claro que son diferentes, con modelos de negocio y estructuras de incentivos claramente diferentes.

The Four Institutions That Support Startups

	INCUBATORS	ANGEL INVESTORS	ACCELERATORS	HYBRID
Duration	1 to 5 years	Ongoing	3 to 6 months	3 months to 2 years
Cohorts	No	No	Yes	No
Business model	Rent; nonprofit	Investment	Investment; can also be nonprofit	Investment; can also be nonprofit
Selection	Noncompetitive	Competitive, ongoing	Competitive, cyclical	Competitive, ongoing
Venture stage	Early or late	Early	Early	Early
Education	Ad hoc, human resources, legal	None	Seminars	Various incubator and accelerator practices
Mentorship	Minimal, tactical	As needed by investor	Intense, by self and others	Staff expert support, some mentoring
Venture location	On-site	Off-site	On-site	On-site

SOURCE "WHAT DO ACCELERATORS DO? INSIGHTS FROM INCUBATORS AND ANGELS"
BY SUSAN COHEN, 2013; ADAPTATIONS BY IAN HATHAWAY

© HBR.ORG

Sin embargo, la confusión es real, incluso dentro del propio sector de las empresas emergentes. De hecho, de las casi 700 organizaciones con sede en EE. UU. que se identificaron como «aceleradoras/incubadoras» o similares (ya sea mediante la autoidentificación o a través de las principales bases de datos de

inversores), podría confirmar estos cuatro criterios en menos de un tercio de ellas. En otras palabras, dos de cada tres «aceleradores» no son de hecho aceleradores, según este criterio.

Accleradores en los Estados Unidos

Con sede en Silicon Valley Combinador Y lanzó el primer programa acelerador de semillas, en 2005, en Boston, seguido de cerca por Estrellas de la tecnología, que se fundó al año siguiente en Boulder, Colorado. Ambos programas han evolucionado a lo largo de los años y tradicionalmente se han considerado los dos principales programas de aceleración globalmente.

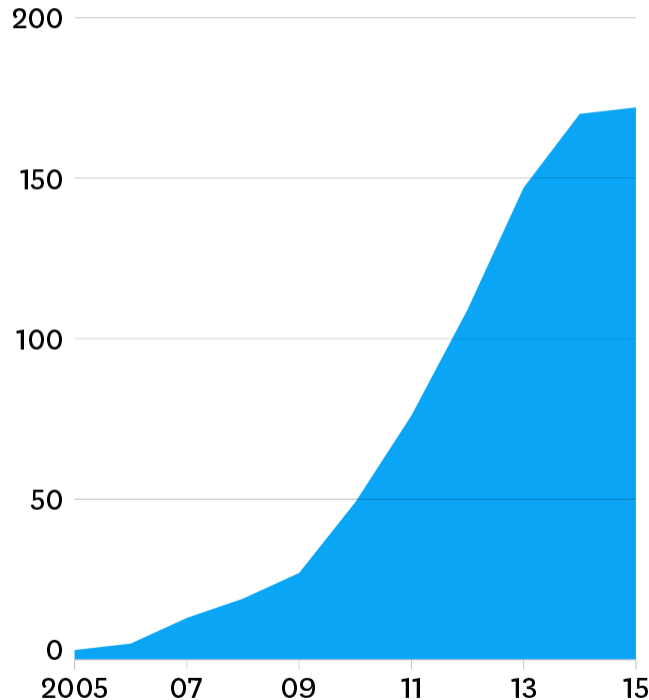
El crecimiento de las aceleradoras con sede en EE. UU. realmente despegó después de 2008, al igual que lo hizo con las empresas emergentes, el capital en fase inicial y la inversión de riesgo en general. El número de aceleradores con sede en EE. UU. aumentó una media del 50% *cada año* entre 2008 y 2014.

Pude identificar 172 aceleradores con sede en EE. UU. que existían durante el período 2005-2015. En conjunto, invirtieron en más de 5000 empresas emergentes estadounidenses. Durante este período, estas empresas han recaudado un total de 19 500 millones de dólares en financiación, una cifra que sin duda aumentará a medida que los programas de aceleración sigan haciendo que las empresas y los recién graduados se esfuercen por madurar.

Los graduados de Accelerator que recaudaron inversiones adicionales de capital riesgo tuvieron una valoración media de 15,6 millones de dólares durante este período y una valoración

The Number of Startup Accelerators in the U.S. Has Risen Dramatically

NUMBER OF ACCELERATORS



SOURCE PITCHBOOK DATA; PRIMARY RESEARCH AND CALCULATIONS BY IAN HATHAWAY

© HBR.ORG

media de 90 millones de dólares. Algunas empresas muy conocidas pertenecen a este grupo, como «unicornios» AirBnB, Dropbox, y Rayas, entre otros.

