

ADE - UPV

# ESTUDIO DE LAS ACELERADORAS EN ESPAÑA



UNIVERSITAT  
POLITÈCNICA  
DE VALÈNCIA



FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y  
DIRECCIÓN DE EMPRESAS. UPV

# ÍNDICE

1. Introducción.....	3
2. Definición de conceptos y orígenes. ....	4
2.1. Definición de conceptos.....	4
2.2. Origen de las aceleradoras. ....	11
2.3. Principales diferencias entre una incubadora y una aceleradora.....	12
2.4. Organigrama de una aceleradora. ....	14
3. Clasificación de los diferentes tipos de aceleradoras. ....	15
3.1. Dependiendo de su financiación y objetivo. ....	16
3.2. Dependiendo de su especialización. ....	19
4. Geolocalización de las aceleradoras en España. ....	21
5. Como se financian las aceleradoras y como obtienen los beneficios....	22
6. Como actúan las diferentes figuras participes en una aceleradora.....	25
6.1. StartuP.....	26
6.2. Equipo.....	27
6.3. Mentor.....	28
6.4. Bussines Angels y Venture Capital.....	29
7. Ventajas e inconvenientes de una aceleradora. ....	30
7.1. Ventajas.....	31
7.2. Inconvenientes.....	33
8. Aceleradoras más importantes a nivel nacional. ....	35
8.1. Lanzadera (Marina de empresas) .....	35
8.2. BBooster.....	38
8.3. Innsomnia.....	41
8.4. Plug and Play.....	43
8.5. Seedrocket.....	45
8.6. Tetuan Valley.....	48
8.7. Wayra.....	49
9. Conclusiones.....	51
10. Bibliografía.....	55

# INDICE GRÁFICOS, ILUSTRACIONES Y TABLAS

- Ilustración 1. Proceso de incubación de negocios (Itesm.mx, 2015)
- Ilustración 2. Esquema funcionamiento de una incubadora. (CEO Xetrend, 2010)
- Ilustración 3. Diferencias entre una incubadora y una aceleradora (Cohen, 2014)
- Ilustración 4. Organigrama de una incubadora de empresas (Monografías, 2014)
- Ilustración 5. Localización aceleradoras (Startupxplore, 2018)
- Ilustración 6. Figuras participes en una aceleradora.
- Ilustración 7. Dónde triunfan las 'start up' en España (Expansión, 2015)
- Ilustración 8, Localización startups (Startupxplore, 2018)
- Ilustración 9. La inversión en startups (Loogic, 2017)
- Ilustración 10. Mejores aceleradoras de startups en España (Startupxplore, 2018)
- Ilustración 11. Números SeedRocket (Seedrocket, 2018)
- Tabla 1. Datos Lanzadera
- Tabla 2. Datos Bbooster
- Tabla 3. Datos Innsomnia
- Tabla 4. Datos Plug and Play
- Tabla 5. Datos Seedrocket
- Tabla 6. Datos Tetuan Valley
- Tabla 7. Datos Wayra

## 1. Introducción

Hoy en día se escucha mucho los términos emprender, startup, aceleradoras y incubadoras. Pero mucha gente no sabe el significado de ellos o simplemente tienen una ligera idea de estos. Por lo tanto, este estudio se va a centrar en poder dar una visión más clara a todos estos términos de los cuales hay una bibliografía bastante reducida debido a su reciente aparición. Además, vamos a poder dar un repaso de los actuales programas que hay en España, cuales fueron los programas de aceleradoras pioneras en el mundo y donde surgió este movimiento.

El término emprender está muy de moda y hay mucha gente que tiene ideas innovadoras. Esta gente muchas veces no sabe donde acudir para poder dar un impulso a estas ideas y, por lo tanto, uno de los objetivos que persigue este estudio es darle a esa gente una documentación útil para saber donde acudir y poder dar un empuje mediante una inyección de conocimientos y financiación a sus proyectos que es realizado por diferentes tipos de organizaciones.

El estudio se va a dividir en tres bloques diferenciados. En el primero de ellos se repasará los conceptos que surgen tras este movimiento con una explicación y unos ejemplos de organizaciones reales, en el caso de que los haya. Además, veremos la historia de las incubadoras y aceleradoras en el mundo, más concretamente en España, y como surge este movimiento. Más adelante se habla de la clasificación de los diferentes tipos de organismos que hay, de la estructura de las aceleradoras, que es el objeto de estudio, además de las ventajas e inconvenientes que pueden surgir cuando se adentra una startup en una organización de estas características.

En el siguiente bloque se enumerarán las diferentes aceleradoras en España, explicando en que consiste cada una de ellas y en que sectores están especializadas. También veremos los diferentes programas que tiene cada una de ellas y en que consisten. Este bloque nos dará información de la forma de actuar además del soporte y las condiciones que tiene cada una de ellas. Además de ver ejemplos de startups que han pasado por su proceso de aceleración.

Y para finalizar con el mismo, se realizarán unas conclusiones del estudio realizado, con el cuál se tendrá una visión más genérica de las aceleradoras.

## 2. Definición de conceptos y orígenes

### 2.1. Definición de conceptos

Para poder tener una visión más clara y acertada del estudio habrá que tener un conocimiento previo de los conceptos que rodean este estudio. Por lo tanto vamos a ver detenidamente aquellos conceptos clave, dar una explicación de ellos y un ejemplo de cada uno.

- **Emprender:** según la RAE, acometer y comenzar una obra, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro. En términos económicos este concepto nos indica la capacidad y actitud de empezar un nuevo negocio desde cero, esta acción conlleva tres etapas:
  - Percibir o identificar una necesidad latente u oportunidad en el mercado.
  - Desarrollo del concepto del producto y servicio que pueda satisfacer esta necesidad no cubierta en el mercado, obteniendo un beneficio a cambio
  - Implementación de la idea para convertirlo en un resultado real.

Podemos encontrarnos con dos tipos de emprendedores. Uno de ellos es más continuista, en el cuál se copia o se repiten patrones o actividades de otras empresas ya asentadas. La segunda de ellas es más disruptiva, donde la actividad se inicia creando o innovando en respuesta a las necesidades del mercado no satisfechas hasta el momento.

- **Startup:** la traducción al castellano, aunque no es utilizada, es empresa emergente. Se trata de empresas que empiezan nuevas que buscan arrancar, emprender o montar un nuevo negocio. Además, este nuevo negocio presenta unas grandes posibilidades de crecimiento, además de un modelo de negocio

normalmente escalable. Como se puede observar esta definición podría aplicarse a cualquier empresa de nueva creación, pero lo que diferencia a una startup de otra empresa de nueva creación es que esta tiene un alto componente tecnológico, es decir, que se apoyan en la tecnología para desarrollarse, además de estar relacionadas con el mundo de internet y las TICs. Esta diferencia clave normalmente hace que las necesidades de financiación y costes de desarrollo sean inferiores a los de una empresa normal de nueva creación, a parte de que sus necesidades a medio largo plazo de crecimiento sean menores.

Desde el momento en que la startup aparece como una idea hasta que se consolida en el mercado pasa por distintas fases, las cuales las podemos categorizar de la siguiente forma:

- Seed stage: Es la fase inicial del proyecto, en esta etapa se desarrolla la idea de negocio y el desarrollo del producto o servicio. En esta fase el business plan no está construido y definido al 100%, ni siquiera un prototipo para aterrizar en el mercado, aunque hay un pequeño equipo para desarrollar la idea.

En esta etapa el dinero no es un obstáculo para empezar a desarrollar la idea, ya que las cantidades de dinero necesarias no son elevadas, y para recurrir a esta financiación se recurre a las 3F, “family, friends and fools”, y a la propia inversión de los propios fundadores de la idea. También existen business angels que aportan financiación, aunque es difícil encontrarlos.

Hay quien establece una etapa previa a esta, llamada pre-seed. En esta tan solo está la idea del proyecto, aunque aun no hay ningún equipo detrás, solo la de la persona o las personas que se les ha ocurrido la idea después de observar una carencia en el mercado.

- Early stage: en esta fase del proyecto el producto ya está en el mercado y ya hay una masa crítica de clientes que adquieren o consumen el producto o servicio de la startup, aunque de una forma muy incipiente. Debido a esta entrada en el mercado se puede observar en muchas ocasiones un aumento de la plantilla para poder dar respuesta a los primeros desafíos y contratiempos que pueden surgir debido a la entrada en el mercado.

En esta etapa pueden aparecer los primeros beneficios y se establece el modelo de negocio. Aun así, en casi el 100% de las ocasiones es necesaria una financiación elevada para poder hacer frente a los primeros gastos importantes que pueden incurrir en hacer crecer el modelo de negocio y darlo a conocer y, por lo tanto, hacerlo escalar. Este impulso de financiación viene normalmente de fondos e inversores especializados.

- Growth stage: es la etapa en la cual se puede ver un crecimiento considerable de la startup, la cual está ya construida y establecida de una forma más o menos consolidada en el sector, además de unos beneficios estables. En esta fase el flujo de caja puede hacer frente a posibles inversiones/gastos necesarios, ya que el proyecto está consolidado, además de los beneficios. Debido a estar ya asentada en el mercado en esta etapa es importante controlar la estructura de costes para tratar de ganar cuota de mercado, además de ir mejorando los productos y/o servicios.
- Expansión stage: al tener ya un producto/servicio consolidado en el mercado en esta fase lo que se pretende es la expansión a otros mercados y otros segmentos para hacer crecer la startup. Es una fase delicada donde se pueden cometer muchos errores y es necesario ir con pies de plomo para poder acatar las decisiones correctas.

En esta fase se puede considerar la alianza con otras compañías para hacer más sencilla esta expansión y poder reducir riesgos. Además, es necesaria financiación para poder escalar, y aquí es donde aparecen los venture capital para poder acceder a la capitalización para los nuevos desafíos que se van a desarrollar.

- Exit: es la última etapa de la Startup, donde los propietarios o bien venden la compañía a terceros, o bien hacen una OPV (oferta pública de venta) para salir a cotizar en bolsa.
- Mentor: Se define como aquella persona que actúa como consejero o guía para el equipo emprendedor, un individuo inspirador y motivador. Estas personas tienen conocimiento, experiencias y contactos que las comparten con los emprendedores para que puedan tener éxito como emprendedores.
- Business angels: es una empresa o individuo a título personal que provee de capital a una startup normalmente a cambio de una participación en el accionariado. Además, aportan sus conocimientos empresariales para un desarrollo adecuado de la sociedad en la que han invertido.
- Venture capital: son empresas que de la misma forma que los business angels proveen de capital a las startups, pero a diferencia de las anteriores el capital no provee de ellos, si nos de terceros inversores. Su papel es la creación de grupos, redes o clubes de business angels para aglutinarlos y conseguir financiación para estas compañías.
- Incubadora: es una empresa que se encarga de buscar futuras startups en fase pre-seed o seed que tenga potencial para salir al mercado. En estas compañías poseen mentores, expertos y asesores que guían a los CEOs de cada una de las startups, desarrollando los proyectos y dando forma al modelo de negocio. Además, estas proveen a las startups una alta variedad de servicios como pueden ser espacios físicos para empezar a desarrollar la idea, capitalización,



networking, además e los ya mencionados como el coaching y asesoramiento. El objetivo principal de las incubadoras es ayudar a la creación y el crecimiento de nuevas o jóvenes empresas, proporcionándoles la ayuda necesaria en el proceso de creación de una empresa. Para brindar esta ayuda valoran primero los aspectos sobre la idea que van a apoyar, como puede ser la tecnología necesaria, viabilidad, el futuro que pueden tener y el grado de innovación de la idea. El proceso de incubación consta de tres fases diferenciadas:

- Pre-incubacion: Es la fase inicial de la incubación, en ella se elabora el plan de negocio. Con la elaboración de este plan de negocio se refina la idea y se establece donde va a estar el core del negocio, para llegar a este procedimiento es necesario en muchas ocasiones la asesoría de los mentores de la incubadora. Además, los miembros de la startup reciben la capacitación necesaria para poder llevar la startup adelante. Otro de los puntos clave en esta fase es la constitución de la empresa para poder empezar a ejercer su actividad. Este proceso dependiendo de la incubadora puede tener una duración de entre 3 hasta 6 meses.
- Incubación: Una vez que se ha terminado el plan de negocios y se ha constituido la compañía es necesario empezar a realizar la actividad. En esta etapa la incubadora facilita y guía en el proceso de desarrollo del producto y/o servicio innovador que se ha descrito en el plan de negocio. En la mayoría de los casos estas compañías no disponen de liquidez suficiente, por lo tanto, la incubadora procede a darles financiación o a ayudarles a la búsqueda para poder desarrollar el negocio. En el último tramo de esta etapa se lanza el producto al mercado. Así también en este proceso la incubadora ofrece capacitación a los emprendedores para afrontarles a la salida al mercado y poder estar preparados para la salida del ambiente protegido de dentro de la incubadora, para poder aumentar las posibilidades de éxito. Esta fase del proceso de incubación tiene una duración aproximada de entre 12 y 18 meses

- Post-incubación: En esta etapa el producto/servicio ya está presente en el mercado, por lo tanto, en la incubadora se realiza tareas de seguimiento y asesoramiento a la startup para un correcto crecimiento y una consolidación del negocio. Esta etapa tiene una duración de 6 a 12 meses.

