



# Aceleradoras de negocio para *startups* en Barranquilla

JHEISON CONTRERAS SALINAS\*, FERNANDO LÓPEZ IRARRAGORRI\*\*

La industria 4.0 ha generado una revolución que está permeando todos los escenarios del quehacer humano, incluidos el social, económico y productivo, siendo este último uno de los más impactados debido a que las empresas, para ser competitivas, se ven obligadas a vincularse a escenarios que implican mayores presiones en términos de gestión, producción, calidad y ambiente, entre otros (Geinbot, 2018). Este nuevo panorama para las organizaciones debe generalizarse en los próximos años, dado que a las empresas que no incorporen la tecnología como factor fundamental de desarrollo, les será difícil competir en un mercado cada vez más globalizado y dinámico.

En este sentido, las empresas demandan cada vez más soluciones efectivas para los procesos productivos, empleando herramientas que proporciona la industria 4.0, mientras el mercado, desde la oferta, responde por medio de la creación de *startups*. Estas últimas se definen como empresas emergentes que se caracterizan por desarrollar ideas innovadoras en el marco del entorno digital y tecnológico (Frederiksen y Brem, 2017). Por otra parte, suelen ser pequeñas y medianas (pymes) y están constituidas generalmente por tres o más socios, quienes desarrollan la idea de negocio e invierten una mínima cantidad de capital (Kühnel, 2017). Sin embargo, los emprendedores carecen, en su mayoría, de habilidades para el desarrollo de la nueva empresa, requiriendo apoyo profesional que les ayude a diseñar un modelo de negocio viable y sostenible en el tiempo, lo cual sólo es posible a través de la participación en procesos de aceleración empresarial, de lo contrario, están propensos a que pongan en marcha la idea y fracasen en el intento (Cantamessa, *et al.*, 2018).



\* Universidad Simón Bolívar, Barranquilla, Colombia.

\*\* Universidad Autónoma de Nuevo León.

Contacto: [jcontreras@unisimonbolivar.edu.co](mailto:jcontreras@unisimonbolivar.edu.co)

## MATERIALES Y MÉTODOS

El presente artículo se desarrolla bajo un enfoque cualitativo fundamentado en la revisión documental de artículos y publicaciones científicas que permitieran mostrar la estructura de las aceleradoras de negocio para startups, indagando, además, en la problemática actual que enfrentan este tipo de organizaciones y el impacto que tiene en el fomento del emprendimiento en la actualidad. Con base en lo anterior, los resultados expuestos son de carácter descriptivo, pues se orientan a mostrar la composición, fases y demás elementos clave de estas entidades sin realizar inferencias o caracterizaciones estadísticas (Willis *et al.*, 2016). Por otra parte, se siguen los procedimientos analíticos sugeridos por autores como Hart (2018) con referencia a diseños documentales, los cuales se componen de las siguientes etapas: *a)* definición de criterios de selección (publicaciones de los últimos cinco años, idiomas inglés y español); *b)* búsqueda de palabras clave en bases de datos científicas (Scielo, Redalyc, Scopus y Dialnet, entre otras) asociadas con el estudio, utilizando operadores booleanos Y/O; *c)* análisis de resúmenes; *d)* selección según criterios establecidos y *e)* reflexiones según los hallazgos evidenciados.

## DESARROLLO

Actualmente, las *startups* generan innovación y dinamismo en la economía de la mayoría de los países (OCDE, 2016), tanto así que, para 2018, esta clase de iniciativas en América Latina recaudó cerca de 2000 millones de dólares para inversión, cuatro veces más que el monto registrado en 2015, abriendo 25,000 empleos de tiempo completo (Expansión, 2019). Sin embargo, la mayoría de las nuevas empresas fracasan en sus etapas iniciales, siendo éstas las principales causas: falta de un modelo de negocio, insuficientes fondos monetarios y falta de un equipo de trabajo adecuado (Calderón, García y Betancourt, 2018). De igual forma, organizaciones como la Sociedad de la Innovación (2017), afirman que las *startups* fracasan porque: *a)* no dan respuesta a una necesidad del mercado, *b)* se quedan sin dinero, *c)* no se enfocan en ser competitivas, *d)* tienen mala relación precio-costes, *e)* ofrecen un producto pobre, *f)* tienen mala comunicación y marketing, *g)* ignoran al cliente, *h)* lanzan prematuramente el producto, y, finalmente, *i)* no se logran acuerdos entre inversores y emprendedores.

