

Startup: Concepto y ciclo de vida

DANIEL ESCARTÍN
ÀLEX MARIMON
ALBERT RIUS
XAVIER VILASECA
ÀNGEL VIVES
UPF Barcelona School of Management

Fecha de recepción: 15/6/2020

Fecha de aceptación: 5/9/2020

RESUMEN

La presencia de las *startups* en el ecosistema empresarial actual ha supuesto grandes cambios en el proceso de emprendimiento, así como ha colaborado al desarrollo económico y tecnológico global actual. Este artículo describe las características principales de las *startups* y su ciclo de vida.

Clasificación JEL: G12, G32, M13

PALABRAS CLAVE

Startup, Ciclo de vida, Innovación.

ABSTRACT

The presence of *startups* in today's business ecosystem has meant great changes in the entrepreneurial process as well as contributing to the current global economic and technological development. This article describes the main characteristics of the *startups* and their life's cycle.

JEL classification: G12, G32, M13

KEYWORDS

Startup, Lifecycle, Innovation.

1. Introducción

Las *startups* se han ganado por méritos propios un papel decisivo en el actual ecosistema empresarial —sobre todo en los países más desarrollados tecnológicamente—, no solo como una novedosa estructura empresarial y forma de entender el emprendimiento, sino también como el vehículo a través del cual se está estructurando la Revolución Industrial 4.0.

Google, Facebook, Airbnb, WhatsApp o Uber... son algunos de los ejemplos de compañías que iniciaron su andadura empresarial con una idea de negocio innovadora y consiguieron alcanzar el éxito. El número de *startups* crece cada vez más rápido y su presencia alrededor de todo el mundo es una realidad. A nivel mundial, se calcula que actualmente hay más de 300 millones de *startups* y que cada año aparecen 100 millones nuevas. Estados Unidos es, sin lugar a dudas, el paradigma de las *startups*, en 2019 se lanzaron 30,7 millones de nuevos pequeños negocios. Su realidad empresarial, estrechamente relacionada con su mentalidad innovadora y arriesgada, ha hecho del emprendimiento un pilar importante de su economía. Mientras tanto en Europa, países como Gran Bretaña, Alemania, Suecia y Rusia se encuentran en el top ten de países que generan *startups*. No obstante, aunque aún lejos de Estados Unidos, la importancia de este modelo de negocio ha evolucionado exponencialmente estos últimos tiempos en Europa como consecuencia de avances tecnológicos y económicos; y recientemente países como Dinamarca, Rumania, Estonia, Lituania y España aparecen también como lugares con un ecosistema empresarial muy favorable para las *startups*.

Iniciaremos nuestro estudio profundizando en el concepto de *startup* y conociendo en detalle qué particularidades comparten.

Comúnmente conocemos a las *startups* como empresas de nueva creación. No obstante, no todas las empresas de nueva creación son *startups*; y, ni siquiera, todas las *startups* son empresas de nueva creación. Una de las primeras definiciones clásicas sobre el término *startup* es de Blank (1953): “Una startup es una organización empresarial de carácter temporal diseñada para buscar un modelo de negocio repetible y escalable”. Y es que las

startups requieren inversión en investigación y desarrollo para obtener un producto o servicio innovador. En su mayoría son empresas que aportan soluciones creativas a problemas cotidianos mediante la tecnología. Según Blumenthal (1983), cofundador y co-CEO de *Warby Parker*: “Una startup es una empresa que trabaja para solucionar un problema cuya solución no es obvia y cuyo éxito no está garantizado”.

Es basándose en estos dos pilares: innovación y crecimiento exponencial, que se vertebra la evolución de las *startups*; tal como explica Graham (1964): “Las startups son estructuras empresariales orientadas a conseguir un rápido crecimiento en base a una innovación”. A diferencia de las empresas tradicionales que basan su modelo de negocio en replicar ideas ya existentes y consolidadas mediante procesos y tecnología ya establecidos y aceptados; las *startups* basan su actividad en la investigación y el desarrollo con la finalidad de obtener un producto o servicio final único y diferenciado. Aun así, y a pesar del escaso tiempo transcurrido desde su aparición, la incidencia de las *startups* va mucho más allá de un cambio en el mundo empresarial; las *startups* son la fuente de dinamismo a través del cual se está canalizando nuestra evolución como sociedad hacia un mundo más moderno, emprendedor y tecnológico.

Los dos rasgos básicos que diferencian a las *startups* respecto a la mayoría de empresas son: estructura de financiación particular y ciclo de vida propio.