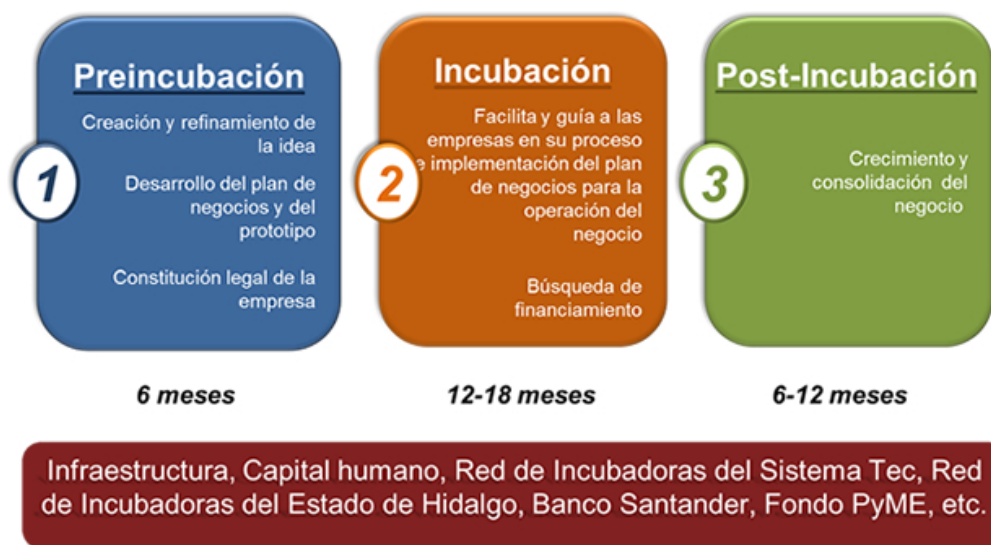


Ilustración 1. Proceso de incubación de negocios (Itesm.mx, 2015)

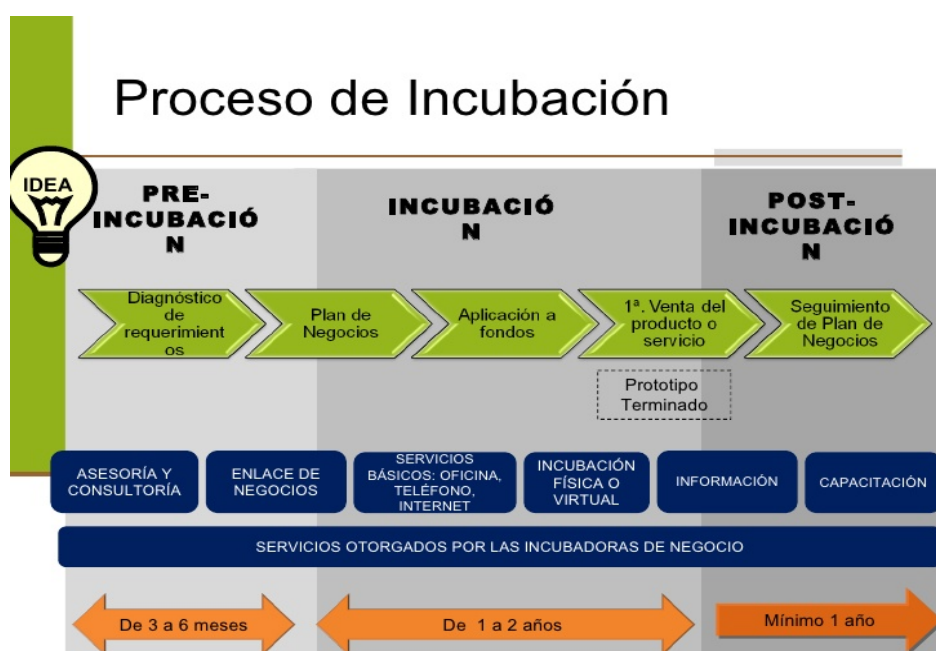


Ilustración 2. Esquema funcionamiento de una incubadora. (CEO Xetrend, 2010)

- Aceleradora: una empresa acelerada es aquella que acoge startups ya operativas en el mercado. El objetivo principal de la aceleradoras es que mediante su programa es que las startups obtengan beneficio lo antes posible.

En las aceleradoras el tiempo de aceleración de una startup esta estipulado de antemano, es decir, dentro del programa hay una duración determinada preestablecida de antemano. En estos programas se incluyen la tutorización, una pequeña aportación de capital, networking, en muchas de ellas también se ofrece coworking. Se tiene acceso a programas de mentoría, formación digital enfocada a la actividad en la que van a desarrollar el negocio y formación intensiva en otros aspectos relevantes para el desarrollo del negocio. A la finalización del programa de aceleración las startups son presentadas en una Demo Day en el cual participan inversores privados como bussines angels o venture capital.

Para acceder a estos programas es necesario pasar una convocatoria que se suelen realizar semestralmente o anualmente, donde la competencia y la exigencia es elevada para acceder a las pocas plazas que se pueden optar en comparación al número de startups que intentan acceder. Una vez pasado el corte de la convocatoria se accede a formación para desarrollar el modelo de negocio, además las aceleradoras dan soporte para poder escalar el negocio, consiguiendo captar clientes y financiación, etc.

La duración del programa y las diferentes etapas varían según la aceleradora escogida, debido a que muchas veces una acelerada esta enfocada directamente con un sector o modelo de negocio como pueden ser por ejemplo las FIntech. En general la duración de estos programas tiene una duración de entre 3 y 12 meses, aunque lo más común es entre 6 y 9 meses.

- **Networking:** Se define como el establecimiento de una red profesional de contactos que nos permite darnos a conocer a nosotros y nuestra actividad profesional o negocio. Cuando hablamos de networking hablamos de compartir experiencias y opiniones, escuchar y aprender de los demás, encontrar posibles colaboradores, socios o inversores.

## 2.2. Origen de las aceleradoras.

El concepto de aceleradora aparece en el año 2005 en Cambridge Mass, EEUU. Nació de la mano de “Y Combinator”, la primera aceleradora, que posteriormente se trasladó a Silicon Valley de la mano de Paul Graham. A partir de esta aceleradora nacieron otras también en Estados Unidos como TechStars en 2006 y SeedCamp 2007. Por lo tanto, como se puede observar este movimiento empezó en Silicon Valley.

Como bien se sabe Silicon Valley es el mayor clúster tecnológico del mundo, lo cual favoreció la aparición de estas organizaciones. La presencia de conocimiento, financiación, universidades, gente con talento y ganas de emprender, etc, promovió la creación de las aceleradoras para dar un apoyo institucional a las ideas de la sociedad allí radicada.

Con el auge de la aparición de las aceleradoras en Estados Unidos, Europa se sumó al movimiento y aparecieron las primeras aceleradoras como lo son una filial de SeedCamp en Londres y Startupbootcamp con sedes en Bruselas, Copenhague, Berlín, Israel, Instambul y Londres. Mientras tanto en España la primera aceleradora fue BBooster en Valencia en el año 2010. Este movimiento no ha parado desde el momento de su inicio contando con alrededor de 579 programas de aceleración en el mundo en estos momentos, con 206.740.005\$ invertidos en 11.305 startups (Gust, 2016). Hay que destacar que la mitad de esta inversión es en EEUU y Canadá, mientras que en Europa se invirtieron 50.124.125\$, aún así en Europa la cantidad de startups aceleradas es ligeramente superior que en EEUU y Canadá, aunque reciben menor inversión.

En una primera instancia es muy difícil ver las diferencias entre una incubadora y una aceleradora (Las cuales se explican en el siguiente apartado). Pero bien es cierto que

muchas de las características de ambas eran similares. Con el concepto de aceleradora se creó una nueva idea de negocio diferenciada de las incubadoras con un gran crecimiento. El ciclo de vida promedio de un programa para las startups que se encuentran en una aceleradora es de 3 a 6 meses, con una inversión de capital en la startup.

Este modelo ha crecido tanto en Europa debido a la escasa financiación necesaria de las startups y el progreso tecnológico digital como principales causas. Aún así nos encontramos con un modelo de negocio joven con menos de una década de actividad en nuestro continente. Sin embargo, se han establecido como un atractivo para aquella gente con ganas e ideas para emprender.

En España como bien se ha comentado anteriormente BBooster fue la primera aceleradora y actualmente hay cerca de 80. Entre ellas nos encontramos con Lanzadera y Wayra, las cuales se encuentran entre las mejores a nivel continental. Además Wayra cuenta con 8 sedes repartidas entre Europa y Latam.

### **2.3. Principales diferencias entre una incubadora y una aceleradora.**

En la ilustración 3 podemos encontrar las principales diferencias entre una incubadora y una aceleradora. Entre las diferencias que se encuentran en la tabla podemos encontrar otras diferencias significativas:

- **Objetivo de la aceleración/incubación:** Podemos encontrar una diferencia significativa entre el objetivo principal entre ambas. Una incubadora en el momento que empieza el proceso de incubación con una startup tiene como objetivo a medio-largo plazo que esta perdure con el tiempo y se asiente en el mercado, dejando como un objetivo secundario conseguir ganancias cuanto antes. Mientras tanto, las aceleradoras tienen como objetivo que las startups empiecen a tener resultados positivos lo antes posible para poder sacar rentabilidad a sus inversiones. Por lo tanto, mientras que una incubadora busca una estabilidad a medio-largo plazo, la aceleradora busca unos resultados positivos en el corto-medio plazo.

Esta cualidad puede verse reflejado en el tiempo de maduración de las startups dentro de estas organizaciones. Mientras que en una incubadora pueden permanecer por norma general más de 12 meses, en la aceleradora no suele superarse este tiempo, ya que ronda entre los 6-9 meses de media generalmente.

- **Capitalización:** En ambas organizaciones podemos encontrar diferentes tipos de inversiones en las startups. En las incubadoras esta inversión viene dada generalmente por un espacio de coworking, mentores, formación, etc. Pero en muy pocas ocasiones ofrecen capitalización a la startup, es decir, que no invierten dinero como tal dentro de la organización a la que asesoran, a no ser que haya un acuerdo previo para entrar como inversor. El retorno de la inversión por parte de la incubadora viene dado de la siguiente forma; la incubadora entra como socio minoritario en la startup a cambio de las diferentes actividades/servicios que realiza para la startup como puede ser la mentoría, el espacio de coworking, etc, y más tarde venden esta parte a terceros o a la propia startup para tener el retorno de la inversión.

Mientras tanto, en una aceleradora se hace una aportación monetaria en el momento en el que entra en el proceso de aceleración que suele variar dependiendo de la aceleradora y las perspectivas de la startup generalmente entre 20.000€ y 150.000€, esta aportación se hace a cambio de entre un 5% y un 10% de la participación en la startup, además tiene fuertes restricciones para la empresa a la hora de poder acceder otro tipo de financiación o decisión relevante para el negocio de la startup. El carácter de estas restricciones conlleva que la aceleradora tiene derecho a veto en cualquier decisión significativa que suponga el cambio de rumbo de la startup o la entrada de accionistas externos.

- **Espacio de coworking:** Mientras que en las incubadoras siempre se realiza la actividad de las startups dentro de la incubadora, en las aceleradoras hace un tiempo no era obligatorio o no existía la posibilidad. Pero en los últimos años

las aceleradoras han virado en este sentido, ofrecen este espacio de coworking y incluso en alguna de ellas es obligatorio.

	Duración del programa	Incubadora	Aceleradora
<b>Estructura del programa</b>	Proceso de selección de Startup	Competitivo-basado en el espacio y los recursos disponibles	Competitivo- esencial para el modelo de negocio
	Enfoque tecnológico	Alto	Alto
	Principal objetivo	La empresa quede asentada en el mercado	La empresa obtenga beneficios
	Duración del programa	Más de 12 meses; media de 33 meses	Menos de 12 meses; media de 6 meses
<b>Características operativas</b>	Oficina/Laboratorio/ equipo y espacio flexible	Sí	Varía
	Menotoring	Sí	Sí
	Asistencia técnica	Sí	Sí
	Apoyo post-programa	Sí	Varía
<b>Capital financiero &amp; Derechos de PI</b>	Fondos iniciales	Varía	Sí
	Participación en el capital	Sí-a corto plazo	Sí
	Condiciones de propiedad intelectual (PI)	Varía-según la política de PI de la incubadora	Varía-Según acuerdo
<b>Capital social &amp; redes sociales</b>	Red de contactos con Business Angels/VC & sociedades de inversion	Varía-según acuerdos y recursos	Sí-importante para el modelo de negocio y la propuesta de valor
	Red de contactos con clientes y proveedores potenciales	Varía	Sí-importante para el modelo de negocio y la propuesta de valor
	Demo Day	No	Sí
	Participación presencial requerida	Varía	Varía
	Red de alumnos y grupo	Sí	Varía

Ilustración 3. Diferencias entre una incubadora y una aceleradora (Cohen, 2014)

## 2.4. Organigrama de una aceleradora

El organigrama que observamos en la ilustración 3 se corresponde a una incubadora, pero en el caso de las aceleradoras la estructura es la misma. Aunque se pueden observar que están incluidos todos los agentes que pueden participar en una

organización, aunque en el caso de las aceleradoras e incubadoras muchos de estos servicios se suelen externalizar o una misma persona debido a la experiencia que han obtenido previa desarrolla varias funciones dentro de la organización.

