

Kippel⁰¹

TECNOLOGÍA

Financiación, visibilidad y experiencia: los retos de las 'start ups' más punteras

El 97% de las compañías especializadas en servicios o productos de tecnología punta quieren afianzar sus vínculos con las grandes compañías. Apenas la mitad de estas, sin embargo, consiguen establecer relación.

19 JUN 2017 — 04:54

POR DANIEL LÓPEZ



Encontrar un camino en el que convergen la innovación y las últimas tecnologías con la mentalidad de las grandes empresas. Este es uno de los grandes retos a los que se enfrentan las *start ups* más disruptivas del momento, compañías que han dado sus primeros pasos en el mercado y que buscan una forma de acercarse a los pesos pesados del sector. Conseguir este punto de unión es, no obstante, tarea ardua.

Así se desprende del estudio *What deep-tech start ups want from corporate partners*, elaborado por **Hello Tomorrow** y **The Boston Consulting Group**, el cual define los cuatro principales retos a los que se enfrentan las nuevas empresas tecnológicas: dificultad de obtener fondos (80%), el acceso a los mercados (61%), la experiencia técnica (39%) y la experiencia en los negocios (26%).

Para obtener esta experiencia técnica, los emprendedores necesitan colaborar con compañías y universidades. Según el informe, el 97% de las nuevas empresas están interesadas en colaborar con

1/2

<https://www.kippel01.com/tecnologia/financiacion-visibilidad-y-experiencia-las-piedras-en-el-camino-de-las-techies-mas-punteras.html>

El presente contenido es propiedad exclusiva de Ripley Gestora de Contenidos, SL, sociedad editora de Kippel01.com (www.kippel01.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

Kippel⁰¹

TECNOLOGÍA

las grandes corporaciones, pero apenas la mitad de ellas consigue establecer este tipo de asociaciones:

El lanzamiento de estas ‘start ups’ es más costoso que el de una empresa digital

Otro de los problemas que afrontan estas *start ups* es que su lanzamiento es más costoso y lento que el de una *start up* digital. Algunos de los elementos que las diferencian son, por ejemplo, la necesidad de obtener una mayor base de investigación y desarrollo, así como un proceso de industrialización fuerte y mayores inversiones a largo plazo.

Otro de los retos que señala el estudio es la dificultad para definir comercialmente el producto mientras está en pleno proceso de creación. Uno de los casos que apunta el informe de **Hello Tomorrow** y **Boston Consulting Group** es la tecnología *blockchain*, desarrollada como una solución específica para Bitcoin y que abrió la puerta a un nuevo segmento financiero que sus desarrolladores no previeron.

Ante estas dificultades para encontrar el punto medio entre las *techies* más disruptivas y las grandes empresas, ¿qué propone el estudio? Aquellas compañías interesadas en colaborar con esta clase de *start ups* deben encontrar un equilibrio apropiado entre sus propias ideas e innovación y aquellas provenientes de las *start ups*. La adopción de un entorno ágil también es una de las medidas que puede facilitar que estos dos tipos de compañías encuentren un camino común.

De momento, las grandes compañías ya han dado algunos pasos en pro de adaptar toda su estructura al nuevo progreso tecnológico. Ejemplo de ello es la financiación total de las grandes corporaciones en biotecnología, un sector que llegó a copar 7.900 millones de dólares (7.000 millones de euros) de financiación en 2016, frente a los 1.700 millones de dólares (1.519 millones de euros) obtenidos en 2011.

La realidad aumentada y la realidad virtual, así como las compañías especializadas en drones y en investigación en el espacio también han despertado el interés de estas grandes empresas. Según los últimos datos disponibles, estas tecnológicas acumularon más de 3.500 millones de dólares (3.127 millones de euros) en financiación conjunta en 2015, en comparación con 104 millones de dólares (93 millones de euros) en 2011.

2/2

<https://www.kippel01.com/tecnologia/financiacion-visibilidad-y-experiencia-las-piedras-en-el-camino-de-las-techies-mas-punteras.html>

El presente contenido es propiedad exclusiva de Ripley Gestora de Contenidos, SL, sociedad editora de Kippel01.com (www.kippel01.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.
