

## ***Startup: Concepte i cicle de vida***

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

Data de recepció: 15/6/2020

Data d'acceptació: 5/9/2020

### **RESUM**

La presència de les *startups* en l'ecosistema empresarial actual ha suposat grans canvis en el procés d'emprenedoria, així com ha col·laborat al desenvolupament econòmic i tecnològic global actual. Aquest article descriu les característiques principals de les *startups* i el seu cicle de vida.

Classificació JEL: G12, G32, M13

### **PARAULES CLAU**

*Startup*, Cicle de vida, Innovació.

### **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. Introducció

Les *startups* s'han guanyat per mèrits propis un paper decisiu en l'actual ecosistema empresarial —sobretot als països més desenvolupats tecnològicament—, no sols com una nova estructura empresarial i manera d'entendre l'emprenedoria, sinó també com el vehicle a través del qual s'està estructurant la Revolució Industrial 4.0.

Google, Facebook, Airbnb, WhatsApp o Uber... són alguns dels exemples de companyies que van iniciar la seva marxa empresarial amb una idea de negoci innovadora i van aconseguir l'èxit. El número de *startups* creix cada vegada més ràpid i la seva presència arreu del món és una realitat. En l'àmbit mundial, es calcula que actualment hi ha més de 300 milions de *startups* i que cada any apareixen noves uns 100 milions. Els Estats Units és, sense cap dubte, el paradigma de les *startups*, en 2019 es van llançar 30,7 milions de petits negocis nous. La seva realitat empresarial, estretament relacionada amb la seva mentalitat innovadora i arriscada, ha fet de l'emprenedoria un pilar important de la seva economia. Mentrestant a Europa, països com Gran Bretanya, Alemanya, Suècia i Rússia es troben en el top ten de països que generen *startups*. No obstant això, baldament encara lluny dels Estats Units, la importància d'aquest model de negoci ha evolucionat exponencialment aquests últims temps a Europa a conseqüència d'avanços tecnològics i econòmics; i recentment països com Dinamarca, Romania, Estònia, Lituània i Espanya apareixen també com a llocs amb un ecosistema empresarial molt favorable per a les *startups*.

Iniciem el nostre estudi i aprofundirem en el concepte de *startup* i també coneixerem detalladament quines particularitats comparteixen.

Comunament coneixem les *startups* com a empreses de nova creació. No obstant això, no totes les empreses de nova creació són *startups*; i, ni tan sols, totes les *startups* són empreses de nova creació. Una de les primeres definicions clàssiques sobre el terme *startup* és de Blank (1953): “Una *startup* és una organització empresarial de caràcter temporal dissenyada per a buscar un model de negoci repetible i escalable”. I és que les *startups* requereixen inversió en recerca i desenvolupament per a obtenir un producte

o servei innovador. En la seva majoria són empreses que aporten solucions creatives a problemes quotidians mitjançant la tecnologia. Segons Blumenthal (1983), cofundador i co-CEO de *Warby Parker*: “Una startup és una empresa que treballa per a resoldre un problema la solució del qual no és òbvia i l’èxit del qual no està garantit”.

És sobre la base d’aquests dos pilars: la innovació i el creixement exponencial, que es vertebra l’evolució de les *startups*; tal com explica Graham (1964): “Les startups són estructures empresarials orientades a aconseguir un creixement ràpid sobre la base d’una innovació”. A diferència de les empreses tradicionals que basen el seu model de negoci a replicar idees ja existents i consolidades mitjançant processos i tecnologia ja establerts i acceptats; les *startups* basen la seva activitat en la recerca i el desenvolupament amb la finalitat d’obtenir un producte o servei final únic i diferenciat. Així i tot, i malgrat l’escàs temps transcorregut des de la seva aparició, la incidència de les *startups* va molt més enllà d’un canvi en el món empresarial; les *startups* són la font de dinamisme a través del qual s’està canalitzant la nostra evolució com a societat cap a un món més modern, emprenedor i tecnològic.

Els dos trets bàsics que diferencien les *startups* respecte a la majoria d’empreses són: una estructura de finançament particular i un cicle de vida propi.