Dentro del organigrama de las aceleradoras podemos ver que todos los componentes de la organización se encuentran al mismo nivel, a excepción del director general, debido a que el resto trabajan conjuntamente para ayudar a una startup para impulsarla a conseguir el objetivo. Una parte de la externalización la podríamos encontrar en los mentores a los que se recurre o a la asesoría en algunos aspectos que podrían ayudar a las start ups, o en la formación que se realiza constantemente.

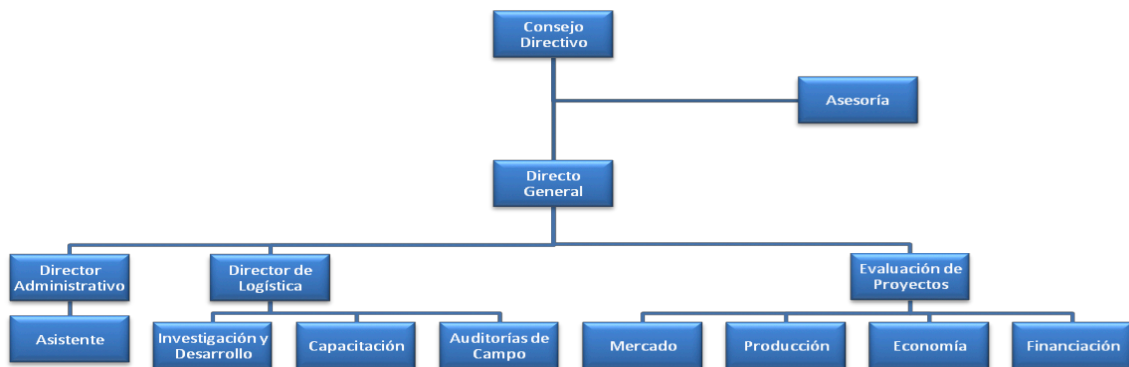


Ilustración 4. Organigrama de una incubadora de empresas (Monografías, 2014)

### 3. Clasificación de los diferentes tipos de aceleradoras.

La clasificación de las aceleradoras puede hacerse desde distintos puntos de vista, además debido al contante cambio y novedad de estas resulta complicado poder encuadrarlas. Algunos de los puntos por la que se puede clasificar a las aceleradoras pueden ser por su financiación, su especialización, objetivo o cualquier otra característica destacable de las aceleradoras. En este estudio la clasificación se va a



realizar desde el punto de vista de financiación y desde el punto de vista de la especialización.

### 3.1 Clasificación por la financiación.

Dependiendo de la financiación y objetivo de una aceleradora, podemos encontrar tres tipos de aceleradoras diferenciados: aceleradoras con financiación pública, aceleradoras con financiación privada y aceleradoras corporativas o patrocinador corporativo. Esta clasificación en muchas ocasiones también marca el objetivo que persigue la aceleradora, y por lo tanto podríamos considerar que la clasificación por la financiación de las aceleradoras también va ligada al objetivo.

- **Aceleradoras con financiación pública.**

Este tipo de aceleradoras no tiene intereses lucrativos, ya que son promovidas por instituciones públicas como ayuntamientos o universidades. Su objetivo es promover y estimular el desarrollo económico de la localidad o el logro de un impacto medioambiental y/o social. La financiación de este tipo de aceleradoras proviene de los fondos públicos y buscan atraer el mejor talento e incentivar el emprendimiento sobre todo de base tecnológica entre los más jóvenes. Además, al no tener intereses lucrativos no participan en el capital social de las startups allí formadas, lo que las hace mas atractivas para emprendedores y fundadores, ya que gozan de una mayor libertad que en muchas ocasiones en otro tipo de aceleradoras no disponen.

Tal y como se ha descrito anteriormente, encontramos dos grupos de aceleradoras. Entre ellas destaca las aceleradoras de startups universitarias. Las universidades destinan una parte de su presupuesto anual a una partida para el emprendimiento mediante las aceleradoras. La finalidad de las aceleradoras de este tipo favorecer la innovación y emprendimiento dentro de la universidad y acelerar el desarrollo de los estudiantes emprendedores. Lo más común es que

estas aceleradoras es proveer de un capital semilla a los proyectos para apoyarlos en las etapas iniciales donde se encuentran en fase de desarrollo de los proyectos, esta financiación no tiene como objetivo formar parte del capital social de la startup, debido a que son organizaciones sin ánimo de lucro. Por lo tanto, están diseñados para acompañar y promover el desarrollo de proyectos innovadores durante un periodo de entre 3 y 6 meses, donde ofrecen formación, asesoramiento, un espacio de co-working, redes de contactos, acceso a financiación, entre otros. Por ejemplo, la aceleradora Startupv de la UPV sería un caso de este tipo de aceleradora.

Finalmente nos encontramos con las aceleradoras públicas impulsadas por los ayuntamientos. Al ser ambas de origen público los objetivos que persiguen son los mismos pero enfocados a diferentes ámbitos geográficos, es decir, mientras que las aceleradoras de las universidades se enfocan en el ambiente de la universidad y a promover el emprendimiento y innovación dentro de la universidad, las aceleradoras impulsadas por los ayuntamientos buscan este objetivo en el ámbito local del municipio.

- **Aceleradoras con financiación privada.**

El objetivo de estas aceleradoras es favorecer la inversión de los diferentes agentes inversores en proyectos con expectativas de crecimiento y ofrecer a su comunidad emprendedora acceso a la financiación por parte de los diferentes agentes inversores. Por lo tanto, favorecen la intensidad y la velocidad de inversión en startups, beneficiando tanto a los emprendedores como a los inversores. Además, las aceleradoras dan un plus de seguridad a los inversores, ya que dentro de ellas se encuentran proyectos que han pasado sus filtros y tienen más posibilidades de crecer y conseguir ser autosuficientes.

Es el modelo clásico de aceleradora, en el cual se realizan diferentes convocatorias donde se realizan diferentes procesos de selección de proyectos para seleccionar

a las mejores y con mayor posibilidad de éxito. Estos proyectos ya cuentan con un equipo formado y con una idea desarrollada. Una vez han entrado a la aceleradora se les ofrece entre 3 y 9 meses participar en el programa de aceleración, dependiendo de la aceleradora y de las necesidades del proyecto. Durante este periodo la aceleradora da los propios servicios de la misma, como puede ser mentoring, inversión inicial, formación... Dependiendo de cada aceleradora se ofrecen diferentes servicios como puede ser el espacio de co-working o en su defecto un espacio para desarrollar la actividad y finalmente todas acaban con una Demo Day, donde participan los inversores para poder invertir en las ideas que se han desarrollado dentro de la aceleradora.

A diferencia de las aceleradoras con financiación pública, este tipo de aceleradoras a cambio del programa y de la inversión inicial en la misma entran a formar parte del capital social, adquiriendo entre un 5% y un 10% de la empresa. Dependiendo de las aceleradoras puede haber diferentes tipos de restricciones de diferentes tipos de acciones que supongan un cambio sustancial en el devenir de la sociedad. Además, transcurrido un tiempo puede que este capital social haya actuado como un simple préstamo participativo o notas convertibles, el cual pasado un tiempo si la aceleradora lo decide, pasado un tiempo estipulado por ambas partes, el préstamo pasa a convertirse en parte del capital social de la sociedad. Otra de las opciones que existe y que es común encontrar es que la aceleradora entra a formar parte del capital social y pasado un tiempo los fundadores a cambio de una contraprestación compren esta participación a la aceleradora.

Cabe destacar que, aunque generalmente las aceleradoras de financiación privada tiene un fin lucrativo, existen aceleradoras con financiación privada sin fines lucrativos.

- **Aceleradoras corporativas.**

Este tipo de aceleradoras provienen de un grupo de sociedades o una sociedad grande, donde disponen de departamentos especializados en captar, analizar, filtrar, negociar, invertir y desarrollar iniciativas por medio de la inversión en

startups tecnológicas. Normalmente la actividad/idea de estas startups donde invierten están estrechamente relacionadas con la actividad de la sociedad o del grupo. Suponen diferentes herramientas de investigación o desarrollo del ecosistema alrededor de una tecnología central. El capital privado es un pilar fundamental en estas aceleradoras, y tienen la finalidad de generación de soluciones innovadoras para más tarde ofrecerlas a accionistas y/o clientes. Ejemplos de este tipo de aceleradoras la encontramos en Wayra, aceleradora del grupo Telefónica o Insomnia, una aceleradora fintech del grupo bancario Bankia.

### 3.2 Clasificación por su especialización

Clasificando a las empresas por su especialización nos encontramos ante dos tipos de aceleradoras, aquellas que abarcan todos los ámbitos llamadas aceleradoras horizontales y aquellas que se especializan en un sector en concreto llamadas aceleradoras verticales. A pesar de esta clasificación se debe de aclarar que existe una tendencia significativa hacia una mayor especialización de las aceleradoras, es decir hacia una tendencia de aceleradora vertical.

- **Aceleradoras horizontal**

Las aceleradoras horizontales son aquellas que abarcan a todas aquellas startups independientemente de su modelo de negocio y a que mercado/sector esta enfocado. Por lo tanto, acogen a cualquier startup desde una enfocada al sector de la movilidad o enfocada a energías renovables. Como bien se ha comentado anteriormente este tipo de aceleradoras están en detrimento a favor de las empresas verticales, ya que las aceleradoras horizontales están virando hacia una especialización para poder dar un mejor servicio y asesoramiento a las startups que acogen. Surge la pregunta de porque existen aceleradoras horizontales en vez de haberse especializado desde el primer momento para poder tanto competir con otras aceleradoras nacionales o incluso

internacionales. Esto se debe a que en España cuando llegó la idea de las empresas aceleradoras muchos se apuntaron y no se especializaban en un sector, abarcando todos los sectores económicos para poder recibir una amplia demanda de startups que deseaban entrar en sus convocatorias. Sin embargo, este movimiento está virando hacia aceleradoras verticales debido a que las startups solicitan servicios y mentoring más especializado en el sector económico donde tienen previsto desarrollar su actividad. Debido a esta demanda de las startups las aceleradoras se ven obligadas a virar hacia una especialización vertical hacia un sector económico en concreto. Tenemos ejemplos claros como puede ser Plug and Play, una aceleradora internacional y de gran reputación, la cual empezó a ser una aceleradora horizontal y ha virado hacia una especialización, es decir, ha sido una aceleradora vertical.

- **Aceleradoras verticales**

Las aceleradoras verticales son aquellas aceleradoras especializadas en un sector en concreto. Tal y como se ha comentado anteriormente esto se debe a un alza en la demanda de las startups en una asesoría más especializada en el sector que demandan. Estas aceleradoras tan solo acogen startups donde su actividad comercial está en consonancia con el sector en el que se ha especializado la aceleradora. Normalmente las aceleradoras están virando hacia sectores de alto contenido tecnológico como puede ser negocios en internet y aplicaciones móviles en gran parte. Además, nos encontramos con aceleradoras que viran a sectores offline o proyectos mixtos.

Este movimiento va en consonancia con los mercados actualmente. Las empresas deben de actualizarse y ofrecer un producto lo más personalizado, vertical y especializado posible para mantenerse en el mercado y obtener mayores resultados.

Por lo tanto, las startups se benefician de este viraje y/o tendencia de las aceleradoras obteniendo asesoramientos de una forma más personalizada y

individualizada, con mentores expertos en el sector en el que se desarrolla la actividad de las startups.

Este tipo de aceleradoras solemos encontrarlas como parte de grandes grupos, es decir, según la clasificación anterior serían aceleradoras corporativas. También es común ver aceleradoras con acuerdos de colaboración y ayuda de empresas del sector a las que están enfocadas. Esto les da una visión más cercana y real de las tendencias del sector y ayuda de grandes del sector. La red de mentores, al estar asociadas o forman parte de estas grandes empresas, son expertos en el sector. Es más, al encontrarse en una aceleradora relacionada en un mismo sector es común el networking entre las diferentes startups, compartiendo casos, sucesos y demás casuísticas que pueden ir surgiendo.

#### **4. Geolocalización de las aceleradoras en España.**

Como podemos ver en la Ilustración XXX, las aceleradoras se congregan en Valencia, Madrid y Barcelona. En estos lugares han sido donde aparecieron las primeras aceleradoras en España y donde están las más prestigiosas de nuestro país. En los últimos años han ido apareciendo más aceleradoras y vemos que se congregan principalmente en Andalucía, en la provincia de Málaga principalmente, donde hay otro entorno favorable para la aparición de aceleradoras, y en el País Vasco. En total entre incubadoras y aceleradoras en España hay cerca de 80, según datos de Startupxplore.



