

---

## Innovando entre gigantes: caso Erco Energía

---

Hace algunas décadas, cuando la innovación se asomaba tímidamente en ciertas industrias, las grandes compañías eran aquellas que llevaban años de operación. Su antigüedad era sinónimo de experiencia y calidad. Hoy, sin embargo, al revisar algunas de las organizaciones más grandes, es evidente que el panorama ha cambiado.

Amazon, Google, Apple y Microsoft, entre otras, surgieron como startups y tienen menos de 50 años de existencia. Este fenómeno no se debe a la falta de potenciales competidores durante su surgimiento. Walmart, Yahoo e IBM, por ejemplo, habrían podido transformar sus negocios dificultando la aparición o éxito de estos grandes de la tecnología actual. ¿Cómo es posible que esos emprendimientos tuvieran un crecimiento tan acelerado y lograran posicionarse en la cima en medio de compañías tan reconocidas en ese momento?

Los fundadores de esas organizaciones que hoy hacen parte del top cinco de empresas de tecnología en el mundo, supieron aprovechar lo que para muchos eran debilidades innegables: la falta de recursos y sus pequeños equipos de trabajo. Al parecer, sus competidores no advirtieron que la pasión, la perseverancia y la flexibilidad que los caracterizaba, pesarían mucho más que sus limitaciones.

En el 2010, en Medellín, Colombia, surgió un emprendimiento que empezaría a escribir una historia similar: Erco Energía. Esta startup, fundada por dos egresados de ingeniería mecánica, inició como una pequeña empresa dedicada a la comercialización de paneles solares. Sin embargo, pronto transformarían su idea de negocio para entrar a competir con los grandes del sector: Celsia, EPM, Enel y Terpel, entre otros. En pocos años, Erco se ha convertido en uno de los actores más importantes en la industria de la denominada energía limpia. ¿Cómo lo lograron? Convirtiendo sus debilidades en fortalezas.

- **Ser pequeños.** Aunque es cierto que esto puede representar algunos obstáculos, sobre todo para conseguir financiación y tener credibilidad ante los clientes potenciales, los equipos reducidos de trabajo traen consigo otra serie de ventajas como la agilidad y el compromiso. La falta de burocracia, y de procesos tediosos y demorados, les da la libertad de actuar rápidamente; de experimentar y equivocarse barato. Adicionalmente, es posible construir una cultura organizacional desde cero.
- **No tener trayectoria.** Posiblemente de cara a los clientes esto pueda representar una debilidad. Sin embargo, la falta de experiencia, y el desconocimiento de algunos temas financieros y hasta legales, les dan a los emprendedores la idea de que todo

es posible. Lo anterior, ligado a esa sensación de que no tienen nada que perder al intentarlo, de alguna manera los libera de ese miedo al fracaso que suelen tener quienes trabajan en grandes compañías. Adicionalmente, saben que deben diferenciarse para poder competir con las grandes compañías y poder empezar a construir su trayectoria en el mercado.

- **Tener poco dinero.** La escasez de recursos puede dificultar la escalabilidad del negocio. Sin embargo, en etapas tempranas obliga a los emprendedores a saber priorizar cómo y en qué invierten el dinero que tienen, lo cual es fundamental. Por otro lado, la dificultad de contratar a más personas obliga al equipo inicial a aprender de todo un poco, lo cual los acerca mucho más a la realidad del negocio, sobre todo cuando están en constante contacto con los clientes.



*Imagen 1. Instalación de equipos. Fuente: material Erco Energía*

Así fueron los inicios de Erco. Sus dos fundadores, Juan Camilo López y Juan Esteban Hincapié, llevaban la contabilidad, gestionaban la compra de los equipos e incluso participaban en la instalación y el mantenimiento de los paneles solares. Poco tiempo después, gracias al acompañamiento del Programa de Empresarismo de la Universidad EAFIT, se dieron cuenta de que no estaban agregando valor. Se estaban dedicando a la mensajería de energía solar; comprando paneles en un lugar e instalándolos en otro.

Si bien al principio darse cuenta de la realidad los golpeó, esa conciencia detonaría en ellos la necesidad de buscar algo que realmente les permitiera innovar y diferenciarse de lo que ya existía en el mercado. Fue así como la empresa empezó a articularse mucho más con los actores del ecosistema de emprendimiento de Medellín.