Anteriormente, la idea de iniciar un proyecto empresarial solo era posible con una gran aportación de capital inicial que respaldase la inversión. Las empresas de nueva creación tradicionales salían al mercado después de arriesgar una cantidad de dinero determinada y esperando generar retornos a medio o largo plazo. Sin embargo, las TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación) tienen asociados unos costes de desarrollo menores a los de empresas de otros ámbitos. Como consecuencia de ello, las necesidades de financiación son inferiores inicialmente permitiendo así conseguir un crecimiento rápido y eficiente a corto y medio plazo. Es más; cada vez es más habitual, a pesar de la gran incertidumbre y el elevado porcentaje de fracaso, ver ejemplos de *startups* que se convierten en unicornios —empresas que superan la valoración de mil millones de dólares antes de empezar a cotizar en bolsa—. En la figura 1 se acompaña un ranking de *startups* unicornio más valoradas.

Company	Valuation (\$B)	Date Joined	Country	Industry	Select Investors
Toutiao (Bytedance)	\$75	4/7/2017	China	Artificial intelligence	Sequoia Capital China, SIG Asia Investments, Sina Weibo, Softbank Group
Didi Chuxing	\$56	12/31/2014	China	Auto & transportation	Matrix Partners, Tiger Global Management, Softbank Corp.,
Stripe	\$36	1/23/2014	United States	Fintech	Khosla Ventures, LowercaseCapital, capitalG
SpaceX	\$36	12/1/2012	United States	Other	Founders Fund, Draper Fisher Jurvetson, Rothenberg Ventures
Palantir Technologies	\$20	5/5/2011	United States	Data management & analytics	RRE Ventures, Founders Fund, In-Q-Tel
Airbnb	\$18	7/26/2011	United States	Travel	General Catalyst Partners, Andreessen Horowitz, ENIAC Ventures

Fuente: Cblnsights data base.

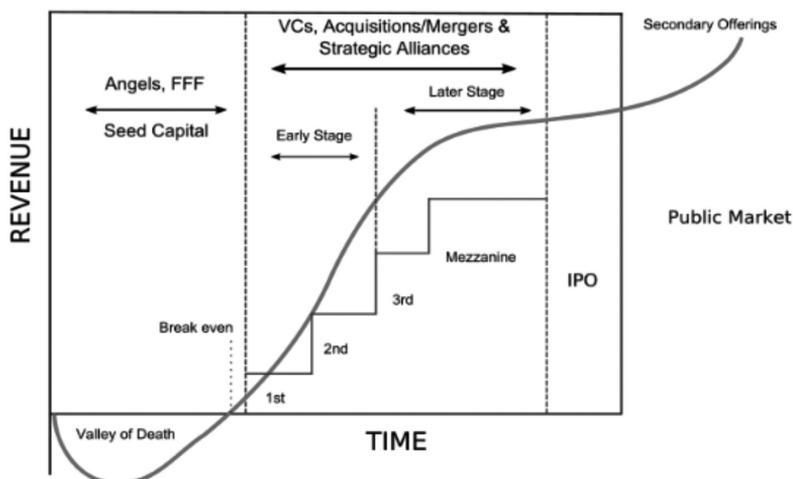
Figura 1. Ranking *startups* unicornio más valoradas.

Este cambio en el proceso de creación de empresas ha generado una revolución en la forma de emprender. Esto ha motivado a Gobiernos, universidades, organismos no gubernamentales y a la empresa privada a dedicar recursos y acciones concretas a la construcción de un ecosistema emprendedor. Es en este contexto cuando surge la necesidad de establecer modelos de valoración que se ajusten a este tipo organizaciones: ¿Cómo podemos decidir si invertir en el desarrollo de estas empresas, si sabemos que sus características tan peculiares hacen que los métodos de valoración de empresas tradicionales no puedan aplicarse con el mismo rigor?

Para dar respuesta a esta cuestión, es trascendental conocer en qué fase se encuentra la *startup*. Y es que, según la fase del ciclo de vida que atraviese la compañía, sus necesidades, objetivos y características varían de forma considerable.

2. Las etapas de una *startup*

A continuación, vamos a profundizar sobre las diferentes etapas del ciclo de vida de la *startup*, incidiendo en las diferencias respecto a las empresas tradicionales (ver figura 2).



Fuente: <<https://www.businessoffashion.com/articles/>>.

Figura 2. Ciclo de vida de una *startup* relacionando ingresos y tiempo.

La etapa inicial conocida como «Valle de la Muerte», —etapa inicial del ciclo de vida de una empresa en la que la incertidumbre y la falta de ingresos generan un elevado riesgo en las perspectivas de éxito futuras de la compañía—, está compuesta a su vez por dos subetapas: *Pre Seed* y *Late Seed* (*seed* significa semilla) que vamos a diferenciar dado que existen divergencias entre ellas que es importante señalar.