Ilustración 5. Localización aceleradoras (Startupxplore, 2018)

## 5. Como se financian las aceleradoras y como obtienen beneficios.

En el marco actual de las aceleradoras en España nos encontramos tres tipos diferentes de modelos de aceleradoras dependiendo de su financiación, y como consecuencia en el objetivo de obtener beneficios. Dependiendo de la finalidad que tengan como sociedad buscaran un tipo de financiación u otra. Nos podemos encontrar con una financiación pública, una financiación a fondo perdido conseguido a partir de patrocinios o mediante inversores privados que financian los proyectos que se encuentran en la aceleradora. Esta forma de financiarse condicionara en muchas cosas los objetivos de la aceleradora para tener beneficios, dado que en ocasiones estas no tienen animo de lucro.

En primer lugar, nos encontramos con las entidades que dependen del organismo público, estas aceleradoras no tienen animo de lucro. El objetivo de la creación de este

tipo de aceleradoras es promover la economía de la zona geográfica donde se encuentran. Por lo tanto, la financiación proviene mayoritariamente de ayuntamientos para promover el emprendimiento. Normalmente esta financiación es fondo perdido y como obligación están obligadas a alcanzar diferentes objetivos impuestos a cambio de la financiación.

Una vez hemos visto las organizaciones que se financian 100% mediante financiación pública, nos encontramos aquellas organizaciones donde su financiación proviene tanto de financiación pública y financiación privada. Este tipo de aceleradoras que nos podemos encontrar pueden tener objetivos diferentes. Estas aceleradoras tienen beneficios con la puesta en venta de las startups aceleradas mediante su programa. Para vender la startup inicialmente se convierte en socio minoritario de la misma a cambio de participar en su programa y la financiación que ofrece. Una vez la ha acelerado y la startup ha aumentado su valor inicial la aceleradora la vende para poder sacar rentabilidad a la inversión inicial aportada a la startup.

Finalmente nos encontramos ante aceleradoras de capital privado exclusivamente. En este apartado podemos encontrar diferentes tipos de aceleradoras, cuya clasificación proviene de quien ha realizado la inversión y cuales son sus objetivos económicamente para la propia aceleradora. Podemos encontrarnos con aceleradoras que forman parte de un grupo empresarial, el cual les provee de financiación, aceleradoras cuya financiación proviene del propio equipo de la aceleradora y de algunos inversores interesados y finalmente donde todo el capital proviene de inversores externos.

- Aceleradoras corporativas. La financiación proviene principalmente del grupo al que pertenece la aceleradora, además en muchas ocasiones puede haber inversores externos interesados que se unen a la capitalización de las startups. Generalmente las startups que salen de estos sitios sirven como matriz al grupo empresarial del que forma la aceleradora, a las cuales proveen del producto/servicio innovador que ofrecen. Por lo tanto, el beneficio para el grupo va a ser un nuevo servicio/producto innovador que va a beneficiar y posicionar de forma preferencial contra la competencia. Mientras tanto los inversores externos tienen una cierta seguridad en sus inversiones, ya que esa



inversión muy probablemente tendrá frutos más adelante cuando la startup empiece a desarrollar su actividad plenamente siendo el proveedor a un gran grupo normalmente internacional, ya que aquellos grupos empresariales con aceleradoras son internacionales. Algunos ejemplos de este tipo de aceleradoras las encontramos en Wayra del grupo telefónica y de Innsomnia del grupo Bankia.

- Aceleradoras financiadas por el propio equipo de la aceleradora. Normalmente estas aceleradoras son sin ánimo de lucro como sociedad. El patrón que siguen estas aceleradoras es la financiación de las startups por mediación de aportaciones de los mentores, equipo y de inversores estrechamente relacionados con las aceleradoras. Además cuentan patrocinadores que les ayudan a cubrir costes como pueden ser entidades privadas o organizaciones como la cámara de comercio y diferentes entidades públicas sin ánimo de lucro. Los beneficios de la aceleradora van destinados a repartirlos entre los diferentes actores que han invertido en sus programas mediante la salida a la venta de la startup. Puede ocurrir que alguno de los mentores u otro actor no desee vender su participación, porque espera obtener más beneficios en un futuro. Un ejemplo lo encontramos en SeedRocket, el cual obtiene financiación de los mentores y inversores estrechamente relacionados y cuentan habitualmente con patrocinios privados como puede ser de la Caixa, de Google, etc o de patrocinios públicos de la cámara de comercio, Madrid emprende, Barcelona Activa...
- Finalmente nos encontramos con aceleradoras de carácter privado 100%. El modelo que siguen estas aceleradoras es de actuar como Venture Capital de la startup que ha accedido a su programa o en otras ocasiones realizan préstamos participativos que en el futuro pueden ser convertibles en acciones de la startup o debe de ser devuelto, según la decisión de la aceleradora. Además, esta financiación ha venido inicialmente en inversores externos que han creído en el programa de la aceleradora y han considerado que obtendrán beneficios al participar como inversores de la aceleradora. Normalmente la financiación que ofrecen se hace a cambio de un porcentaje de entre el 5% y el 10% en el caso del

modelo de actuar como Venture Capital, en el caso de realizar prestamos participativos el porcentaje que suelen tener en propiedad una vez convertido el préstamo en acciones suele rondar los mismos porcentajes. Finalmente, el retorno de la inversión proviene con las ganancias obtenidas con la venta de las participaciones o permaneciendo como socios. Ejemplos de este tipo de aceleradoras puede ser el proyecto Lanzadera que, aunque pertenece al CEO de Mercadona, esta totalmente desligada la actividad de Mercadona de la aceleradora Lanzadera, en el caso de Lanzadera lo que hacen es ofrecer prestamos participativos a cambio de entrar en su programa.

## 6. Como actúan las diferentes figuras participes en una aceleradora.

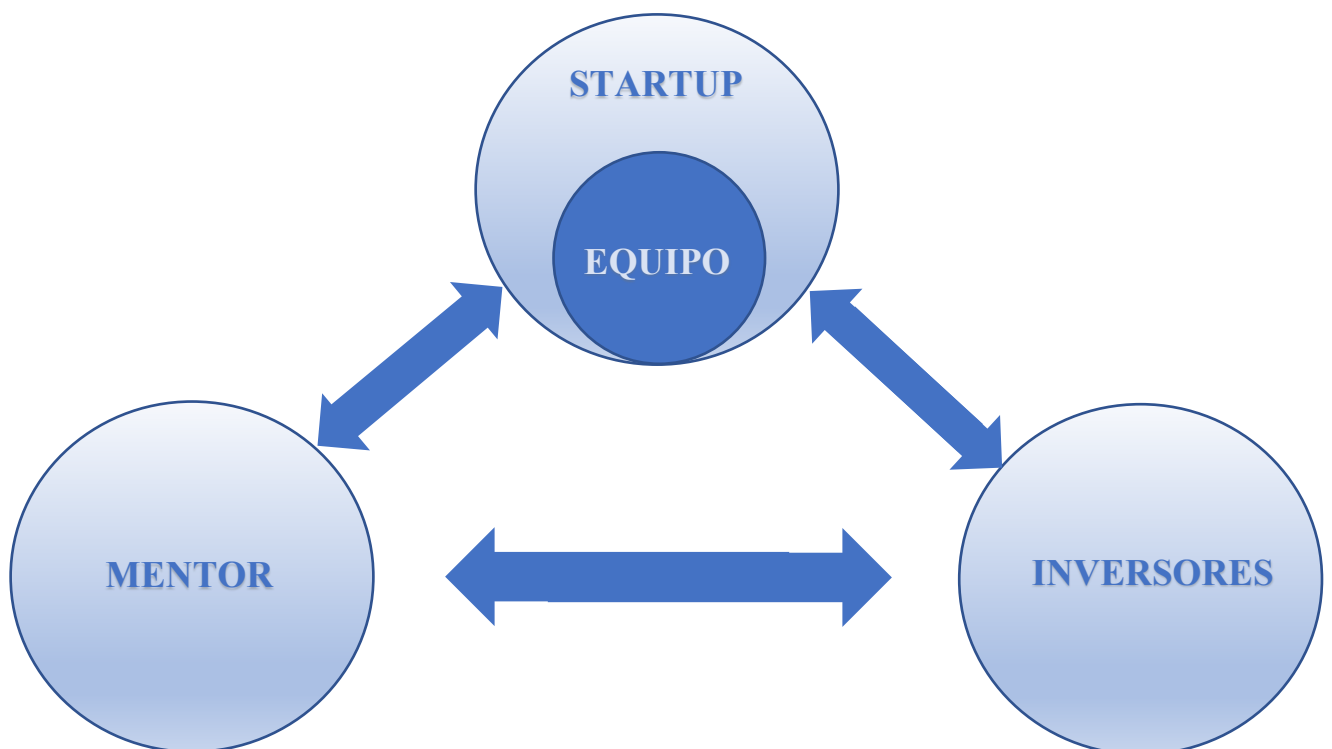


Ilustración 6. Figuras participes en una aceleradora.

## 6.1. Startup

Una vez definido el concepto de startup y de que es y en que consiste una aceleradora vamos a ver cual es la posición de esta dentro de una aceleradora y cual es su comportamiento. Las aceleradoras son constituidas con la finalidad de poder acelerar el proceso de una startup para su salida al mercado o, en su defecto, si ya están en el mercado poder posicionarlas más rápidamente agilizando los procesos de búsqueda de clientes, establecimiento de estrategias, búsqueda de proveedores, creación del equipo adecuado, entre otras. Es la parte fundamental del rompecabezas, ya que todas las demás figuras participes están creadas en torno a la startup para su evolución y asentamiento en el mercado. Por lo tanto, podemos considerar que sin las startups no existirían las aceleradoras, y en el caso de existir sería para empresas y sociedades normales con o sin un alto grado tecnológico pero que explotaría partes del mercado saturadas, lo cual no tendría sentido.

Las startups nacen de ideas innovadoras, relacionadas en cualquier ámbito o sector, con la finalidad de crear nuevos modelos de negocio o, en su defecto, hacer las actividades comunes por todos de forma diferente.

En la ilustración 7 podemos observar la variación de 2015 respecto a 2014 de las startups constituidas en España, la cual nos da una idea de los sectores donde se especializan las nuevas startups. Las startups de e-commerce, móviles, comunicación y negocios B2B son los que más crecen.



Ilustración 7. Dónde triunfan las 'start up' en España (Expansión,

Finalmente observamos donde aparecen las startups en el territorio español. Las startups aparecen en toda el territorio español, habiendo especial aparición en aquellas zonas más pobladas y en grandes ciudades, donde cuentan con grandes universidades. Además en la costa levantina se observa una acumulación algo superior que en el resto de la geografía española.



Ilustración 8, Localización startups (Startupxplore, 2018)

## 6.2. Equipo

Por otra parte, nos encontramos con el equipo, el equipo son aquellos miembros fundadores que desarrollan e implementan la idea de la startup. Generalmente el equipo se va formando con el paso del tiempo hasta entrar en la aceleradora que suele estar constituido. La idea proviene de una persona la cual busca diferentes perfiles que sean compatibles y necesarios para desarrollar la idea y poder así crear entre todos los miembros finales la idea. Podemos encontrar que el equipo es muy limitado y tiene la necesidad de incorporar otro perfil diferente para continuar con el desarrollo de la startup. En la misma aceleradora, gracias al networking y los contactos de esta, se

puedan encontrar personas con perfiles buenos y necesarios para poder completar al resto del equipo ya existente.

El equipo son los encargados de decidir y ejecutar las estrategias de la startup, podría llamarse el consejo de administración de la sociedad.

Dentro de la aceleradora se ofrece formación al equipo en los diferentes aspectos necesarios para poder tener éxito como empresa y no crear dependencia de los mentores y de la aceleradora una vez salen al mercado sin estar dentro de la promoción.

### **6.3. Mentor**

La figura del mentor dentro de una aceleradora como trabajador o freelance os ofrecer apoyo y asesoría al equipo. La aceleradora es la encargada de buscar a mentores especializados en el sector donde trabajan y que tengan experiencia para ofrecer esta experiencia al equipo. Normalmente se asignan mentores a diferentes equipos el cual va a apoyar en carencias que tenga el equipo, va a asesorar en los caminos que deben de tomar, advertirá de los posibles escenarios que pueden ocurrir ante determinadas decisiones relevantes, en conclusión, guiará al equipo al éxito de la startup.

Dependiendo de las necesidades del equipo será un mentor u otro el que se encargue de realizar el asesoramiento. En el caso en que necesiten más ayuda en la area de marketing habrá un mentor especializado en este área, y así con el resto de necesidades que puedan tener.

