

LA VELOCIDAD DE INNOVACIÓN EN LAS STARTUPS Y SU FINANCIACIÓN

Posted on 10/10/2013 by Naider



La velocidad de innovación es una de las variables más críticas en el éxito de las startups tecnológicas. Las startups tecnológicas están inmersas en un proceso de captación de mercado tan competitivo que la desaceleración de su innovación puede significar un fatal devenir para la viabilidad de la empresa.

Una startup de base tecnológica no se puede permitir construir un mercado lentamente y a largo plazo e innovar incrementalmente. Muchas empresas de Internet, por ejemplo, han sido pasto de las llamas siguiendo este tipo de estrategias. Es fácil encontrar ejemplos: cientos de empresas de Internet del sector de viajes fueron devoradas tras la irrupción de los grandes americanos (booking, expedia, etc) así como desaparecieron la mayoría de empresas de mapas en la web, por muy consolidada que tuvieran su base de clientes, tras la irrupción de Google Maps.

Éste es quizá uno de los aspectos que hacen que en Europa no existan muchas startups de éxito global. Al no existir un sólido ecosistema de inversores y capital riesgo las startups europeas deben innovar, y crecer, a un ritmo más lento que sus competidoras americanas. En muchos casos esa velocidad de innovación inferior puede significar la desaparición de la startup europea.

Hoy, esta velocidad puede ser crítica en áreas tecnológicas como el Cloud Computing, el Internet de las cosas o la movilidad. **Mientras que en Europa las empresas innovadoras se financian en muchos casos mediante programas e instrumentos públicos o público-privados, que funcionan típicamente con lentos procedimientos, las tecnológicas americanas acuden a un mercado privado de financiación mucho más ágil que les permite acelerar su velocidad de innovación.** Muchos productos europeos desaparecen simplemente porque su modelo de financiación de la innovación es inadecuado para una época con un cambio tecnológico acelerado.

En España la dificultad para startups tecnológicas es todavía más acuciante pues se liga muy rápidamente sus posibilidades de financiación a su éxito en el mercado. Esto hace que muchas empresas tengan que abandonar la construcción de productos realmente innovadores y competitivos por los resultados en el corto plazo. La viabilidad de startups realmente disruptivas en España es prácticamente imposible salvo en muy contadas excepciones.

There are no comments yet.