

LAS VENTAS NO SON UNA BUENA MÉTRICA PARA LAS STARTUPS

Posted on 31/10/2013 by Naider



Leyendo el blog de Eric Ries, uno de los grandes gurús de la metodología de emprendimiento lean y autor del libro "Lean Startup" comentaba en un post que **las ventas no son una buena métrica para las startups**. Es decir, que es un error evaluar el potencial y el nivel de desarrollo de una startup en función de las ventas que logra.

Estoy totalmente de acuerdo con esta aseveración y considero que ésta es una de las principales razones por las que en España, y también en Europa, hay tan menos startups de éxito que en los EEUU. En España la métrica de los ingresos es clave incluso desde el primer año. Incluso en las rondas semilla los inversores y las aceleradoras suelen dar muchísima importancia a las ventas. El problema de las startups tanto las tecnológicas como web suele ser que pueden sus ingresos suelen ser muy pequeños o incluso nulos durante los primeros años mientras realizan la construcción del producto y el customer development. **En EEUU entienden esta singularidad, comprenden que existen otras métricas más importantes, y dan oxígeno a estas startups mediante importantes rondas de inversión mientras que no existen ventas.** En España, la startup muere irremediablemente ya que no existen inversores que entienda el resto de métricas o que quiera asumir ese mayor grado de riesgo.

There are no comments yet.