Es una figura necesaria dentro de la aceleradora, ya que es la persona más cercana de la aceleradora “integrada” en el equipo y puede reportar información a la aceleradora de como se están haciendo las cosas a parte de los informes que se realizan por parte del equipo para justificar sus acciones a la aceleradora. Además, puede suponer para las startups decidirse por una aceleradora o otra dependiendo de las recomendaciones de mentores que hay en cada una de ellas.

Podemos distinguir tres diferentes tipos de mentorización o asesoría que realiza el mentor al equipo:

- **Incubación de la idea:** Se produce al principio del periodo de aceleración. En esta fase la asesoría se centra en como lanzar la idea en el mercado, ofreciendo una asistencia general al equipo. En casos en el que la startup lleva ya un tiempo en funcionamiento esta fase no estaría.
- **Aceleración:** Una vez asentada la forma de lanzar el producto/servicio al mercado se centra en como se va a ganar dinero y focalizarse en el ecosistema de la startup.
- **Management:** una vez asentada la startup en el mercado se centra en como crecer rápidamente y formalizar líneas de negocio para mejorar los resultados

#### 6.4. Bussines Angels y Venture Capital

Finalmente nos encontramos al “músculo económico” de una aceleradora. Normalmente las aceleradoras tienen a su alrededor diferentes tipos de inversores que confían en los proyectos que aceleran y invierten en ellos. Estas figuras suelen aparecer en la fase final del proceso de aceleración de los proyectos, esta fase se llama Demo Day, donde se presentan todos los proyectos ante los inversores y cada uno de ellos se interesa por uno o varios proyectos en concreto e invierten en ellos porque consideran que pueden obtener una plusvalía en su inversión inicial, la inversión comúnmente es cambio de una participación social de la startup.

Puede ocurrir que debido a las necesidades de financiación de la startup, en mitad del proceso de aceleración, se presenten los proyectos ante bussines angels o venture capital que les ofrecen financiación. Al contrario de la Demo Day en esta ocasión se presentan los proyectos individualmente ante los inversores que ya están interesados.

Finalmente observamos como el volumen de inversión desde 2011 hasta 2017 es casi 8 veces mayor, por lo tanto, esta habiendo un crecimiento de la inversión sobre todo por parte de Bussines Angels y Venture capitals. Este aumento también viene dado por el aumento de startups en España, ya que la mediana tan solo se ha triplicado. Por lo tatno tenemos una red de inversión importante para las startups, la cual va creciendo año tras año.

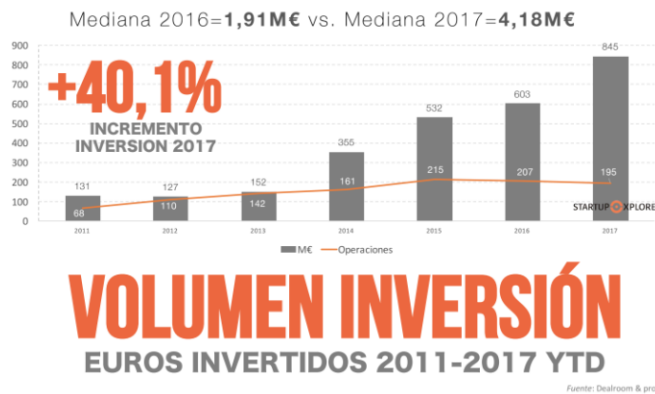


Ilustración 9. La inversión en startups (Loogic, 2017)

## 7. Ventajas e inconvenientes de una aceleradora.

En este punto vamos a ver cuales son las ventajas e inconvenientes para las startups de entrar en el programa de una aceleradora. Aunque a simple vista puede parecer una alternativa muy atractiva para poder emprender y dar vida a las ideas de los emprendedores, muchas veces no se ve o aprecia las dificultades o problemas que pueden surgir al entrar dentro de un programa debido a las restricciones impuestas. Estas restricciones vienen dadas por la aceleradora para tener controlada las inversiones que realicen y minimizar los posibles fracasos de las startups o del no retorno de la inversión. Por lo tanto, es necesario para el emprendedor saber a que se enfrenta en el momento de decidir si entrar a un programa de aceleración y va a poder llevarla a cabo al 100% en el momento de entrar en estos programas. En este análisis vamos a empezar viendo cuales son las ventajas más importantes de entrar a desarrollar una startup en una aceleradora para después ver aquellos inconvenientes que pueden llegar a surgir al entrar en un proceso como este.

## 7.1 Ventajas.

- **Ayuda:** La razón por la que existen las aceleradoras es para ofrecer apoyo a las startups, este apoyo viene predefinido por las características de la aceleradora. Además, el acceso de una startup a un programa de aceleración tiene como objetivo recibir ayuda para construir su modelo de negocio. Las aceleradoras tienen un equipo de mentores que encaminan y conducen a las startups hacia el éxito, ya que basados en su experiencia en el sector puede ayudar a una startup a tener errores que previamente ya habían tenido otras sociedades. Otro tipo de ayudas que pueden recibir al acceder en un programa de aceleración son los espacios de trabajo, networking, acceso a bases de datos de contactos, etc.
- **Acceso a financiación:** Al entrar en una aceleradora normalmente estas ofrecen un apoyo económico para ayudarles a emprender el camino hacia el éxito. Además las aceleradoras disponen de una red de inversores alrededor, los cuales pueden interesarse por ciertos proyectos e invertir en ellos, debido a que están incluidos en programas de aceleradoras los inversores tienen una cierta seguridad para realizar sus inversiones y son más propensos a invertir. Al acabar los programas de aceleración todas las aceleradoras realizan lo que se llama una Demo day, este día sirve para las startups para presentar sus proyectos ante inversores que pueden estar interesados y conseguir una financiación extra. Normalmente asisten fondos de capital riesgo y bussines angels de gran reputación, los cuales con un simple mail informativo no sería posible acceder a ellos
- **Networking:** También llamado sinergias, en una aceleradora existen múltiples proyectos en un mismo espacio de trabajo. Con esto las startups que han entrado en el mismo proceso pueden compartir inquietudes, dificultades, experiencias, etc. Además, en el caso de estar en una aceleradora vertical nos encontramos que todas las startups tienen un mercado, sector o especialidad común, lo que puede ayudarles a tener información más valiosa del mercado y



de situaciones que pueden pasar. El ambiente creado en estos sitios puede favorecer el encontrar nuevos empleados ideales para los proyectos, nuevos clientes, asociaciones entre diferentes startups, contactos, proveedores comunes...

- **Nicho:** El término startup quiere decir una empresa nueva que intenta explotar un mercado nuevo o existente a través de la tecnología y ofreciendo productos o servicios nuevos. Por lo tanto, pueden existir startups que se focalicen en nichos muy concretos o son de reciente aparición. Muy probablemente es posible encontrar una aceleradora especializada en un nicho en concreto, donde es posible obtener información especializada en el sector que se pretende explotar, que de otra forma sería muy difícil conseguir.
- **Exposición y marcas:** Al acceder a una aceleradora se tiene acceso a canales de comunicación como periódicos, prensa especializada, posibles inversores, medios de comunicación, obtener un reconocimiento por parte del sector del emprendimiento... Además, cuanto más reconocida es la aceleradora la visibilidad hacia el exterior es mayor, de otra forma conseguir esta visibilidad y creación de marca y de su reputación sería mucho más complicado.
- **Contactos:** Las aceleradoras poseen redes de contacto tanto de proveedores, posibles clientes y inversores que pueden ayudar a una startup a acelerar el proceso de establecimiento en un sector y empezar a obtener beneficios. Al estar en una aceleradora estos contactos tienen una mayor seguridad y fiabilidad hacia la startup que de otra forma no tendría y sería imposible tanto acceder a ellos o alcanzar una base de datos con tantos contactos como en la aceleradora. Estas bases de datos están enfocadas al sector en el que se ha especializado la aceleradora, por lo que resulta de gran ayuda.
- **Minimización de riesgos:** Como todos bien sabemos empezar con un proyecto desde cero conlleva riesgos, y más si son ideas innovadoras, donde las posibilidades de éxito más reducidas y difíciles de alcanzar. Acceder a este tipo

de programas nos ayuda a minimizar riesgos y actuar como airbags para limitar las posibilidades de fracaso.

## 7.2 Inconvenientes.

- **Dependencia:** A la hora de salir de un proceso de aceleración puede ocurrir que la startup haya creado una necesidad de dependencia de la aceleradora. Esto quiere decir, al asentarse y empezar a crecer con la ayuda de una aceleradora el momento de la salida real al mercado puede conllevar no saber hacia donde virar en caso de cambios o dificultades al no recibir asesoramiento o mentoría por parte de la aceleradora, esto suele ocurrir muy a menudo debido a la falta de experiencia. Es necesario construir un equipo fuerte y experimentado en la fase de aceleración o previamente para que una vez se salga al mercado, fuera de la aceleradora, poder ser lo más independientes posibles.
- **Dilución accionarial:** Al entrar en una aceleradora lo más común es que aporten una cantidad inicial al proyecto en forma de financiación a cambio de un porcentaje accionarial de la startup, o un préstamo participativo convertible. Por lo que desde el primer momento de entrar a una aceleradora el porcentaje accionarial de los emprendedores disminuyen. También ocurre que ante la necesidad de financiación se vaya demasiado pronto a inversores para tener financiación, y muy normalmente esta es a cambio de una parte accionarial, aunque también hay casos de recibir financiación a fondo perdido. En la Demo day las inversiones que se realizan son a cambio de una parte accionarial. Por lo tanto, pueden ocurrir que se ha accedido a financiación muy temprano y, para posibles financiaciones posteriores, tenemos un margen muy pequeño de acciones para poder dar a cambio de financiación o que al final del proceso e aceleración las parte accionarial no es tan grande como la esperada al inicio del proceso. Si no hay control sobre este tema se podría perder el control de la startup que se ha creado y todo el esfuerzo invertido.

- **Fuertes restricciones:** La financiación recibida por parte de la aceleradora conlleva una serie de concesiones por parte de la startup hacia la aceleradora, además de una parte accionarial. Estas concesiones que se dan a la aceleradora por la necesidad de financiación y de participación en el programa puede llevar a la startup a verse atada de piernas y manos a la hora de realizar cambios sustanciales necesarios, contratar nuevos empleados, acceder a otro tipo de financiación por parte de inversores o bancos, etc. En muchas ocasiones las aceleradoras tienen la última palabra y derecho a veto de cualquier acción a realizar por parte de la startup a cambio de la financiación inicial. Existen casos y se siguen produciendo de que las mejores aceleradoras a nivel nacional ofrecen inicialmente un préstamo participativo inferior a los mil euros a cambio de un 5%-10% de la startup en el momento de conversión, en el caso de que no sean préstamos participativos el valor de esta parte accionarial en el momento de la venta por parte de la aceleradora a los emprendedores supera normalmente los 100.000€-200.000€. A cambio de esta financiación tienen derecho a veto a cualquier acción que se realice como puede ser la entrada de inversores nuevos, explotar nuevos mercados, contratación de personal, obligación de tener en el consejo de administración a una persona de la aceleradora, recibir informes periódicos... Por lo tanto, vemos que ha cambio de muy poca financiación y de estar dentro de la aceleradora estamos dando el control absoluto de nuestra startup.
- **Calidad de una aceleradora:** En el momento de acceder a un programa de aceleración hay que saber previamente donde entramos. Existen “aceleradoras”, donde los asesores/mentores no tienen la experiencia necesaria para ofrecer esos servicios, o hace tiempo que no realiza actividades por las que después está recomendando y asesorando a las startups que hacer y que camino deben de llevar. Por lo tanto hay que recibir información previa de startups que han pasado por esos programas de aceleración para que nos comenten su experiencia y con que nos vamos a encontrar, ya que debido a contratos de confidencialidad de las aceleradoras muchas veces tienen un hermetismo muy grande y solo vemos de ellas lo que ellas quieren que veamos.

## 8. Aceleradoras más importantes a nivel nacional.

COMPANÍA	FASE	LOCALIZACIÓN	DURACIÓN	ESPACIO DE COWORKING	MENTORES	INVERSORES	FECHA PROGRAMAS	EQUITY	CAPITAL
TETUAN VALLEY	Preseed	Madrid	8 semanas	✓	✓	✓	Septiembre	✗	✗
LANZADERA	Preseed Seed	Valencia	11 meses	✗	✓	✓	Noviembre > Preseed Febrero > Seed	✗	hasta 200K
PNP SPAIN	Seed	Valencia	4 meses	✓	✓	✓	Julio/Agosto Enero	5-10%	25-50K
WVA	Seed	Madrid	6 meses	✓	✓	✓	Abril	7-10%	50K
SeedRocket	Seed	Barcelona y Madrid	3-6 meses	✓	✓	✓	2 veces al año: en primavera y otoño	✗	Investor's day hasta 200K
SEED STARTUP CRECIMIENTO	Seed Startup Crecimiento	Valencia	4 meses	✓	✓	✓	Mayo Octubre	Depende del proyecto	hasta 300K

Ilustración 10. Mejores aceleradoras de startups en España (Startupxplore, 2018)

### 8.1 Lanzadera (Marina de empresas)

La aceleradora Lanzadera esta ubicada en Valencia, esta aceleradora es propiedad de Juan Roig, presidente de Mercadona. En torno a esta aceleradora se han creado una universidad llamada EDEM escuela de empresarios, enfocada a preparar a los estudiantes para el mundo de los negocios, y Angels donde se encuentran los inversores y el músculo económico de estas tres sociedades denominada Marina de empresas. Nos encontramos ante una aceleradora horizontal, y un rasgo distintivo en la mayoría de los proyectos que entran a formar parte en su programa es que todas de ellas tienen un producto o un servicio como tal que se ofrece directamente al consumidor, es decir, son proyectos B2C.

