



[Home](#) / [Emprendimiento](#) / [Columna](#)



MAYOR CALIDAD, EN VEZ DE CANTIDAD, EN LOS EMPRENDIMIENTOS

26/06/2018 / Columnista:



[Mauricio Matus](#)

Steve Blank, emprendedor en serie y profesor de Silicon Valley, señala que un emprendimiento no es una versión pequeña de una gran compañía.

“Un emprendimiento es una organización temporal en búsqueda de un modelo de negocio escalable, repetible y rentable”. Agregando -lo que define el padre de la metodología Lean startup, Eric Ries- “bajo condiciones de extrema incertidumbre”.

Lo anterior se da en un contexto en el que las aceleradoras e incubadoras en Chile no ofrecen muchas diferencias entre ellas, por lo que deben asumir nuevos desafíos en la búsqueda de más casos de éxito.

Los puntos de vista citados aquí marcan diferencias fundamentales con la definición de la gran compañía, ya que al incluir escenarios de incertidumbre y búsqueda, exigen utilizar modelos de gestión basados en el aprendizaje continuo.

La gran empresa, en cambio, cuenta con un modelo de negocio maduro y repetible, donde el foco es la eficiencia y cumplimiento de los objetivos.

Uno de los desafíos de las aceleradoras e incubadoras de negocios en Chile es aportar al proceso de transformación de un startup en una gran compañía, aumentando su valor y generando impacto económico a sus fundadores, inversionistas y al país. Parece razonable, pero en nuestro “sistema de innovación” no es tan evidente.

En el mundo, en general los programas de aceleración entregan financiamiento, espacio de trabajo, acceso a redes y mentores, talleres y apoyo legal y administrativo por un período entre 3 a 6 meses. Bajo estas condiciones, ecosistemas más desarrollados, con más recursos para inversión y mercados de mayor tamaño, pueden lograr tasas de éxito interesantes en su dealflow.

Sin embargo, considerando las características de Chile, el desafío es migrar de la lógica de mayor cantidad, a una lógica de mejor calidad de los emprendimientos y así avanzar en las tasas de éxito de los emprendimientos apoyados.

Esto es mucho más crítico en caso de Masisa Lab y otras aceleradoras corporativas que tienen un foco específico en una industria en particular, como en el caso nuestro el de la arquitectura, el diseño y construcción.

Por ello, sólo se puede lograr a través de la existencia de dos atributos clave: un compromiso activo de las incubadoras/aceleradoras y mayor paciencia por parte de todos los actores involucrados en el proceso de transformación.

Cuando hablo de mayor compromiso, me refiero al rol que deben asumir los fundadores en la maduración y transformación de su idea de negocio. En ese sentido, las aceleradoras e incubadoras deben comprometerse con sus inversiones de manera activa, participando y respetando el rol de los directorios en la evaluación y análisis de los resultados de la empresa, aportando en la estrategia, planificación y presupuestos.

Los fundadores en general no tienen habilidades ejecutivas, y si las tienen, no pueden ser juez y parte en el proceso de aprendizaje de su emprendimiento, considerando los escenarios de extrema incertidumbre en etapas tempranas. Necesitan de alguien que los acompañe y que los forme.

En cuanto a la necesidad de contar con mayor paciencia, me refiero al período de cautela que hay que tener desde la etapa temprana de un emprendimiento hasta su consolidación como una empresa establecida. Por supuesto que esto no ocurre de la noche a la mañana.

Es más, la simple lógica nos dice que al menos hay que pasar el cierre de dos o tres períodos, recordando que hay que acercarse a cómo lo hacen las grandes empresas, para evaluar el cumplimiento de las proyecciones y la confiabilidad del emprendimiento en la planificación.

Si consideramos el viaje completo desde una idea de negocio innovador hasta una empresa madura con menor riesgo e incertidumbre, y la duración de programas de pre-incubación, incubación y aceleración, este proceso no podría ejecutarse de buena forma en menos de dieciocho meses e incluso podría durar tres años.

Corfo, al ser la institución omnipresente en las iniciativas de emprendimiento e innovación de nuestro país, también debe aportar con sus incentivos para no sólo favorecer la cantidad, sino que también la calidad de los emprendimientos que necesariamente se forman con mayor paciencia, compromiso, recursos y dedicación por parte de todos los involucrados en el interesante desafío de emprender.

10/10/2017 / Columnista: Mauricio Matus