- Etapa *Pre-seed*

La etapa *Pre-seed* es la fase inicial del ciclo de vida de una *startup* y se caracteriza, principalmente, por la fuerte inversión necesaria en I+D+i (Investigación, Desarrollo e Innovación) para tratar de dar forma a la idea de negocio. El desarrollo del software y la posibilidad de externalizar servicios reduce el tiempo y la inversión necesaria para superar esta etapa inicial; pero es importante tener en cuenta que en la etapa *pre-seed* no hay clientes y, por tanto, no se generan ingresos. Solo hay inversiones, gastos y pagos.

Se trata de una etapa en la que el grado de incertidumbre acerca de la supervivencia de la compañía es máximo. En esta etapa, de acuerdo con muchos estudios como los de Gompers y Lerner (2004) y Failory (2020), el 90% de las *startups* que no han acudido a financiación profesional fracasan.

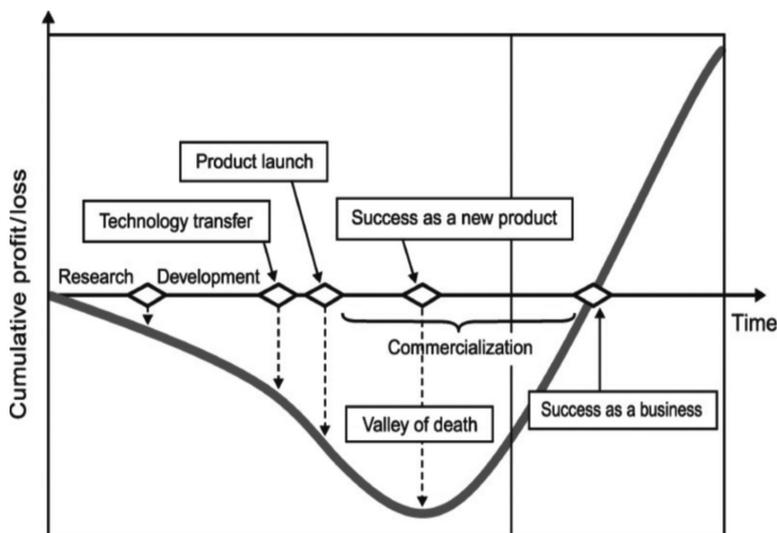
En esta fase existen diversas alternativas para obtener la financiación que cubra los gastos iniciales. Por un lado, están los *Family, Fools &*

Friends (Triple F, familia, locos y amigos), que consiste en conseguir pequeñas cantidades de dinero procedentes del entorno cercano de los socios. También es habitual el papel de los conocidos como *Business Angels*, que son inversores profesionales (normalmente, personas físicas) que aportan capital pero también recursos intangibles como experiencia, contactos o clientes a empresas emergentes a cambio de una cierta participación accionarial con el fin de obtener una alta rentabilidad futura.

Sin embargo, hay países donde es más complicado el acceso mediante estas vías debido a diferencias culturales respecto a la filosofía del emprendimiento empresarial y es necesario recurrir a la autofinanciación y a la banca privada. He aquí la importancia de conseguir construir un ecosistema de emprendimiento donde todos los actores se involucren y el acceso a la financiación permita sostener un gasto en I+D elevado como base del desarrollo empresarial.

- Etapa *Seed*/Lanzamiento

La etapa *Seed* es la fase más crítica del ciclo de vida de la *startup* dado que es la etapa en la que la compañía trata de iniciar el proyecto mediante un modelo de negocio adecuado y eficiente. La empresa inicia sus operaciones y lanza el producto o servicio al mercado validando la reacción de los usuarios e intentando atraer a los primeros clientes. Hay que observar con detalle su evolución mientras se construyen los cimientos del proyecto sin tener ingreso alguno, tal como podemos observar en la figura 3. Todo empieza con la I+D, sigue con la transferencia de conocimiento que permite lanzar el producto y comercializarlo.



Fuente: Osawa & Miyazaki (2011).

Figura 3. Valle de la Muerte.

La necesidad de financiación es mayor y es necesario acudir a lo conocido como *seed capital* (capital semilla) que se diferencia del capital riesgo en que se produce en una etapa más temprana y en que el criterio de decisión de inversión es la percepción de fortaleza de la idea del proyecto y no tanto en las posibilidades de generación de flujo de caja futuro. También se puede acudir al micromecenazgo, que es un mecanismo de financiación colectivo que normalmente se desarrolla mediante plataformas electrónicas que permite financiar proyectos emprendedores mediante una diversificación del riesgo entre los múltiples microinversores.

En esta etapa se hacen las denominadas rondas de financiación (ver capítulos siguientes) que reciben las compañías por parte de fondos de inversión, *Business Angels* o plataformas de *crowdfunding*. Estas aportaciones suelen oscilar entre los 200.000 euros y el millón de euros, en función del potencial futuro del proyecto.