Esta aceleradora es de capital exclusivamente privado fundado en el año 2013 por Juan Roig. A pesar de que es el mismo presidente de Mercadona no nos encontramos ante una aceleradora corporativa, ya que esta aceleradora acoge startups de todo tipo, ya

sean de carácter tecnológico. “Surgió con la intención de apoyar a líderes emprendedores en la creación de empresas sostenibles basadas en el trabajo productivo, en el esfuerzo y en el liderazgo”, palabra del director general de Lanzadera, Javier Jiménez Marco.

Esta aceleradora no entra en el capital social de las startups aceleradas. Su procedimiento es ofrecer financiación a través de préstamos participativos hasta un máximo acumulado de 200.000€, el cual puede ser convertible.

Las startups seleccionadas para el proceso poseen un espacio en el que pueden desarrollar la startup, a diferencia de otras aceleradoras este espacio no ofrece posibilidades de coworking. Aún así si que cuenta con los servicios de mentores y de financiación proporcionada por la entidad Angels o en su defecto por inversores externos.

Tiene varias convocatorias, la próxima es en Septiembre, donde el Junio y Julio seleccionaran a las startups que estarán en el proceso de aceleración.

A diferencia de otras aceleradoras esta cuenta con diferentes programas dependiendo del estado de madurez de la startup. Cuenta con cuatro programas:

-Programa Lanzadera: Programa que ayuda a los nuevos proyectos hasta 9 meses mediante el desarrollo de la idea, cuenta con asesoramiento, mentoring y financiación.

-Programa Especialización offline: Es muy similar al anterior, pero con apoyo al proyecto offline.

-Programa Garaje: Fomenta y proporciona los recursos suficientes para crear una primera versión del producto y a darlo a conocer a proveedores, clientes y el resto de stakeholders potenciales.

-Programa Campus: Programa especial para los emprendedores procedentes de EDEM con las herramientas para que puedan pasar de ser alumnos a empresarios.

Hoy en día Lanzadera cuenta con 200 empresas aceleradas y la creación de 420 puestos de empleo creados por los emprendedores. Además, la inversión adicional conseguida para sus startups es mayor a los 20 millones de euros.

Los proyectos más destacables son:

-Proyecto Patasbox: Es una caja de suscripción mensual que todos los meses descubre a perros y dueños productos orgánicos, premium y difíciles de encontrar. La originalidad de Patasbox es que combina la sorpresa, la calidad y la solidaridad con las mascotas desprotegidas, ayudando mensualmente a distintas protectoras y asociaciones.

-Proyecto Manimat: Es una marca valenciana de cosmética 100% natural y artesana con productos hechos a base de plantas silvestres, ores y aceites esenciales.

-Proyecto Lamburguesa: Una cadena de hamburgueserías premium de servicio en mesa con el fin de ofrecer al cliente la mejor hamburguesa terminada del mercado en un entorno muy personal. Actualmente contamos con más de 20 hamburguesas diferentes que se elaboran a diario picando las piezas más jugosas de vacas rubias gallegas y de novillos black Angus.

-Proyecto Panapop: Es una marca que apuesta por un reloj como un complemento, el cual puede tener mucha rotación debido al reducido coste que tiene. Los productos de la marca se pueden comprar a través de la página online.

-Proyecto Kento: Es una cadena de restauración urbana inspirada en la gastronomía japonesa de Take Away. Sus productos son preparados a diario en el local por chefs asiáticos que elaboran productos alimentarios japoneses como sushi, niguri... Estos productos se envasan en packs o cajar y son expuestos en el local para su posterior venta. Estos productos están listos para consumir.

-Proyecto Chibig: Este proyecto esta enfocado al mundo de los videojuegos, es un estudio de videojuegos fundado en 2015 y dirigido al público familiar. Su saga Deiland ha llegado ha mas de 3 millones de jugadores en plataformas móviles. Este año han publicado el primer juego para PS4 y PC

-Proyecto Fornelino: Es un nuevo concepto de panadería con cafetería, el cual fusiona las tradiciones con la nueva tecnología que aparece. Además, su local tiene un estilo vanguardista que la hacen diferente.

-Proyecto Boonper: Marca de mocasines de lujo hechos artesanalmente en España con pieles 100% naturales y materiales de la mas alta calidad.

-Proyecto Green Urban Data: Se trata de un SaaS para la información medioambiental urbana. Facilita la toma de decisiones para desarrollar estrategias de mejora ambiental y de calidad de vida de los ciudadanos

	FUNDACIÓN	PÚBLICO O PRIVADAS	INTENCIÓN ECONÓMICA	DEMO DAY	PROGRAMAS ANUALES	FINANCIACIÓN	ACELERADORA INTERNACIONAL
LANZADERA	2013	PRIVADA	CON ANIMO DE LUCRO	SI	3	HASTA 200K	NO

Tabla 1. Datos Lanzadera

## 8.2 BBOOSTER

BBooster es una de las primeras aceleradoras en España. Esta ubicada en Valencia y además de ofrecer asesoramiento a las startups que entran en sus procesos también ofrece financiación.

Fue creada en el año 2010 por un equipo de emprendedores e inversores, siendo la primera aceleradora nacional que aceleraba nuevos proyectos basados en el negocio de internet y aplicaciones móviles, por lo tanto es una aceleradora vertical. Además, es una sociedad privada con dos líneas de acción: la aceleradora, denominada Bbooster Ventures que asesora a start-ups durante un mínimo de 4 meses; y el área de inversión

formada por dos sociedades capital-riesgo. Cuenta con un equipo multidisciplinar con amplia experiencia y dos fondos de inversión.

Cuenta con un espacio de coworking donde todas sus startups pueden interactuar entre ellas y poder resolver problemas comunes conjuntamente. Otra de las características de esta aceleradora es que entra en el proyecto como socio tan solo en algunos proyectos, cuenta con mentores de primer nivel

Sus fondos de inversión son Sinesis y BBooster-Directo:

- Sinesis: es el único fondo capital riesgo regulado ubicado en el sur de Europa y que también cuenta con un programa de aceleración integrado. Ha apoyado a más de 60 proyectos y ha creado más de 250 puestos de trabajo. Anualmente ayuda entre 14 y 16 proyectos nuevos que forman parte del programa de aceleración de BBooster. En muchos casos han vuelto a reinvertir en procesos posteriores en algunos de los proyectos hasta cantidades de 200.000€.
- BBooster-Directo: invierte hasta 400.000€ en startups en fases iniciales de su proyecto. Invierten anualmente en una media de 6 startups anualmente, las cuales participan en las semanas de concurso de BBooster, llamadas BBooster weeks. Un requisito para participar en estas semanas de aceleración de BBooster es ser startups de internet y tener una facturación de alrededor de 100.000€ anualmente.

Los proyectos más destacables son:

-Mr Jeff: Es una app de servicio tintorería y lavandería que se encarga de recoger, limpiar, planchar y entregar las prendas de ropa desde la comodidad de un click del móvil.

-Wifree Zone: Ofrece soluciones a empresas que ofrezcan servicios de internet inalámbrico de forma gratuitos en sus locales a clientes.

-Peer to park: Pone hace de intermediario entre personas que posean una plaza de parking, y deseen prestarla durante un determinado tiempo, y personas que necesitan una plaza de parking de forma puntual.



-Traventia: Es una pagina web para organizar viajes donde podemos buscar el transporte, el lugar de alojamiento o incluso para actividades para ir de sky, parques de atracciones, etc.

-Tendfy: Es una app de Marketplace, donde podemos encontrar infinidad de zapatos de cualquier marca. Tienen una selección de más de 70k de zapatos y mas de 5k usuarios registrados.

-Wanty: Una aplicación móvil para conocer personas y desarrollar actividades en común. La aplicación da a elegir que tipo de relación quieres tener, si se desea ligar, amistad o profesional.

-Culture Go Go: Es una pagina web que pone en contacto a una persona que habla una lengua determinada y la otra persona le ofrece su casa para que se quede a cabio de practicar el idioma y parte de su cultura.

	FUNDACIÓN	PÚBLICO O PRIVADAS	INTENCIÓN ECONÓMICA	DEMO DAY	PROGRAMAS ANUALES	FINANCIACIÓN	ACELERADORA INTERNACIONAL
BBOOSTER	2010	PRIVADA	CON ANIMO DE LUCRO	SI	2	HASTA 400K	NO

Tabla 2. Datos BBooster

### 8.3 Innsomnia

Es la primera incubadora y aceleradora de Fintech de España la cual pertenece a Bankia, es una aceleradora corporativa vertical. Fintech es la combinación de Finance and Technology, por lo tanto, incluye a todas aquellas empresas de servicios financieros que incluyen las nuevas tecnologías en sus servicios o productos, por lo tanto, estas empresas actúan como intermediarios.

Cuentan con 12 años de experiencia en el sector, pero empezó a ofrecer sus servicios como una aceleradora en el año 2015. Se ubica en Valencia en el conglomerado de Marina de empresas, donde cuenta con un espacio de 400 metros cuadrados donde realizan networking incluso con startups de otras aceleradoras y además, realizan visitas a otras incubadoras de Europa para favorecer el networking, encuentros, conferencias, etc. Los números que posee esta aceleradora son 800 diferentes líneas de financiación y 600 fuentes de innovación diferentes que han estado trabajando sus startups. Además, cuenta con 2 programas de aceleración.

Esta incubadora/aceleradora cuenta con un personal de 30 trabajadores con proyectos por valor en más de 120 millones de euros. La incubadora Innsomnia ayuda al crecimiento de las startups en tres temas clave con son innovación, financiación e internacionalización.

Los proyectos más destacables son:

-Betterplace: Se trata de una herramienta de localización inteligente diseñada para reducir el riesgo en la toma de decisiones estratégicas mediante el uso de datos geolocalizados.

-Declarando: Es un asesor virtual inteligente para autónomos que sirve como plataforma de contabilidad y facturación. A su vez, funciona como asesor fiscal que ayuda en la presentación de modelos de impuestos y resuelve dudas relacionadas (deducibilidad de gastos, optimización...).

-Transfer Zero: un servicio gratuito, seguro, social y muy intuitivo para los particulares; y que ayuda a las compañías el realizar pagos internacionales, gestionar el cambio de divisas, entre otras funciones.

-ARM: Fintech madrileña usa técnicas avanzadas de aprendizaje automático para controlar la gestión del riesgo en tiempo real y minimizar sus efectos en impagos y refinanciación y control de otros parámetros financieros.

-CHIP-CHAP: Encuadrada en la vertical de soluciones de pago móvil, esta *startup* de Castellón es una concentradora de medios de pago a través de diversos sistemas y tipos de monedas como las criptodivisas.

-Handbe: Amparada en el ámbito de la biometría, la startup madrileña desarrolla identificadores de usuarios a través de las venas y las huellas de la palma de la mano sin contacto físico.

-Pety Cash: Especializada en las soluciones de pago por móviles, la firma valenciana ha creado un monedero digital para intercambiar pagos de deudas y créditos entre amigos en torno a una red social en la que interactúan sus miembros.

-The Logic Value: Startup valenciana creada por expertos financieros y desarrolladores que ha creado un bot advisor para la valoración de índices y empresas cotizadas en el ámbito internacional.

	FUNDACIÓN	PÚBLICO O PRIVADAS	INTENCIÓN ECONÓMICA	DEMO DAY	PROGRAMAS ANUALES	FINANCIACIÓN	ACELERADORA INTERNACIONAL
INNSOMNIA	2015	PRIVADA	CON ANIMO DE LUCRO	SI	1	INVERSORES EXTERNOS	SI

Tabla 3. Datos Innsomnia

## 8.4 PLUG AND PLAY

Plug and Play es una aceleradora con presencia a nivel internacional, presente en 19 países entre los que se encuentra España. La sede de la compañía se encuentra en Silicon Valley y cuenta con una comunidad que ha creado de más de 350 start ups desde su fundación en el año 2006 consiguiendo unas inversiones superiores a 3.500 millones de dólares. Además, trabaja con alrededor de 3.000 startups ya sea en eventos, congresos, inversiones, visitas, etc.

Plug and Play trabaja con inversores líderes en el mundo del emprendimiento como pueden ser, entre otros, François Derbaix, Iker Marcaide, Bankinter Capital Riesgo, Realiza Business Angel, Allen Peeters, Vitamina K, Danka Capital, Autentia, Civeta, Faraday Partners, Foundry Group Angels, Maiden Lane Ventures, Jim Adamczyk, antiguo CTO de Accenture Software, y a Graham Jenkin, COO de AngelList.