Por qué Startup Accelerators

Es evidente que los aceleradores se han afianzado en los últimos años. Pero, ¿qué tiene lo que hacen las

aceleradoras que las hace tan diferentes de otros inversores y organizaciones de apoyo en fase inicial y tan valiosas para las empresas emergentes que, al parecer, cayendo uno sobre el otro ¿gestar en sus filas?

Hace poco hizo esta pregunta a Brad Feld, cofundador de TechStars, y comparó la experiencia del acelerador con la educación inmersiva, en la que un período de atención intensa y centrada brinda a los fundadores de las empresas la oportunidad de aprender a un ritmo rápido. Aprender haciendo es vital para el proceso de ampliación de las empresas, y el objetivo de las aceleradoras, sugieren Feld y otros, es acelerar ese proceso. De esta manera, los fundadores reducen años de aprendizaje en un período de unos pocos meses.

La explicación de Feld me parece sensata, pero ¿qué pruebas hay? La relativa novedad de las aceleradoras significa que existen pocos estudios sistemáticos sobre el efecto que tienen en las empresas participantes y en la comunidad de empresas emergentes en general. Cuatro artículos destacan por contribuir a nuestra comprensión. Esto es lo que han encontrado:

- Cuando coincide con un grupo comparable de empresas que no participaban en programas de aceleración, las que se graduaron de los principales programas vieron una aceleración a la hora de alcanzar hitos clave, como el tiempo necesario para recaudar capital riesgo, salir mediante adquisición y ganar terreno entre los clientes. Sin embargo, estos efectos positivos se disipan si se analiza una muestra más amplia de aceleradores: muchos programas no parecen acelerar el desarrollo de las empresas emergentes y, en algunos casos, pueden incluso ralentizarlas.
- Una comparación de los graduados de las principales aceleradoras con un conjunto de empresas emergentes similares que, en cambio, recaudaron financiación ángel de los principales grupos de inversión ángel descubrieron que los graduados en aceleradoras tenían más probabilidades de recibir su siguiente ronda de financiación mucho antes y tenían más probabilidades de ser adquiridos o de fracasar.
- Investigación adicional indica los canales a través de los cuales las aceleradoras ayudan al desarrollo de empresas, lo que demuestra que se trata principalmente de aprender en la experiencia de las aceleradoras, no de factores que puedan confundir, como la señalización de credenciales a los futuros inversores, el sesgo de selección o la experiencia previa de fundador en las principales empresas. En otras

palabras, el valor de los aceleradores parece real y probablemente provenga del propio entorno de aprendizaje intensivo.

- Aceleradores tener un impacto positivo sobre los ecosistemas empresariales regionales, especialmente en lo que respecta al entorno de financiación. Las áreas metropolitanas donde se establece una aceleradora tienen posteriormente más actividad de financiación empresarial inicial y en fase inicial, que no parece restringirse a las propias empresas emergentes aceleradas, sino que también se extiende a las empresas no aceleradas, lo que se debe principalmente al aumento de los inversores.

En resumen, aceleradores *puede* tienen un efecto positivo en el rendimiento de las empresas emergentes con las que trabajan, incluso en comparación con otros inversores clave en fase inicial. Pero este hallazgo no es universal en todas las aceleradoras y, hasta ahora, se ha limitado a los principales programas. Los primeros datos también muestran que las aceleradoras pueden tener un efecto positivo a la hora de atraer financiación inicial y inicial a una comunidad, lo que generaría beneficios indirectos a la economía regional en general.

Teniendo en cuenta el crecimiento de los aceleradores en los últimos años, estas pruebas son alentadoras. En general, las aceleradoras parecen ser una incorporación positiva a los ecosistemas de empresas emergentes de todo el país y el mundo. Puede que algunas no hagan mucha diferencia, pero es evidente que muchas sí, y las mejores están preparadas para mejorar significativamente las probabilidades de éxito de las empresas emergentes que se gradúan con ellas.

Ian Hathaway is research director of the Center for American Entrepreneurship and a senior fellow at the Brookings Institution.

Recommended For You

How Venture Capital Works



PODCAST

How to Capture All the Advantages of Open Innovation



The Problems with Incubators, and How to Solve Them



Startup Accelerators Have Become More Popular in Emerging Markets - and They're Working