Gracias a una convocatoria para fortalecer emprendimientos innovadores dinámicos creada por Parque E para instituciones de educación superior de la ciudad, Erco logró iniciar su proceso de preincubación. En el programa, los emprendedores tenían acceso a asesorías en mercadeo, finanzas, modelo de negocio y recibían recursos para invertir en el desarrollo de su imagen (diseño de logo, creación de sitio web, etc.) e incluso en viajes a congresos o eventos que les permitiera ampliar su red de contactos.

Luego de consolidar el modelo de negocio, la compañía pasó a la fase de incubación, también de la mano de Parque E, con el objetivo de validarlo. Además del acompañamiento, Juan Camilo y Juan Esteban recibieron el apoyo de Ricardo Sierra Moreno, un reconocido empresario antioqueño, quien continúa siendo su mentor.

Un año después, en el 2015, Erco llegó a Créame para iniciar su proceso de aceleración escalando su modelo de negocio. Con el objetivo de incrementar las ventas, el equipo y los asesores se concentraron en mejorar el pipeline de proyectos, gestionar las ventas y establecer estrategias comerciales que propiciaran el crecimiento de la compañía.

En el 2016, la startup consiguió su primera inversión, a través del fondo de capital privado de Ventures EPM. Desde entonces, Erco continuó articulándose al ecosistema, participando en otras convocatorias y programas de Tecnova, Ruta N, Proantioquia y ANDI del Futuro, entre otros.

En poco tiempo, la compañía dejó de ser una simple mensajera de energía solar. Explorando las tendencias y necesidades del mercado, el equipo de trabajo se dedicó a innovar a partir del diseño de nuevos productos. Fue así como empezaron a ofrecer plataformas de conectividad en la ciudad de Medellín, tráilers para reemplazar plantas diesel utilizadas en eventos públicos, paneles para los alumbrados navideños y sistemas de electrificación rural, con los cuales se podía almacenar energía para el uso de electrodomésticos básicos en zonas alejadas.



*Imagen 2. Productos innovadores de la compañía. Fuente: material Erco Energía*

Esa agilidad, sumada a la inversión que recibieron por parte de EPM le permitió a Erco ser la empresa con más proyectos de energía solar implementados en Colombia. Sin embargo, sus fundadores sabían que, aunque el negocio era rentable y estaba creciendo, debían transformarse nuevamente para estar más cerca de su sueño: convertirse en la compañía de energía más importante de Latinoamérica.

Es por eso que hoy Erco se define como una empresa de implementación y gestión de energía limpia, confiable y económica. Este cambio, aunque aparentemente sutil, les ha

permitido involucrarse en otros negocios. De hecho, actualmente es la compañía líder en la instalación de equipos para carga de vehículos eléctricos. Adicionalmente, su equipo le está apostando fuertemente al almacenamiento de energía.

Todo lo anterior ha sido posible gracias a la cultura de innovación que tiene Erco. Luego de tener durante dos años un área dedicada exclusivamente al tema, sus fundadores entendieron que la innovación debía ser transversal. La transformación de la empresa no podía estar en manos de unos cuantos y mucho menos en una oficina. Todos los empleados debían tener ese espíritu innovador.

De hecho, esa línea de pensamiento fue la que propició el ambiente perfecto para la gestación del proyecto Manhattan, hoy conocido como NEU. Se trata del primer comercializador digital de energía en Latinoamérica, el cual le permite al usuario tener a la mano toda la información de su consumo, dándole además la posibilidad de reducirlo gracias a un sistema soportado en inteligencia artificial.



Imagen 3. Características de NEU. Fuente: material Erco Energía

Hoy en día el Grupo Erco consta de tres compañías sólidas que están creciendo cada vez más. Con 164 empleados, más de 1.600 proyectos a lo largo del territorio nacional y un levantamiento de capital que supera los USD\$8 millones, la organización ha logrado llevar sus servicios a países como Panamá, México y Estados Unidos.



Imagen 4. Empresas del Grupo Erco. Fuente: material Erco Energía

Este resultado es un gran ejemplo de cómo una startup puede aprovechar esas “desventajas” para transformar su idea de negocio y llevarla a otro nivel. Pero además de la agilidad y el compromiso de su equipo de trabajo, Erco supo reconocer a tiempo aquellas capacidades que debía fortalecer para poder escalar su iniciativa y lograr su gran objetivo: descentralizar, descarbonizar y digitalizar la energía.

#### Conferencista

Juan Camilo López es ingeniero mecánico de la Universidad EAFIT. Es, además, co-fundador y CEO de Erco Energía.

*Tomado de la conferencia “Innovando entre gigantes: caso Erco Energía”, dictada el 2 de febrero de 2022 por Juan Camilo López, CEO de Erco Energía.*