Esta aceleradora se ha convertido en un referente a nivel mundial, además de las más convenientes para lanzar y desarrollar nuevas tecnologías o ideas con el soporte de las mejores universidades de Estados Unidos.

En España su actividad empezó en el año 2012. Aún estando en Madrid las startups que empiezan con esta aceleradora tiene acceso a los recursos de la sede de Silicon Valley y las otras repartidas por otros países, elevando exponencialmente las oportunidades para alcanzar el éxito y poder escalar más fácilmente.

Desde el inicio de su actividad en España se han creado más de 70 startups, algunas de las cuales han sido adquiridas por líderes de sus correspondientes sectores, con inversiones superiores a los 25 millones de euros. Sin embargo, desde el año pasado Plug and Play ha dejado de llevar a cabo programas de aceleración horizontal tras su décimo programa. debido a que han considerado que es el momento de desinvertir y recuperar la inversión realizada.

Actualmente es una aceleradora vertical, inicialmente no lo era, además en estos momentos entra a formar parte del capital social de la startup a diferencia de sus inicios. Debido a esta viración en su modelo de negocio sus cofundadores decidieron salirse de su estructura.

Algunos de sus proyectos son:

-Touristeye: adquirida por Lonely Planet en 2013, es una aplicación móvil que ofrece una guía para viajes en concreto mediante descarga en el teléfono móvil, el cual es posible el acceso sin internet una vez descargada.

-Ducksboard: adquirida por New Relic en 2014, es una plataforma para monitorizar y visualizar en tiempo real los datos y métricas de múltiples recursos.

- Blinkfire: Ofrecen un SaaS para medir el impacto que tiene en la visión computacional, permitiendo a los propietarios, jugadores de las sociedades, marcas, etc para contactar más positivamente con los fans y patrocinadores -Glassy:

-Beroomers: Es una web para poder alquilar casas o habitaciones de forma esporádica. Actualmente trabajan en Madrid, Barcelona, Valencia, Lisboa, Santiago de Chile y Londres.

-Saleslayer: SaaS que ofrece hacer el seguimiento del estado de calidad de la información de un producto mediante análisis gráficos.

-Influency: Un software para crear, controlar, cargar y medir las campañas abiertas de las empresas que tienen con los influencers

-Comprea: Una página web en la que tiene un supermercado de productos frescos. Actualmente pertenece a la empresa Lola Market que la compro en 2017.

	FUNDACIÓN	PÚBLICO O PRIVADAS	INTENCIÓN ECONÓMICA	DEMO DAY	PROGRAMAS ANUALES	FINANCIACIÓN	ACELERADORA INTERNACIONAL
PLUG AND PLAY SPAIN	2012	PRIVADA	CON ANIMO DE LUCRO	SI	3	HASTA 50K	SI

Tabla 4. Datos Plug And Play Spain

## 8.5 SEEDROCKET

SeedRocket es una aceleradora horizontal nacida en 2008 cuya actividad está basada en Barcelona, aunque desarrolla algunos programas en Madrid. Es una aceleradora que sigue el método clásico de aceleración, es decir, mediante el proceso de selección escogen a las start ups y a partir de ahí mediante procesos como la mentoría y demás, les ayudan en su crecimiento.

Esta aceleradora lleva ya 10 convocatorias realizadas con datos favorables, los cuales fueron difundidos en el año 2016. En estos datos se recoge que han realizado inversiones en 35 startups diferentes y han acelerado 47, además un 74% de las startups invertidas han recuperado la inversión realizada. Además, la inversión realizada desde el año 2008 se cifra en 20,3 millones de euros.

De estos datos publicados podemos ver que la aceleradora ha analizada 2000 proyectos, han formado a 120, han acelerado a 47, han invertido en 35 y 7 de ellas ha habido un exit, es decir, se ha realizado un OPV o se han vendido a otras empresas. Además, nos indican los eventos realizados desde su nacimiento como pueden ser 6 investors' day, 25 talleres formativos...

Sus instalaciones cuentan con con más de 200 metros cuadrados, en los que se puede realizar coworking y networking con otras 10 startups, además de todo el equipo y mentores de la aceleradora. En este ambiente se comparten las experiencias que han tenido las aceleradoras que se encuentran en la misma situación, aprovechando las diferentes sinergias, además de compartir bases de datos de diferentes posibles clientes. En este ambiente se realizan mensualmente talleres formativos orientados a las necesidades que van surgiendo en las diferentes startups que se encuentran en el espacio de coworking. Otras de las actividades que se realizan es la celebración de almuerzos y comidas a las que acuden otras startups de éxito, CEOs entre otros. Otra de las actividades realizadas para favorecer la competitividad y el trabajo es la elección del mentor del mes para la realización de charlas y contar las experiencias que ha tenido.

También cuentan desde el año 2015 con un espacio propio en Madrid, en el campus de Google. Seedrocket es un partner de Google for Entrepreneurs. En este lugar Seedrocket ofrece a los ganadores de los stages de Google asesoramiento y mentoría, con la posibilidad de participar en talleres temáticos relacionados con las necesidades surgidas de las actividades que realizan. Por este motivo, la aceleradora considera que es uno de los lugares más favorables y clave para poder crecer y conectar a nivel global.

#seedrocket

# SeedRocket

@seedrocket

SeedRocket es la primera aceleradora que nació en España para startups TIC en fase inicial. Mentores. Inversión. Formación. Aceleración y Casos de Éxito. Una metodología que funciona.

INVERSIÓN  
**€20,3 Millones**

Inversión total alcanzada por las startups que han pasado por SeedRocket desde 2008

35 startups invertidas

74%

47 startups aceleradas

consiguen levantar inversión

STARTUPS DE ÉXITO



+ 600 puestos de trabajo creados  
 + 32 millones euros facturados

32 MENTORES & INVERSORES



E  
V  
E  
N  
T  
O  
S

- 10 Campus de Emprendedores Barcelona y Madrid
- 1 SeedRocket Weekend
- Etapa de Aceleración**
- 6 Investors' Day
- 25 Talleres formativos

Ilustración 11. Números SeedRocket (Seedrocket, 2018)

Algunos de sus proyectos son:

-Escapada Rural: Es un buscador de casas rurales de Europa, el cual ofrece casas de particulares ubicadas en el campo/montaña para aquellos interesados en este tipo de escapadas. Por hacer un paralelismo es un tripadvisor para casas rurales.

-Habitissimo: Es una pagina web orientada a servicios de reformas, mudanzas, etc relacionados con el hogar. Pone en contacto a autónomos o empresas con particulares que buscan dichos servicios.

-Offerum: Una web para la compra colectiva, donde es posible encontrar descuentos online hasta del 90%. Las ofertas están enfocadas a distintos tipos de actividades como en Restaurantes, Salud y Belleza, Cursos y Formación, Ocio....

-Kantox: Startup del sector Fintech, ofrece soluciones para la gestión de divisas y pagos internacionales para las empresas

-Captio: Plataforma/software online que centraliza la gestión de todos los gastos relacionados con los viajes de empresa. Además, usa un software para fotografiar los tickets de gastos y tipificarlos.

-TeamBox: Plataforma segura para la gestión de proyectos, que permite la colaboración entre equipos simplificando la comunicación de forma virtual. Es posible utilizarse tanto con ordenadores como con tablets y smartphones.

	FUNDACIÓN	PÚBLICO O PRIVADAS	INTENCIÓN ECONÓMICA	DEMO DAY	PROGRAMAS ANUALES	FINANCIACIÓN	ACELERADORA INTERNACIONAL
SEEDROCKET	2008	PRIVADA	CON ANIMO DE LUCRO	SI	2	INVERSORES EXTERNOS	NO

Tabla 5. Datos Seedrocket



## 8.6 Tetuan Valley

Tetuan Valley es una aceleradora horizontal ubicada en Madrid nacida en el año 2009 la cual fue creada por tres emprendedores debido a que querían implantar este modelo de negocio en Europa. La idea surgió al darse cuenta de que mucha gente con ganas de emprender y con ideas novedosas y rompedoras no encontraban la forma de poder lanzar sus ideas, por lo tanto, encontraron un gran potencial en Madrid para poder implantar la aceleradora, centrada sobre todo a nivel tecnológico. Además, es una organización sin ánimo de lucro.

Por lo tanto, la idea para la fundación de la aceleradora era cubrir la necesidad existente de ayudar a emprender a aquellas personas con proyectos en etapas iniciales, pero algo inexpertos y además ofrecerles a posibles inversionistas para que pudieran invertir en sus proyectos.

Esta aceleradora ofrece dos ediciones por año y lo que empezó siendo una aceleradora con tres personas ha acabado siendo una de las aceleradoras más importantes a nivel nacional por la cual han pasado aproximadamente 500 emprendedores a lo largo de todos sus programas realizados. Han trabajado en 240 startups incipientes, entre las cuales 80 están activas

En estos momentos están estudiando la posibilidad de expandirse a otras ciudades de España, además de intentar internacionalizarse, debido al reconocimiento que han conseguido desde su creación entre las incubadoras y aceleradoras.

Algunos de sus startups activas son:

-Chefly: Es una plataforma que pone en contacto a cocineros locales dispuestos a preparar comida para aquella gente interesada en la comida casera.

-Datary: Es un Marketplace para los analistas de datos. En esta plataforma dirigida al intercambio y compra/venta de datos para consultores, Pymes y data scientist a cambio de una tarifa mensual.

-Bodyla: Buscador especializado en actividades de deporte y bienestar. Permite descubrir y acceder fácilmente a sesiones deportivas.

-CooltivaTech: Sistema de monitorización y análisis de datos del sector agrícola. Monitoriza en tiempo real y es capaz de recomendar mejoras o cambios para mantener las mejores condiciones para los cultivos.

-Gamify: Crean videojuegos para las marcas para campañas de marketing online. Los videojuegos están enfocados a la marca y a su sector, lo que permite una mayor captación de leads y generación de consciencia de la propia marca.

-Handfie: Pagina web de bricolaje donde tiene blog, como hacer diferentes productos con el material de otros productos de Ikea y creación de productos a mano.

	FUNDACIÓN	PÚBLICO O PRIVADAS	INTENCIÓN ECONÓMICA	DEMO DAY	PROGRAMAS ANUALES	FINANCIACIÓN	ACELERADORA INTERNACIONAL
TETUAN VALLEY	2009	PRIVADA	SIN ANIMO DE LUCRO	SI	1	INVERSORES EXTERNOS	NO

Tabla 6. Datos Tetuan Valley

## 8.7 Wayra

Es la aceleradora corporativa del grupo Telefónica, fundada en el año 2011 y con actividad en España y America Latina. En ellas los participantes reciben un espacio de coworking, mentoría y financiación. El objetivo principal de esta aceleradora es adquirir talento para el grupo Telefónica y desarrollar tecnología para su posterior uso por el grupo. Se trata de una aceleradora horizontal.

La primera sede fue constituida en Colombia, y en ese mismo año se expandió a otros 10 países. Actualmente tiene 10 academias Wayra o hubs en diferentes países de Europa y America Latina, ya que desinvertió en algunos países como República Checa.

Han pasado por su programa las siguiente startups, entre otras:

-Poliglota, una empresa para la traducción e interpretación de diferentes lenguas. El proceso de enseñanza lo acompaña con una herramienta tecnológica para evaluar el proceso de aprendizaje.

-Geneapp: Geenapp es una Plataforma de Promoción de Apps que recoge todas las campañas CPI del mundo y paga a aquellos que generan instalaciones.

-Upplication: es una herramienta que permite a las empresas y autonomos crear la app de su negocio de una forma muy facil e intuitiva.

-Voicemod: APP que hace las comunicaciones personales más divertidas a través de la modificación de la voz en tiempo real.

-Emotions AR: Utiliza la tecnología de realidad virtual aumentada para ayudar a sus clientes a crear y compartir nuevas experiencias de sus proyectos.

-C&G ITsolutions: Empresa de tecnología cuya actividad principal se basa en la prestación de servicios informáticos, electrónicos y de telecomunicaciones.

-Thethings.io: Es una plataforma del internet de las cosas, la cual permite conectar diferentes cosas de diferentes marcas y tecnologías en una plataforma común.

-Wayook: Marketplace de servicios que permite buscar profesionales, empresas de limpieza, servicio doméstico y empleadas del hogar.

	FUNDACIÓN	PÚBLICO O PRIVADAS	INTENCIÓN ECONÓMICA	DEMO DAY	PROGRAMAS ANUALES	FINANCIACIÓN	ACELERADORA INTERNACIONAL
WAYRA	2011	PRIVADA	CON ANIMO DE LUCRO	SI	1	HASTA 50K	SI

Tabla 7. Datos Wayra

## 9. Conclusiones

En este estudio hemos visto que es una aceleradora, que componentes la forman, vocabulario utilizado, las aceleradoras más importantes a nivel nacional, algunos de sus proyectos más relevantes, etc. Una vez leído este estudio se tendrá un conocimiento más amplio del panorama actual de este sector en concreto, además es posible distinguir una aceleradora de una incubadora, ambos con ámbitos de actuación parecidos pero diferentes en la forma de proceder ante las startups que se adentran en sus programas.

