LITORALPRESS

Fecha: 13-07-2025
Medio: La Tercera
Supl. : La Tercera - Pulso
Tipo: Noticia general
Título: Seis razones de por qué las startups fracasan según Harvard

Pág. : 12
Cm2: 807,2

Tiraje: 78.224
Lectoría: 253.149
Favorabilidad: No Definida

Seis razones de por qué las startups fracasan según Harvard

Las startups no fracasan porque no exista una necesidad del mercado. Fracasan por una multiplicidad de razones. Y Tom Eisenmann, académico de la Escuela de Negocios de Harvard, sabe cuáles son.

Patricio Lazcano

Tom Eisenmann ha sido académico en la Escuela de Negocios de Harvard por casi 30 años. Es profesor de "El Gerente Emprendedor", una cátedra obligatoria de todos los MBA de esa universidad.

Durante su trabajo como docente, ha evangelizado sobre todos los aspectos del lanzamiento de una nueva empresa, pero una pregunta recurrente de sus alumnos siempre lo ha atormentado: ¿por qué tantas startups fracasan?

Descubrió que había mucha literatura sobre el éxito, pero muy poco sobre los reveses. "El acceso a datos sobre empresas fallidas para estudios puede ser difícil, ya que las bases de datos que rastrean el progreso de las empresas se basan en los autoinformes de los emprendedores", explica Eisenmann a La Tercera desde EE.UU.

Las seis razones

Dice que tras el fracaso de una empresa, puede ser difícil obtener informes, ya que los emprendedores suelen dejar de usar el correo electrónico de su empresa y no perciben ninguna ventaja en informar sobre su revés. Además, añade que la investigación cualitativa basada en entrevistas con fundadores fallidos puede ser difícil de realizar, ya que los emprendedores suelen sentirse avergonzados por su fracaso o desean evitar la angustia asociada a contar su caída.

Por último, señala que los emprendedores son ensalzados por el público, lo que genera una fuerte demanda de historias de éxito.

Por ello y decidido a entender las razones entrevistó y encuestó a cientos de fundadores e inversores y a numerosas personas sobre sus reveses empresariales, una investigación que plasmó en Por qué fracasan las startups, libro en el que identifica al menos seis patrones recurrentes que explican por qué un gran número de estas empresas terminan naufragando.

Advierte que las seis razones no son mutuamente excluyentes. "Al comenzar mi investigación, identifiqué más de 50 razones por las que las startups fracasan. Logré combinar algunas de ellas al formular mis seis patrones, pero omití otras razones importantes".

Dice que por ejemplo, muchas empresas con base científica (como la biotecnología) fracasan porque una hipótesis sobre un avance científico resulta ser falsa. Y agrega otro ejemplo: con la llegada del Covid 19, cientos de miles de empresas que dependían del tráfico peatonal (restaurantes, turismo, etc.) fracasaron, "y estos fracasos no pueden atribuirse a errores de los emprendedores".

El falso comienzo: la principal razón del fracaso

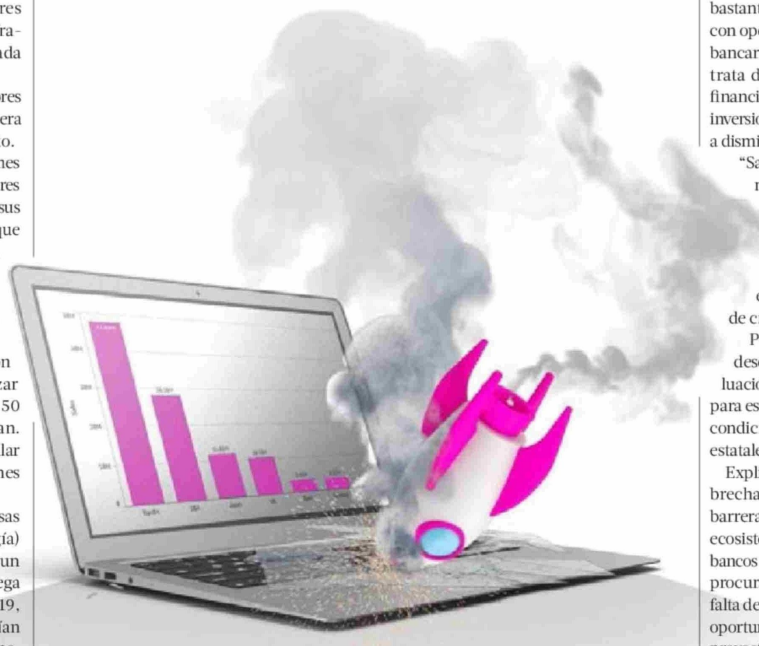
Sin embargo, de las seis principales causas de fracaso, dice que hay una primordial. "Estoy convencido de que la principal causa de muerte de las startups en fase inicial es el 'falso comienzo', es decir, apresurarse a desarrollar y vender un producto sin invertir esfuerzo en una investigación previa que demuestre que el producto es una solución convincente para una necesidad urgente del cliente".