• Etapa *Early Stage*

La *Early Stage* es la etapa inmediatamente posterior a la superación del punto de equilibrio, que es el momento en el que los ingresos cubren todos los gastos en que ha incurrido la empresa. Aun así la empresa sigue teniendo

unas tensiones de tesorería bastante elevadas y sigue requiriendo una importante inyección de liquidez por parte de agentes externos.

En esta fase ya se pueden empezar a realizar aproximaciones sobre cuál va a ser la capacidad futura de generación de recursos de la *startup*, favoreciendo así la entrada de nuevos intervinientes con mayor capacidad y un grado de profesionalización ligeramente superior a los de la etapa anterior. Es en este momento cuando suelen entrar en escena actores como los fondos de inversión de capital riesgo o los fondos de *Venture Capital*. A diferencia de los *Business Angels*, los fondos de *Venture Capital* no proceden de personas particulares sino de fondos de inversión especializados que aportan grandes cantidades de capital divididas en distintas rondas de financiación.

El objetivo de la financiación en esta etapa es obtener el empujón definitivo necesario para acelerar exponencialmente la curva de crecimiento de la empresa.

- Etapa *Later Stage*/Crecimiento

La etapa *Later Stage* en la mayoría de casos se caracteriza por tratarse de la etapa más prolongada en el tiempo. Tras un breve periodo de tiempo en la etapa anterior en que se produce un crecimiento muy pronunciado de los ingresos obtenidos, se produce un allanamiento de la curva que viene acompañado por la consolidación de EBITDA (*Earnings Before Interests Taxes Depreciation and Amortization*, Beneficios Antes de Intereses, Impuestos y Amortizaciones) positivo de forma recurrente y sólida y, finalmente, la fidelización de ciertos clientes converge con el aumento de ingresos mediante la captación de nuevos clientes.

A partir de aquí, la *startup* empieza a contar con el músculo financiero necesario para poder tener acceso a canales de financiación más tradicionales. Por tanto, en esta etapa coexisten diversas fuentes de financiación: autofinanciación, sociedades de capital privado y bancos de inversión, y los distintos agentes que se habían ido incorporando en las fases anteriores del ciclo.

- Etapa *Exit Stage*

Como ya se ha indicado, el 90% de las *startups* fallan antes de alcanzar el éxito. Por tanto, solo una de cada 10 acaba teniendo éxito, lo que da una muestra de las dificultades y riesgos que comportan estos proyectos empresariales.

3. ¿Cuándo una *startup* deja de serlo?

Pese a que existe cierta ambigüedad y hay discrepancias entre autores respecto a este asunto, consideraremos que la empresa deja de ser una *startup* cuando además de que su actividad genera beneficios para funcionar de forma sostenida en el tiempo, alcanza el máximo de su etapa de crecimiento. Es decir, en la etapa de salida o *exit stage*, la compañía pasa a convertirse en una empresa tradicional y deja de ser una empresa emergente que debe dar el siguiente paso: ya sea saliendo a bolsa mediante una OPV —Oferta Pública de Venta—, fusionándose con otra compañía o bien siendo adquirida por una empresa más grande.

Referencias bibliográficas

- BLANK (1953) “A *Startup* Conversation With Steve Blank”. Disponible en: <<https://www.forbes.com/sites/kevinready/2012/08/28/a-startup-conversation-with-steve-blank/#6613b87af0db>>.
- BLUMENTHAL, N. (1983) “What Is A *Startup*?” Disponible en: <<https://www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/#51cefe7b4044>>.
- FAILORY (2020) “The Ultimate *Startup* Failure Report”. Disponible en: <<https://www.failory.com/blog/startup-failure-rate>>.
- GOMPERS y LERNER (2004) “The Venture Capital Cycle”. Disponible en: <https://www.researchgate.net/publication/228320036_The_Venture_Capital_Cycle>.
- GRAHAM (1964) “Paul Graham On Building Companies For Fast Growth”. Disponible en: <<https://www.inc.com/magazine/201309/issie-lapowsky/how-paul-graham-became-successful.html>>.
- OSAWA, Y. y MIYAZAKI, K. (2006) “An empirical analysis of the valley of death: large-scale R&D project performance in a Japanese diversified company”. *Asian Journal of Technology Innovation*, 14(2):93–116.
- ZWILLING, M. (2013) “10 Ways For *Startups* To Survive The Valley Of Death, Forbes”, 18 de febrero. Disponible en: <<https://www.forbes.com/sites/martinzwilling/2013/02/18/10-ways-for-startups-to-survive-the-valley-of-death/#e9c288f69eff>>.