La problemática anterior se refleja en las estadísticas de fracaso de *startups* en América Latina, las cuales son preocupantes dado el alto porcentaje de estas empresas que no sobreviven en sus primeros años (OCDE, 2016). Por ejemplo, se evidencia que México, Argentina, Brasil, Colombia, Chile y Perú, son países que tienen ecosistemas de *startups* más dinámicos y sólidos, dentro de los cuales se observa que 75% de estas iniciativas fracasan a los dos años de actividad, es decir, sólo

25% de las *startups* que se crean sobreviven (Panamericanworld, 2019).

En respuesta a esta situación, en 2005 surgieron las aceleradoras (Cohen y Hochberg, 2014), las cuales se definen como organizaciones que apoyan *startups* para lograr su escalamiento a través de *mentoring*, proporcionando relaciones comerciales, recursos financieros y formación adecuada (Cohen, 2013). Estas entidades tienen como objetivo asesorar a nuevas empresas, con el propósito de ayudarles a tener éxito en su ampliación y supervivencia (Hausberg y Korreck, 2018), es decir, buscan que estos proyectos productivos superen las fases más críticas del ciclo de vida de la empresa, contribuyendo a disminuir la probabilidad de fracaso.

Por tal motivo, es importante preguntarse qué significa la aceleración empresarial. Ante este cuestionamiento, Cohen y Hochberg (2014) argumentan que éste se constituye como un proceso de duración pre-determinada con base en grupos definidos y que cuenta con el apoyo de expertos, así como diversos componentes educativos, de manera que contribuya a potencializar la organización mediante la intervención de sus fortalezas y minimizar sus debilidades. Las principales características del proceso de aceleración empresarial se definen en cinco criterios, según se exponen en la figura 1.



Figura 1. Factores del proceso de aceleración empresarial (fuente: elaboración propia, 2019).

En concordancia con lo anterior, los programas de aceleración empresarial se conforman por una serie de fases que, finalmente, pretenden ayudar a la organización intervenida a desarrollar habilidades para detectar sus oportunidades de crecimiento y desarrollarlas exitosamente. En la figura 2 se muestran las etapas y actividades que las componen.

Los procesos de aceleración, especialmente para la industria 4.0, se deben centrar en la solución para el cliente más que en el uso específico de una tecnología, es decir, el usuario pasa a ser el factor central hacia el cual debe enfocarse el producto propuesto de la *startup* (Basco *et al.*, 2018). También, en estos procesos se debe lograr como mínimo: *a)* diseño de un producto basado en los requisitos del

cliente, *b)* diseño de un producto mínimo viable y fortalecimiento de las competencias empresariales en los integrantes, *c)* estructuración del modelo de negocio, y *d)* inversión de capital, estructura y fortalecimiento de los procesos de la organización a nivel productivo, financiero, propiedad intelectual y legal, entre otros (Frederiksen y Brem, 2017).