Anteriorment, la idea d’iniciar un projecte empresarial només era possible amb una gran aportació de capital inicial que donés suport a la inversió. Les empreses de nova creació tradicionals sortien al mercat després d’arriscar una quantitat de diners determinada i esperant generar retorns a mitjà o llarg termini. No obstant això, les TIC (Tecnologies de la Informació i la Comunicació) tenen associats uns costos de desenvolupament menors que els de les empreses d’altres àmbits. A conseqüència d’això, les necessitats de finançament són inferiors inicialment i així permeten aconseguir un creixement ràpid i eficient a curt i mitjà termini. És més, cada vegada és més habitual, malgrat la gran incertesa i l’elevat percentatge de fracàs, veure exemples de *startups* que es converteixen en unicorns —empreses que superen la valoració de mil milions de dòlars abans de començar a cotitzar a borsa—. A la figura 1 s’acompanya un rànquing de les *startups* unicorn més valorades.

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

Font: CbInsights data base.

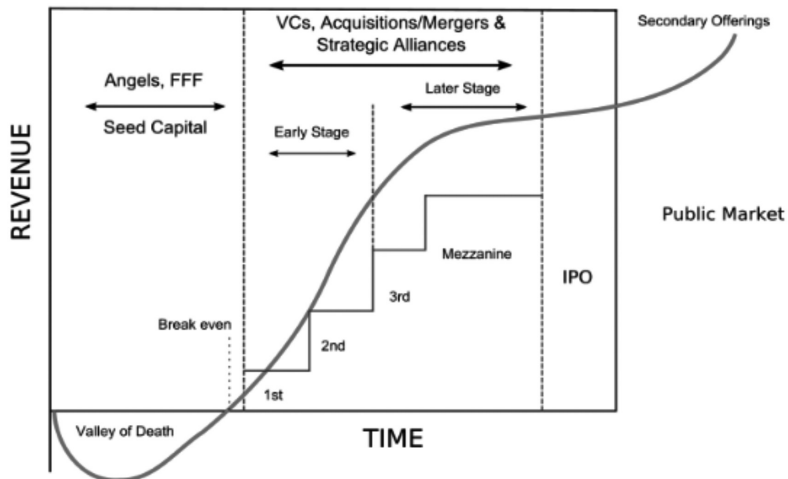
**Figura 1.** Rànquing de les startups unicorn més valorades.

Aquest canvi en el procés de creació d'empreses ha generat una revolució en la manera d'emprendre. Això ha motivat a Governos, universitats, organismes no governamentals i a l'empresa privada a dedicar recursos i accions concretes a la construcció d'un ecosistema emprenedor. És en aquest context quan sorgeix la necessitat d'establir uns models de valoració que s'ajustin a aquest tipus d'organitzacions: Com podem decidir si invertir en el desenvolupament d'aquestes empreses, si sabem que les seves característiques tan peculiars fan que els mètodes de valoració d'empreses tradicionals no puguin aplicar-se amb el mateix rigor?

Per a donar una resposta a aquesta qüestió, és transcendental conèixer en quina fase es troba la *startup*. I és que, segons la fase del cicle de vida que travessi la companyia, les seves necessitats, els objectius i les característiques varien de manera considerable.

## 2. Les etapes d'una *startup*

A continuació, profundirem sobre les diferents etapes del cicle de vida de la *startup*, i incidirem en les diferències respecte a les empreses tradicionals (vegeu la figura 2).



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

**Figura 2.** Cicle de vida d'una startup relacionant els ingressos i el temps.

L'etapa inicial coneguda com a «Vall de la Mort» —etapa inicial del cicle de vida d'una empresa en la qual la incertesa i la falta d'ingressos generen un elevat risc en les perspectives d'èxit futures de la companyia—, està composta al seu torn per dues sub-etapes: *Pre Seed* i *Late Seed* (*seed* significa llavor) que diferenciarem atès que existeixen divergències entre elles que és important assenyalar.

#### • Etapa *Pre-seed*

L'etapa *Pre-seed* és la fase inicial del cicle de vida d'una *startup* i es caracteritza, principalment, per la forta inversió necessària en R+D+i (Recerca, Desenvolupament i Innovació) per a tractar de donar forma a la idea de negoci. El desenvolupament del programari i la possibilitat d'externalitzar serveis redueix el temps i la inversió necessària per a superar aquesta etapa inicial; però és important tenir en compte que a l'etapa *pre-seed* no hi ha clients i, per tant, no es generen ingressos. Només hi ha inversions, despeses i pagaments.