La pregunta final que puede surgir es si es recomendable o no acceder a programas de aceleración y si es que si a que programa de aceleración debería acceder.

Para empezar, voy a dar una visión como interesado en participar en algunos de estos programas como posible usuario y que es lo que me encontré. En mi caso he tenido diferentes facilidades para poder acceder a estos programas, debido a que conozco personalmente a Rubén Colomer, cofundador de Plug and Play Spain, el cual me ha podido recomendar en que aceleradora entrar y darme ciertos tips antes de entrar. Otro de los contactos que he podido entrar es a través de un familiar, el cual es amigo directo de un trabajador de alto rango de una de las aceleradoras más importantes del país el cual me ha podido asesorar directamente como se procede. Además, otro familiar cercano ha estado como trabajador en una startup, que en esos momentos ha estado siendo acelerada por uno de los programas más importantes del país, recabando más información acerca de como actuar en el caso de querer entrar.

Debido a mi juventud y la escasa financiación que puedo aportar a las diferentes ideas que tengo me he encontrado que acceder a programas de este estilo es complicado por los diferentes motivos:

- Sin financiación previa hecha por uno mismo o por según se denomina en el mundillo 3Fs (Friends, Family and Fools), es muy complicado entrar en una

aceleradora/incubadora. Ya que buscan inversiones iniciales ya realizadas en el proyecto o con un recorrido hecho para poder minimizar el riesgo de sus inversiones.

- Muchos de estos programas tienen como obligación la dedicación plena y exclusiva en el proyecto, lo cual es coherente. Ahora bien, surge que si es el caso de un joven emprendedor sin acceso a financiación o disponibilidad para invertir en la propia idea. Se encuentran sin recursos para poder invertir en la propia idea dado que vas a trabajar en un proyecto del cual en el corto plazo no se tiene remuneración por ello, lo cual es lo más normal del mundo y lógico, además de depender económicamente de terceras personas. La conclusión de este panorama es que principalmente estos programas están dirigidos a personas que han trabajado previamente y con unos ahorros disponibles tanto para invertir y mantenerse al mismo tiempo.
- Otro punto que me encontré interesante es que una vez accedes las aceleradoras generalmente siempre tienen la última palabra para cualquier acción de calado, como puede ser la entrada de terceros inversores o apertura a otros mercados, por ejemplo.
- Normalmente la inversión que realizan es cambio de un porcentaje bastante elevado del capital social de la startup. Esto es considerando el dinero invertido a cambio del porcentaje acordado. He llegado a ver inversiones de 400€ a cambio de un 5% y derecho de veto ante cualquier acción, y para la venta de ese 5% esta tasada en 200.000€ en un futuro.
- Otro de los casos es los préstamos participativos, una de las necesidades que tiene una persona para empezar una idea de este tipo es la inversión por parte de inversores, y no ligarlas a un préstamo que posiblemente pueden condicionar el resto de la vida de la startup e incluso del emprendedor

Este panorama es el que me he encontrado y me han hecho pensármelo dos veces, finalmente no accediendo a ellos. Me veo en la situación en la que estas ideas pueden surgirles a otras personas y por la incapacidad actual de no poder invertir y encontrar muchas dificultades para el acceso a estos programas.

Esta es una crítica personal hacia estos programas, pero bien es cierto que ofrecen oportunidades únicas a las diferentes empresas o startups ya establecidas. Les ofrecen financiación, la posibilidad de escalar tanto nacional como internacionalmente e infinidad de recursos posiblemente inalcanzables o muy difícilmente accesibles para las startups.

Cuando una startup quieren entrar en un programa de este estilo tiene que tener en cuenta los siguientes factores antes de entrar:

- **Finalidad:** Cual es la finalidad de acceder a estos programas, hay que evaluar la necesidad real que se tiene, y considerar si se puede resolver con el acceso a un programa de aceleración.
- **Sector:** Una vez se establece que es necesario entrar en una aceleradora hay que evaluar cual de las aceleradoras son especialistas en el sector de nuestra startup, ya que son las que mejor conocimiento tienen y más nos podrán ayudar
- **Cual es la necesidad:** Entre todas las aceleradoras escogidas que trabajan el sector hay que evaluar cual de ellas ofrece la mejor solución o asesoramiento ante las necesidades reales de la startup.
- **Condiciones:** Una vez elegida la aceleradora hay que revisar sus condiciones y valorar si van a ser más las ventajas que se van a adquirir al entrar en el proceso a los inconvenientes o riesgos que pueden surgir.

Bajo mi punto de vista estos son los cuatro factores fundamentales para saber si se debe de entrar en una aceleradora y cual de ellas es la más apropiada.

Hay que considerar además que el participar en uno de estos programas de aceleración no quiere decir que la startup va a ser un éxito, aunque las probabilidades son mayores. En estos sitios se ofrece acceso a la formación, a experiencia de profesionales, a coworking y networking entre startups de la aceleradora o de incluso de otras aceleradoras tanto nacionales e internacionales, acceso a recursos muy difícilmente alcanzables en solitario, etc. Este tipo de elementos disminuyen el riesgo y las posibilidades de fracaso de una startup

Un factor importante a tener en cuenta es la participación social del equipo fundador va a verse reducido en el momento de entrar en el proceso y durante este proceso para atraer inversores también se vera reducido. Por lo tanto, es necesario antes de entrar establecer unos mínimos de entrega de participación social simplemente para tener una previsión y poder actuar durante el proceso de aceleración.

Desde el punto de vista de emprendeduría nacional, en España el ambiente emprendedor esta muy favorecido, ya que nos encontramos ante multitud de actores participes en el sector y de diferentes características, el cual favorecen la aparición de startups y el ambiente emprendedor nacional. Esto favorece al país en su desarrollo, el cual lo hace más independiente de factores externos como país.

Finalmente, para resumir y dar una respuesta ante la pregunta de si es conveniente para una startup acceder a una aceleradora es que si que es recomendable. Pero es recomendable habiendo evaluado previamente cuales son los factores que van a condicionar la startup antes de acceder. Además, la mayoría de startups recomiendan entran en estos programas de aceleración por diferentes motivos como puede ser el aprendizaje, el acceso a nuevas oportunidades e incluso una visión más experta sobre nuestra idea.

## 10. Bibliografía

C.Pauwels, B.Clarysse, M.Wright, J.Van Hove. Artículo de Elsevier. Technovation, understanding a new generation incubation model: The accelerator (2016). Obtenido en abril de 2018 de: [www.elsevier.com/locate/technovation](http://www.elsevier.com/locate/technovation)

B.Clarysse, M.Wright, J.Van Hove. Artículo en Nesta. A look inside accelerators | Building business (2015). Obtenido en abril de 2018 de: [www.nesta.org.uk](http://www.nesta.org.uk)

P.Miller, K.Bound. Artículo en Nesta. The Startup Factories | The rise of accelerator programmes to support new technology ventures (2011). Obtenido en Abril de 2018 de: [www.nesta.org.uk](http://www.nesta.org.uk)

Susan L. Cohen. Publicación en Robins School of Business. Accelerating Startups:The seed accelerator phenomenon (2014). Obtenido en abril de 2018 de: <http://scholarship.richmond.edu/management-faculty-publications>

Blog Salmon: ¿Qué es una startup? (2013). Obtenido en mayo de 2018 de: <https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-es-una-startup>

RAE. Obtenido en Mayo de 2018: <http://dle.rae.es/?id=Esip2Nv>

Articulos Economía a nivel usuario. ¿Qué es emprender? (2013). Obtenido en mayo de 2018: <https://economianivelusuario.com/2013/05/21/que-es-emprender/>

Blog Telefónica. ¿Qué ventajas tiene una aceleradora de Startups? (2015). Obtenido en mayo de 2018 de:

[https://www.openfuture.org/es/new/que\\_ventajas\\_tiene\\_una\\_aceleradora\\_de\\_startup](https://www.openfuture.org/es/new/que_ventajas_tiene_una_aceleradora_de_startup)

C. Otto. Blog Startupxplore. ¿Quieres entrar en una aceleradora? Ventajas y desventajas de este modelo (2016). Obtenido en junio de 2018 de:

<https://startupxplore.com/es/blog/quieres-entrar-en-una-aceleradora-ventajas-y-desventajas-de-este-modelo/>

D. Carrero. Blog Seedrocket. ¿Qué es una aceleradora de empresas? (2011). Obtenido en junio de 2018 de: <http://www.seedrocket.com/2011/01/25/aceleradora-empresas/>

A.M. Herrera. Blog Movistar, Con tu negocio. Ventajas e inconvenientes de las incubadoras de empresas (2015). Obtenido en Junio de 2018 de:

<https://www.contunegocio.es/gestion/ventajas-e-inconvenientes-de-las-incubadoras-de-empresas/>

Mapa Startupxplore (2018). Obtenido en junio de 2018:

<https://startupxplore.com/es/mapa>



A. Bustillo. Periódico digital Expansión. Dónde triunfan las 'start up' en España (2015).

Obtenido en Junio de 2018 de: [http://www.expansion.com/emprendedores-  
empleo/emprendedores/2015/11/06/563ce9b3e2704e9e6f8b45f6.html](http://www.expansion.com/emprendedores-empleo/emprendedores/2015/11/06/563ce9b3e2704e9e6f8b45f6.html)

Economía3. Lanzadera cumple cinco años con 200 empresas aceleradas y 420 empleos (2018). Obtenido en Junio de 2018 de: [https://economia3.com/2018/04/25/141590-  
lanzadera-empresas-aceleradas-y-420-empleos/](https://economia3.com/2018/04/25/141590-lanzadera-empresas-aceleradas-y-420-empleos/)

El referente. Plug and Play Spain. Obtenido en junio de 2018 de:

<http://www.elreferente.es/directorio/plug-and-play-spain-212>

Vitemprende. Bankia Fintech by Innsomnia | Las 15 startups seleccionas para el programa de aceleración. Obtenido en Junio de 2018 de:

[http://vitemprende.es/es/innsomnia-las-15-startups-seleccionadas-para-la-aceleradora-  
de-bankia-fintech/](http://vitemprende.es/es/innsomnia-las-15-startups-seleccionadas-para-la-aceleradora-de-bankia-fintech/)

J. Megias. Blog startupexpore. (2016)¿Cuáles son las mejores aceleradoras de España... y cómo entrar en ellas? Obtenido en junio del 2018 de:

[https://startupxplore.com/es/blog/mejores-aceleradoras-de-startups-espana-infografia-  
entrar-en-ellas/](https://startupxplore.com/es/blog/mejores-aceleradoras-de-startups-espana-infografia-entrar-en-ellas/)

Página web de la comunidad Startupexplore. (2018). Obtenido en junio del 2018 de:

<https://startupxplore.com/es>

J. Novoa. Blog El blog salmón. (2013) ¿Qué es el Venture Capital? Obtenido en mayo

del 2018 de: [https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-es-el-venture-  
capital](https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-es-el-venture-capital)

Página web de la organización Nesta (2018). Obtenido en abril de 2018 de:

[www.nesta.org.uk](http://www.nesta.org.uk)

Página web de la empresa Tetuan Valley. (2018). Obtenido en junio del 2018 de:

<https://www.tetuanvalley.com/about/>

Página web de la empresa Wayra. (2018). Obtenido en junio del 2018 de:

<http://wayra.co/sp/about>

Página web de la empresa Lanzadera. (2018). Obtenido en junio del 2018 de:  
<http://lanzadera.es/>

Página web de la empresa Innsomnia. (2018). Obtenido en junio del 2018 de:  
<http://www.innsomnia.es>

Página web de la empresa BBooster. (2018). Obtenido en junio del 2018 de:  
<http://www.bbooster.org/es/bbooster-ventures/>

Página web de la empresa Plug and Play Spain. (2018). Obtenido en junio del 2018 de:  
<http://plugandplayspain.es/plug-and-play/>

Página web de la empresa Seedrocket. (2018). Obtenido en junio del 2018 de:  
<http://www.seedrocket.com/aceleradora/aceleradora-que-es/>

Trabajo Final de Grado, “Estudio de las empresas incubadoras y aceleradoras españolas”. DE Nuria Fusté Pascual, 2017

Trabajo Final de Grado, “Las aceleradoras como trampolín de startups”, Gonzalo Gimeno Casanova, 2016

T. López. Blog de economía No Solo Economía. (2014). Obtenido en mayo del 2018 de:  
<http://nosoloeconomia.com/aceleradoras-incubadoras-empresas/>

Wikipedia. Aceleradora de startups (2014). Obtenido en mayo de 2018 de:  
[https://es.wikipedia.org/wiki/Aceleradora\\_de\\_startups](https://es.wikipedia.org/wiki/Aceleradora_de_startups)