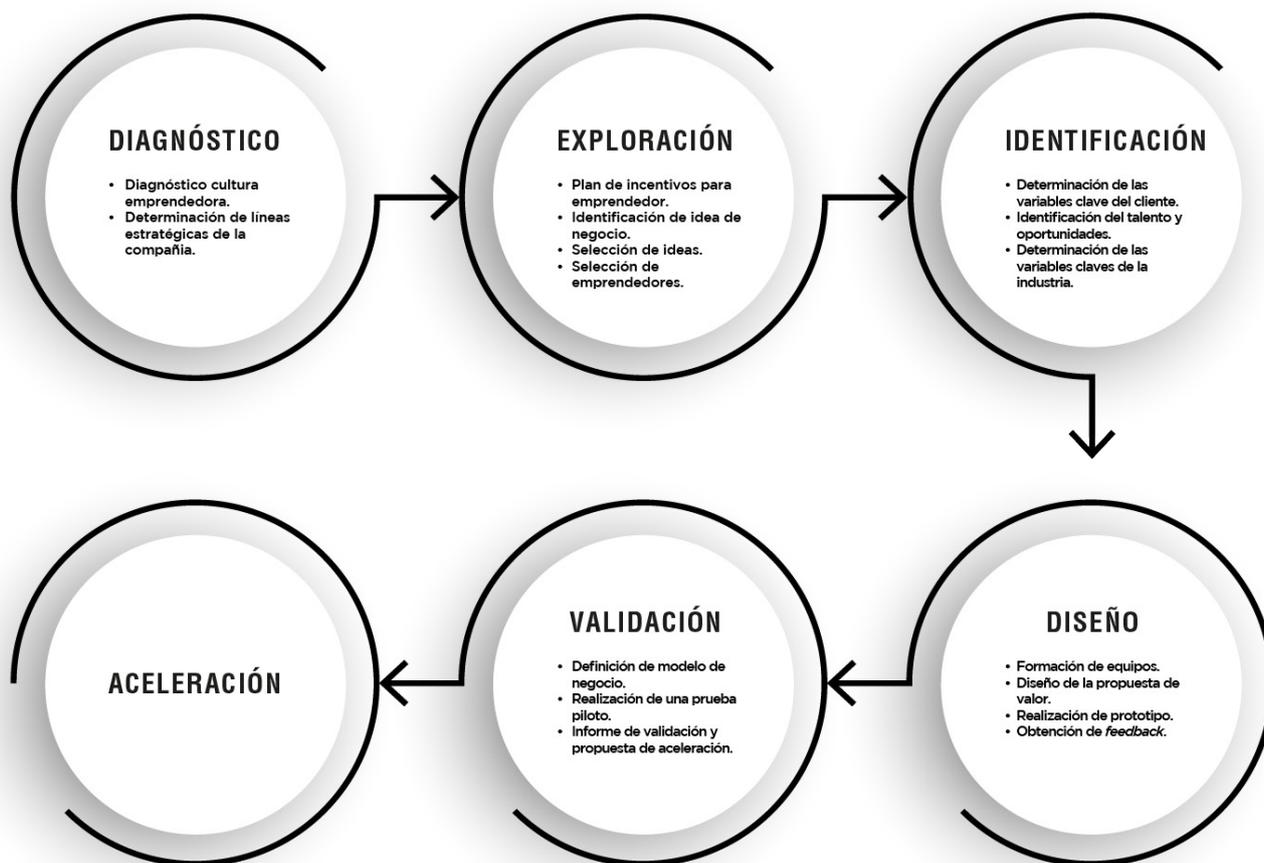


Figura 2. Etapas de un programa de aceleración empresarial (Yanaculis y Segui, 2015).

Las aceleradoras tienen presente el perfil de los integrantes de la *startup* antes de seleccionarla, dado que en la medida en que estos no tengan las competencias requeridas para poner en marcha el negocio y que no estén prestos al cambio, es decir, no sean flexibles, las metas no se podrán alcanzar en el tiempo requerido (Kim y Hong, 2017). De hecho, la preparación del equipo emprendedor es considerado por la mayoría de las aceleradoras como el factor principal y primordial para seleccionar una *startup* (Brattström, 2019). Por su parte, los procesos de aceleración para las startups son particulares para cada una, dado que tienen necesidades y productos diferentes, por ello es im-

portante para las iniciativas seleccionar bien la aceleradora a la cual aplican, puesto que éstas se especializan en diversos sectores para atender de manera específica cada uno de éstos (Sarmiento, 2016).

En este mismo orden de ideas, dentro de los procedimientos de aceleración para las *startups* se identifican algunos aspectos relevantes e implícitos que deben considerar, tanto las aceleradoras como los emprendedores, y que, incluso, se reflejan en aquellas iniciativas que hoy en día triunfan en el mercado. Dentro de estas características se encuentran: *a)* enfocarse en atender problemas globales, *b)* debe ser escalable e involu-

crar tecnología para resolver un problema, *c)* enfocarse en el mercado de servicios y *d)* gratuidad en el servicio (Expansion, 2018).

La atención de *startups* en América Latina ha cobrado una fuerte relevancia, a tal punto que las empresas de capital de riesgo comienzan a invertir más en esta clase de organizaciones en la región; de igual forma, los programas internacionales también están tomando más interés en el territorio, logrando atraer aceleradoras importantes, como *MassChallenge*, *Techstars* y *Startupbootcamp*, las cuales expandieron sus inversiones en nuevas empresas latinoamericanas (Crunchbase News, 2018).