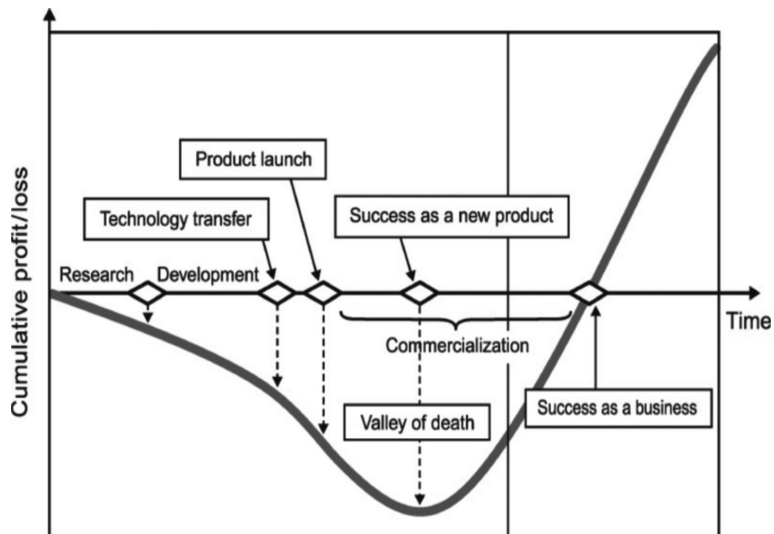
Es tracta d'una etapa en la qual el grau d'incertesa sobre la supervivència de la companyia és màxim. En aquesta etapa, d'acord amb molts estudis com els de Gompers i Lerner (2004) i Failory (2020), el 90% de les *startups* que no han acudit al finançament professional fracassen.

En aquesta fase existeixen diverses alternatives per tal d'obtenir el finançament que cobreixi les despeses inicials. D'una banda, estan els *Family, Fools & Friends* (La triple F, família, bojos i amics), que consisteix a aconseguir petites quantitats de diners procedents de l'entorn pròxim dels socis. També és habitual el paper dels coneguts com els *Business Angels*, que són uns inversors professionals (normalment, persones físiques) que aporten capital però també recursos intangibles com ara l'experiència, contactes o clients a empreses emergents a canvi d'una certa participació accionarial amb la finalitat d'obtenir una alta rendibilitat futura.

No obstant això, hi ha països on és més complicat l'accés mitjançant aquestes vies a causa de les diferències culturals respecte a la filosofia de l'emprenedoria empresarial i cal recórrer a l'autofinançament i a la banca privada. Heus aquí la importància d'aconseguir construir un ecosistema d'emprenedoria on tots els actors s'involucrin i l'accés al finançament permeti sostenir una despesa en R+D elevada com a base del desenvolupament empresarial.

- Etapa *Seed*/Llançament

L'etapa *Seed* és la fase més crítica del cicle de vida de la *startup* atès que és l'etapa en la qual la companyia tracta d'iniciar el projecte mitjançant un model de negoci adequat i eficient. L'empresa inicia les seves operacions i llança el producte o servei al mercat validant la reacció dels usuaris i intentant atreure els primers clients. Cal observar amb detall la seva evolució mentre es construeixen els fonaments del projecte sense tenir cap ingrés, tal com podem observar a la figura 3. Tot comença amb l'R+D, segueix amb la transferència de coneixement que permet llançar el producte i comercialitzar-lo.



Font: Osawa & Miyazaki (2011).

**Figura 3.** Vall de la Mort.

La necessitat de finançament és més gran i cal acudir al que es coneix com a *seed capital* (capital llavor) que es diferencia del capital de risc en el fet que es produeix en una etapa més primerenca i en què el criteri de decisió de la inversió és la percepció de fortlesa de la idea del projecte i no tant les possibilitats de generació de flux de caixa futur. També es pot acudir al micro mecenatge, que és un mecanisme de finançament col·lectiu que normalment es desenvolupa mitjançant plataformes electròniques que permet finançar projectes emprenedors mitjançant una diversificació del risc entre els múltiples microinversors.

En aquesta etapa es fan les denominades rondes de finançament (vegeu els capítols següents) que reben les companyies per part dels fons d'inversió, *Business Angels* o plataformes de micromecenatge. Aquestes aportacions solen oscil·lar entre els 200.000 euros i el milió d'euros, en funció del potencial futur del projecte.

