

Hacia una pediatría empresarial



Dr. Gabriel Jacobsohn

Socio Fundador de Bootmindes Asesor del Centro Emprendedor de la FCE – UBA

consejo

Profesional de Ciencias
Económicas de la Ciudad

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

Un año después de haberme recibido de Licenciado en Administración comencé a trabajar con otros colegas desde la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires (FCE-UBA) en un programa de apoyo a emprendedores. Durante ese período nos dimos cuenta de que el herramental que teníamos no era el adecuado para lidiar con las necesidades de una nueva empresa.

En mi reciente experiencia de padre, descubrí una serie de profesionales que se encargan de los primeros años de vida de mi hijo. La pediatría está legitimada en la medicina y en la sociedad. En cambio, el management no reconoce una especialidad para los primeros años de vida de una empresa.

Tratar a un niño con los mismos niveles de alimentación, remedios y posología que a un adulto probablemente termine perjudicando su salud. Lo mismo pasa con las empresas jóvenes. Utilizar las herramientas usadas para empresas maduras no les es para nada útil.

La eficiencia es muy valiosa para las empresas maduras. En cambio, para una empresa joven es importante superar esa fase de incertidumbre que implica encontrar una propuesta de valor atractiva para un número significativo de clientes.

En la fase de formación de una nueva empresa, los emprendedores invierten muchos recursos personales (tiempo, esfuerzo y energía) y materiales (dinero). Los profesionales que ayudamos a estas empresas a nacer y crecer fortalecidas somos tan responsables por su salud como lo es un pediatra. Para ello debemos entender a los emprendedores, sus motivaciones, sus ambiciones, los aspectos que disfrutan y los que no. A partir de ello, el trabajo fundamental consiste en ayudarlos primero a validar su visión (destino) y luego a ir evolucionando en la ejecución (camino). Me ha tocado muchas veces ver emprendedores que basan sus negocios en visiones equivocadas. Como consultores nos corresponde señalarles cuando consideramos que el destino no parece correcto.

Además, somos responsables por ayudarlos a transitar de manera exitosa el camino. Hoy desde la pediatría empresaria tenemos herramientas para hacer crecer empresas más robustas y sanas. Por nombrar algunas de ellas:

- Gestión de redes: para bootstrapping de recursos y alianzas.
- Modelo de negocio: para definir la forma en la que el negocio se va a apropiarse de la generación de valor.
- Metodología de desarrollo de clientes: para identificar qué aspectos de los productos y servicios que se ofrecen son valorados por los clientes y cómo modelizar el proceso de venta.
- Métricas específicas: como costo de adquisición de clientes, time to market, burn rate, valuación, etc.

Las decisiones son del emprendedor, pero sin herramientas, información pertinente y una buena orientación esas decisiones tendrán menos fundamentos. Los profesionales en Ciencias Económicas somos responsables de ayudarlos a crecer o dejarlos hundirse.