

Empresas de Base Tecnológica: sus riesgos y cómo mitigarlos



Dr. Martín Virdis

Gerente de Proyectos y Estrategias de la Agencia Municipal de Ciencia y Tecnología de Bahía Blanca

consejo

Profesional de Ciencias
Económicas de la Ciudad
Autónoma de Buenos Aires

Fuente: Revista Consejo Año IV – Nº 21 – Marzo 2012 – ISSN 1851-6610



Las Empresas de Base Tecnológica (EBT) son aquellas que basan su competitividad en la creación de nuevos productos, servicios y procesos derivados del conocimiento científico y tecnológico. A diferencia de aquellos que emprenden en mercados tradicionales o ya establecidos, los emprendedores de base tecnológica deben enfrentar una mayor incertidumbre y por ende una mayor dificultad para conseguir financiamiento y tener éxito en el mercado.

Los riesgos específicos asociados a las EBT los podríamos definir como:

- Riesgo tecnológico.
- Riesgo comercial.
- Riesgo de modelo de negocio

El riesgo tecnológico es aquel derivado de la incertidumbre sobre la factibilidad de transformar la idea inicial en un producto, proceso o servicio comercializable. Este riesgo irá disminuyendo en la medida en que el proyecto supere el proceso de prototipado o escalamiento desde una etapa laboratorio hasta una industrial. Al tratarse de productos innovadores que crean nuevos mercados o segmentos, existe el riesgo de que el nuevo desarrollo no sea aceptado por los potenciales clientes. Finalmente, suponiendo que nuestro producto genera valor para los clientes y que la empresa logra capturar ese valor a través de las ventas, es clave alcanzar un modelo de negocio sustentable y escalable en el tiempo.

Con el objetivo de mitigar la incertidumbre de este tipo de emprendimientos, Steve Blank ha desarrollado el “Modelo de Desarrollo del Cliente”, que consiste en la búsqueda del modelo de negocio y producto adecuado a través de iteraciones basadas en escuchar y entender qué es lo que el cliente objetivo quiere o necesita, y perseverar o modificar nuestra idea sobre la medición y aprendizaje de cada una de las fases. Dado que estamos hablando de nuevos mercados, el modelo consta de una primera etapa de búsqueda, en la que se debe descubrir y validar al cliente, y una segunda etapa de ejecución, en la que se generan los clientes y se construye la empresa.

Mientras que las teorías de admisión tradicionales se basan en un proceso de planificación, ejecución y control, este proceso de creación de empresas tecnológicas está íntimamente relacionado con las metodologías ágiles que se basan en la entrega rápida del producto y la adaptación fundada en el aprendizaje sobre el propio trabajo y la experiencia del cliente.

Entonces, mientras que las empresas establecidas, que trabajan sobre productos y mercados conocidos, ejecutan su plan de negocio, las nuevas EBT, que enfrentan mercados desconocidos y alto riesgo tecnológico, son instituciones que buscan definir su modelo de negocio a través de la medición de la respuesta de los clientes. En los últimos años se han desarrollado distintos programas de apoyo a emprendedores tecnológicos desde el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva, la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica, el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y algunas provincias. Inclusive ciudades como Bahía Blanca, Tigre y Comodoro Rivadavia tienen agencias municipales orientadas a

estos fines. Sin embargo, este apoyo debe ir acompañado con programas de educación emprendedora dentro de nuestras universidades con el fin de minimizar los fracasos y maximizar los beneficios generados por los recursos destinados a crear nuevas EBT en la Argentina.