• Etapa *Early Stage*

L'*Early Stage* és l'etapa immediatament posterior a la superació del punt d'equilibri, que és el moment en el qual els ingressos cobreixen totes les despeses en què ha incorregut l'empresa. Així i tot, l'empresa continua

tenint unes tensions de tresoreria bastant elevades i continua requerint una important injecció de liquiditat per part d'agents externs.

En aquesta fase ja es poden començar a realitzar aproximacions sobre quina serà la capacitat futura de generació de recursos de la *startup*, afavorint així l'entrada de nous intervinents amb més capacitat i un grau de professionalització lleugerament superior als de l'etapa anterior. És en aquest moment quan solen entrar en escena actors com els fons d'inversió de capital de risc o els fons de *Venture Capital*. A diferència dels *Business Angels*, els fons de *Venture Capital* no procedeixen de persones particulars sinó de fons d'inversió especialitzats que aporten grans quantitats de capital dividides en diferents rondes de finançament.

En aquesta etapa, l'objectiu del finançament és obtenir l'empenta definitiva necessària per a accelerar exponencialment la corba de creixement de l'empresa.

- Etapa *Later Stage*/Creixement

L'etapa *Later Stage* en la majoria de casos es caracteritza per tractar-se de l'etapa més prolongada en el temps. Després d'un breu període de temps en l'etapa anterior en què es dona un creixement molt pronunciat dels ingressos obtinguts, es produeix un aplanament de la corba que ve acompanyat per la consolidació de l'EBITDA (*Earnings Before Interests Taxes Depreciation and Amortization*, Beneficis Abans d'Interessos, Impostos i Amortitzacions) positiu de manera recurrent i sòlida i, finalment, la fidelització d'uns certs clients convergeix amb l'augment d'ingressos mitjançant la captació de nous clients.

A partir d'aquí, la *startup* comença a comptar amb el múscul financer necessari per a poder tenir accés als canals de finançament més tradicionals. Per tant, en aquesta etapa coexisteixen diverses fonts de finançament: auto-finançament, societats de capital privat i bancs d'inversió, i els diferents agents que s'havien anat incorporant en les fases anteriors del cicle.

- Etapa *Exit Stage*

Com ja s'ha indicat, el 90% de les *startups* fallen abans d'aconseguir l'èxit. Per tant, només una de cada 10 acaba tenint èxit, la qual cosa dona una mostra de les dificultats i els riscos que comporten aquests projectes empresarials.



### 3. Quan una *startup* deixa de ser-ho?

Malgrat que existeix una certa ambigüitat i hi ha discrepàncies entre autors respecte a aquest assumpte, considerarem que l'empresa deixa de ser una *startup* quan, a més que la seva activitat genera beneficis per a funcionar de forma sostinguda en el temps, aconsegueix el màxim de la seva etapa de creixement. És a dir, en l'etapa de sortida o *exit stage*, la companyia passa a convertir-se en una empresa tradicional i deixa de ser una empresa emergent que ha de fer el següent pas: ja sigui sortint a borsa mitjançant una OPV —Oferta Pública de Venda—, fusionant-se amb una altra companyia o bé sent adquirida per una empresa més gran.

### Referències bibliogràfiques

- BLANK (1953) “A *Startup* Conversation With Steve Blank”. Disponible a: <<https://www.forbes.com/sites/kevinready/2012/08/28/a-startup-conversation-with-steve-blank/#6613b87af0db>>.
- BLUMENTHAL, N. (1983) “What Is A *Startup*?” Disponible a: <<https://www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/#51cefe7b4044>>.
- FAILORY (2020) “The Ultimate *Startup* Failure Report”. Disponible a: <<https://www.failory.com/blog/startup-failure-rate>>.
- GOMPERS i LERNER (2004) “The Venture Capital Cycle”. Disponible a: <[https://www.researchgate.net/publication/228320036\\_The\\_Venture\\_Capital\\_Cycle](https://www.researchgate.net/publication/228320036_The_Venture_Capital_Cycle)>.
- GRAHAM (1964) “Paul Graham On Building Companies For Fast Growth”. Disponible a: <<https://www.inc.com/magazine/201309/issie-lapowsky/how-paul-graham-became-successful.html>>.
- OSAWA, Y. i 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 febrer. Disponible a: <<https://www.forbes.com/sites/martinzwilling/2013/02/18/10-ways-for-startups-to-survive-the-valley-of-death/#e9c288f69eff>>.