Eisemann también identifica lo que denomina "malos compañeros de cama", es decir, cuando los fundadores del emprendimiento identifican una buena idea, pero la relación entre ellos no es la adecuada. Y no se trata simplemente de una mala relación personal: por el contrario, puede ser que se lleven tan bien, que ninguno sea capaz de criticar al otro, "para no invadir su territorio".

Otra razón de fracaso es lo que Eisemann identifica como "falso positivo", cuando el emprendimiento tiene un prometedor inicio, pero que está distorsionado porque el lanzamiento de la operación está muy enfocado en un segmento de clientes muy afín a la propuesta de valor. Pero al intentar crecer, se topan con clientes con necesidades muy diferentes a los segmentos iniciales en los cuales se habían cimentado los resultados para validar el negocio.

La presión por crecer y rentabilizar lo antes posible, también termina siendo una habitual causa de fracaso. La ilusión de convertirse en un unicornio (empresa privada valorada en más de mil millones de dólares). Bajo esta presión, una startup genera tracción rápidamente, levanta dinero a una valoración muy elevada, pero satura rápidamente su pequeño nicho.

Además, muchas startups apelan a una "cadena de milagros" para triunfar. Apuestan por ejemplo, a cambios importantes en el comportamiento de usuarios, combinados con el desarrollo de nuevas tecnologías y acuerdos con grandes empresas, los que les darán las herramientas necesarias para su supervivencia. Se trata de startups que pueden ser enormes, pero cuya probabilidad de supervivencia es baja porque dependen de una interminable cadena de acontecimientos, que en un punto, pueden interrumpirse.



Fallido financiamiento

Por último, aparece la falta de financiamiento. Parece obvio, pero muchos emprendedores desconocen todas las fuentes de recursos disponibles. Existen inversores ángeles, los capitalistas de riesgo, además de préstamos bancarios convencionales.

Según Sebastián Castro, gerente de segmento pyme y emprendimiento de banco Bci, el conocimiento de los emprendedores chilenos sobre fuentes de financiamiento varía bastante. En general -dice- se manejan bien con opciones tradicionales como préstamos bancarios o capital propio, pero cuando se trata de alternativas como programas de financiamiento público, capital de riesgo o inversionistas ángeles, el conocimiento tiende a disminuir, sobre todo en etapas tempranas.

"Sabemos que los emprendedores reconocen a los bancos como una fuente de financiamiento, pero muchas veces no conocen la variedad de productos disponibles ni las condiciones diferenciadas que pueden existir para startups o pymes en etapa de crecimiento", agrega.

Por ello, dice que en muchos casos, desconocen que existen modelos de evaluación crediticia especialmente diseñados para este segmento, o que pueden acceder a condiciones preferentes gracias a garantías estatales como FOGAPE o FOGAIN.

Explica que en Bci han detectado que esta brecha de información sigue siendo una barrera importante para el crecimiento del ecosistema. Por eso, señala que el rol de los bancos va más allá del financiamiento y deben procurar ser agentes educativos activos. "La falta de acceso a redes o a orientación técnica oportuna puede marcar la diferencia entre un proyecto exitoso y uno que no logra escalar, y ahí es donde creemos que la banca también tiene un rol que cumplir", sostiene.