# CONCLUSIONES

Considerando la dinámica que se espera que sigan teniendo las *startups* en los próximos años, es importante que se consideren algunos aspectos en sus procesos de aceleración, dentro de los cuales se recomiendan:

Aspectos clave
Se deben crear nuevas aceleradoras o las que están deben ampliar la cobertura, dado que las existentes sólo abarcan 3% de las propuestas presentadas (Luo y Yin, 2018), excluyendo en cada convocatoria a 97% que seguramente también presenta iniciativas viables.
En América Latina, los gobiernos nacionales deben fortalecer o crear incentivos para la inversión en <i>startups</i> , dado que para el primer trimestre de 2018 la mayor parte de éstas se concentró sólo en tres países latinoamericanos: Brasil, Colombia y México (BBC, 2019).
El número de aceleradoras en América Latina debe considerarse escaso, puesto que para 2016 se identificaron un total de ochenta y uno, entre Brasil, Chile, México, Argentina, Colombia, Perú, Uruguay, Venezuela, Paraguay y Costa Rica, siendo que 66% de éstas se encontraban en los tres primeros países mencionados. Por lo anterior, se deben crear estrategias públicas para dinamizar la creación de estas organizaciones.
Silicon Valley en EE.UU. es conocido como el gran <i>hub</i> tecnológico, sin embargo, en los países emergentes se carece de modelos de aceleración empresarial estructurados (Ntshadi <i>et al.</i> , 2017). Por lo anterior, se debe fortalecer el desarrollo de modelos de aceleración para startup en países de América Latina.
Es necesario crear procesos de educación formal para fortalecer las competencias de los profesionales, en lo que concierne a desarrollo de procesos de aceleración en <i>startups</i> , específicamente para el desarrollo de acciones <i>mentoring</i> y asesoría, ya que en la actualidad esta clase de conocimientos es escaso.
Los gobiernos nacionales o locales deben crear políticas públicas que promuevan la puesta en marcha de las nuevas <i>startups</i> , ya que al ser éste un escenario empresarial nuevo, pueden darse limitantes que ponen en riesgo la supervivencia de estas iniciativas.
Incluir en los programas de pregrado, que se relacionen con la industria 4.0, el componente de formación en desarrollo de nuevos negocios.

Por otro lado, se identificaron ciertas falencias en las aceleradoras empresariales dedicadas al impulso de startups, éstas se originan a partir del escaso apoyo evidenciado por parte de las entidades gubernamentales en todo el territorio nacional, que limita la expansión y crecimiento de estas iniciativas. Casos como éstos se presentan en la actualidad con *startups* como Uber y Rappi (El

Espectador, 2019) que, por la poca regulación de sus servicios por parte del gobierno, empiezan a presentar desafíos para su operación, afectando ampliamente su desarrollo empresarial.

Por su parte, el conocimiento de las tendencias del mercado desempeña un factor decisivo al momento de desarrollar una idea de negocio

con base tecnológica; en función de ello, el emprendimiento en sectores productivos tradicionales aún está arraigado, en gran parte, en los proyectos presentados ante las aceleradoras.

Asimismo, resulta importante resaltar que la orientación, capacitación y asesoría especializada para que estas empresas nacientes logren

una rápida adaptación y posicionamiento en el mercado, constituye uno de los factores clave para la expansión de esta tendencia. En este sentido, se espera que los procesos de aceleración empresarial para las *startups* se fortalezcan; sin embargo, se requiere que esta serie de aspectos mencionados anteriormente sean considerados por los emprendedores, así como por los organismos públicos y privados que abordan los temas de emprendimiento en la industria 4.0, desarrollo económico y aceleración empresarial.

## REFERENCIAS

- Basco, A.I., Beliz, G., Coatz, D., y Garnero, P. (2018). *Industria 4.0: fabricando el futuro* (Vol. 647). Inter-American Development Bank.
- BBC. (2019). *Qué son las aceleradoras de empresas y en qué países de América Latina invierten más*. Disponible en: BBC News Mundo: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-46802528>
- Brattström, A. (2019). Working with Startups? These are the Three Things You Ought to Know about Startup Teams. *Technology Innovation Management Review*. 9(11).
- Calderón, G.G.A., García, V.G.A., y Betancourt, H.A.R. (2017). Hierarchization of Factors Involved in the Failure of Startups. In *Annual Meeting of the European Academy of Management and Business Economics* (pp. 200-213). Springer, Cham.
- Cantamessa, M., Gatteschi, V., Perboli, G., et al. (2018). Startups' Roads to Failure. *Sustainability*. 10(7):2346. DOI: 10.3390/su10072346
- Cohen, S. (2013). What Do Accelerators Do? Insights from Incubators and Angels. *Innovations: Technology, Governance, Globalization*. 8(3):19-2. DOI: 10.1162/INOV\_a\_00184
- Cohen, S., y Hochberg, Y. (2014). Accelerating Startups: The Seed Accelerator Phenomenon. *SSRN Electronic Journal*. DOI: 10.2139/ssrn.2418000
- Crunchbase News. (2018). El año en que América Latina comenzó a cerrar la brecha. Crunchbase News. Disponible en: <https://news.crunchbase.com/news/2018-the-year-vc-in-latin-america-began-to-close-the-gap/>
- El Espectador. (2019). El Ministerio de Trabajo buscar plataformas tipo Rappi y uber. *El Espectador*. Disponible en: <https://www.elespectador.com/economia/el-ministerio-de-trabajo-buscara-regular-plataformas-del-tipo-rappi-y-uber-articulo-869882>
- Expansión. (2018). Cuáles son las claves para tener una empresa unicornio. Expansión. Disponible en: <https://expansion.mx/emprendedores/2018/09/28/cuales-son-las-claves-para-tener-una-empresa-unicornio>
- Expansión. (2019). En 10 años las startups han creado 25,000 empleos en América Latina. Expansión. Disponible en: <https://expansion.mx/emprendedores/2019/04/26/en-10-anos-las-start-ups-han-creado-25-000-empleos-en-america-latina>
- Frederiksen, D.L., y Brem, A. (2017). How do entrepreneurs think they create value? A scientific reflection of Eric Ries' Lean Startup approach. *International Entrepreneurship and Management Journal*. 13(1):169-189.
- Ganamotse, N.G., Samuelsson, M., Abankwah, M., et al. (2017). The Emerging Properties of Business Accelerators: The Case of Botswana, Namibia and Uganda Global Business Labs. *Journal of Entrepreneurship and Innovation in Emerging Economies*. 3(1):16-40.
- Geinbot. (2018). Geinbot. Disponible en: <https://geinfor.com/blog/industria-40/>
- Hart, C. (2018). *Doing a literature review: Releasing the research imagination*. Sage.
- Hausberg, J., y Korreck, S. (2018). Business incubators and accelerators: a co-citation analysis-based, systematic literature review. *The Journal of Technology Transfer*. 45:151-176.
- Kim, N.R., y Hong, S.G. (2017). A Study on the Moderating Effects of Startup Platforms in the Relationship Between Entrepreneurship and Entrepreneurial Competencies. *Advanced Science Letters*. 23(10): 0159-10162.
- Kühnel. (2017). *¿Qué es una startup? Definición, ejemplos y ventajas competitivas*. Disponible en: <https://www.kuhnel.es/blog/que-es-una-startup-definicion-ejemplos-y-ventajas-competitivas>
- Luo, J., y Yin, B. (11 de 2018). How Do Accelerators Select Startups? Shifting Decision Criteria Across Stages. *IEEE Transactions on Engineering Management*. 65(4):574-589.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE]. (2016). *Startup América Latina 2016: Construyendo un futuro innovador*. Panamericanworld. (2019). Por qué fallan las startups. *Panamericanworld*. Disponible en: <https://panamericanworld.com/revista/startups/porque-fallan-las-startup/>
- Sarmiento, M.R.C. (2016). O papel das aceleradoras na consolidação de novas empresas de cultura empreendedora a luz da metodologia lean startup. *EmpíricaBR-Revista Brasileira de Gestão, Negócio e Tecnologia da Informação*. 1(1):65-86.
- Sociedad de la Innovación. (2017). 10 razones del fracaso de una startup. *Sociedad de la Innovación*. Disponible en: <https://www.sociedaddelainnovacion.es/10-razones-fracaso-una-startup/>
- Willis, D.G., Sullivan-Bolyai, S., Knaf, K., et al. (2016). Distinguishing features and similarities between descriptive phenomenological and qualitative description research. *Western journal of nursing research*. 38(9):1185-1204.