

Título:	Ecosistema de las <i>startups</i> en España: Casos de éxito
Autor:	Carrillo González, Carmen María y Fernández Bo, María
Extensión:	2.228
Fecha:	Diciembre, 2021

Title:	The start-up ecosystem in Spain: Success stories of SSEs
Author:	Carrillo González, Carmen María and Fernández Bo, María
Size:	2.228
Date:	December, 2021
Abstract:	Without a doubt, start-ups have changed today's business ecosystem in Spain, contributing to the economic and technological development of the country. This article analyses the development of this type of organisation in Spain, the possible types of financing and different success stories within the Spanish territory.

Ecosistema de las *startups* en España: Casos de éxito

Introducción

Debido a los diversos cambios en el entorno empresarial español derivados de la globalización y el auge de las nuevas tecnologías, es necesario que las empresas posean una adaptación continua a este entorno para sobrevivir. Es por este motivo por el que es necesario conocer por

Implemented By



YOUTHShare project is funded by Iceland, Liechtenstein and Norway through the EEA and Norway Grants Fund for Youth Employment

qué las *startups* son tan importantes en nuestro país, cómo se distribuyen en el territorio, qué fuentes de financiación son las óptimas y qué casos de éxito han destacado en los últimos años.

Situación actual de las *startups* en España

Una *startup*, también conocida como empresa de pequeña y mediana creación, busca un modelo de negocio centrado en la innovación y el crecimiento exponencial para conseguir un producto o servicio único en el mercado. Este tipo de empresas pueden pertenecer a cualquier ámbito empresarial, aunque muchas de ellas se encuentran relacionadas con el sector de la tecnología.

Al ser organizaciones diseñadas para la creación de un nuevo producto o servicio, se enfrentan a altas condiciones de incertidumbre. Es por ello que deben ser flexibles ante el desconocimiento de los consumidores en lo que será la primera versión de lo que la empresa produzca. Las *startups* deben medir la reacción de su público objetivo desde el principio y saber cuándo y cómo deben pivotar en el negocio.

Muchas grandes empresas que conocemos hoy en día se iniciaron en el mercado con una idea novedosa y alcanzaron el éxito gracias a este modelo. Algunos ejemplos pueden ser Uber, Facebook, Airbnb o Glovo. Este tipo de *startups* se denominan “unicornio”. Esto significa que su valoración sobrepasa los 1000 millones de dólares.

Es difícil establecer una fórmula para conocer el éxito de estas empresas “unicornio”, pero se pueden señalar algunos puntos comunes. En primer lugar, las redes sociales son un gran aliado. Gracias a ellas pueden ampliar el alcance de su mensaje y generar impacto entre sus consumidores. En segundo lugar, las *startups* con potencial nacen con mentalidad global, apuestan por la internacionalización y por los modelos escalables. También son compañías multidisciplinares y multiculturales y la incertidumbre convive con ellas en el día a día.

Implemented By



YOUTHShare project is funded by Iceland, Liechtenstein and Norway through the EEA and Norway Grants Fund for Youth Employment

Para la creación de una *startup* de éxito es importante que, cuando se decida llevar a cabo el proyecto, este encaje en el mercado, lo que traerá consigo una buena definición de la propuesta de valor de la organización. Es decir, aquello que diferencia a una empresa del resto de sus competidores.

Como ya se ha mencionado, a este tipo de organizaciones las caracteriza su capacidad de adaptación a las necesidades del consumidor. Cualquier *startup* pone a sus clientes en el corazón de la empresa. Esto significa que se centrarán en resolver los problemas y responder a nuevas necesidades que les puedan surgir. Tanto el producto/servicio como la estrategia cambiarán conforme lo hagan las preferencias del público objetivo. Son capaces de desarrollar una estrategia centrada en el consumidor. Lo que significa que este estará presente antes, durante y después de cualquier transacción. La experiencia de usuario es clave. Antes solo se valoraba el producto, pero ahora se valora tanto o más la experiencia de compra.

Financiación de las *startups*

En la actualidad, España se sitúa como el sexto país europeo en financiación de *startups*, lo que ha permitido un crecimiento más rápido en el sector español. Además, Europa apuesta por bases tecnológicas sólidas que estimulen el talento, el emprendimiento y que permitan captar inversores de todos los niveles. En 2021, Europa ha sumado la mayor cartera de *startups* en la historia.

En España, el ecosistema de emprendimiento en innovación se encuentra en auge. La variedad y el aumento de *startups* junto con un entorno de inversión dinámico hacen que este país sea muy atractivo para el lanzamiento y crecimiento de nuevos proyectos emprendedores. En 2020 existían cerca de 7200 *startups* activas, número que se ha duplicado en 2021. Observando las inmejorables cifras en inversión, el ecosistema de emprendimiento tecnológico español acelera el crecimiento y fortalece su posición como uno de los más destacados de Europa. No se limita a

Implemented By



YOUTHShare project is funded by Iceland, Liechtenstein and Norway through the EEA and Norway Grants Fund for Youth Employment

grandes ciudades como Barcelona o Madrid, sino que también está en auge en otras, como pueden ser Valencia, Bilbao o Málaga.

Los sectores que más destacan en España en esta actividad están estrechamente relacionados con movilidad logística, salud y bienestar, *fintech*, herramientas de productividad/*business*, turismo, comercio electrónico, *software* y ciberseguridad. Durante los últimos 4 años, más del 50-60 % de la financiación de *startups* procede de inversores extranjeros, lo que muestra el interés y el atractivo creciente del ecosistema español para el capital exterior. Además, Barcelona se encuentra en quinta posición en el *ranking* europeo de países con empresas de emprendedores, seguida de Madrid. En las primeras posiciones de este ranking se encuentran ciudades como Londres, París, Berlín o Dublín.

Pero ¿cómo se financian las *startups*? Existen diferentes tipos de financiación a las que pueden acudir para poder llevar a cabo el proyecto que desean.

- Aportaciones de socios fundadores.

Normalmente, cualquier proyecto suele comenzar con el dinero que los propios fundadores aportan. Ya sea a través de capital o trabajo no remunerado. Es importante que la persona que decide emprender comprenda que debe aportar dinero a su idea, lo que transmite que ella misma apuesta por su iniciativa y cree que el proyecto tendrá éxito.

- *FFF's (Friends, Family and Fools)*.

Un concepto que hace referencia a la financiación que se obtiene gracias a familiares, amigos y otras personas que deciden apostar por el proyecto de emprendimiento. Este tipo de financiación se da cuando la *startup* está en sus inicios, todavía no existe un modelo de negocio que se haya visto válido y el riesgo de emprender es elevado.

- Entidades públicas.

Implemented By



YOUTHShare project is funded by Iceland, Liechtenstein and Norway through the EEA and Norway Grants Fund for Youth Employment

Dentro de las comunidades autónomas y a nivel nacional, existen organismos de diferente tipología pública que ofrecen financiación a proyectos centrados en el emprendimiento. En España existen varias.

Enisa, la cual depende el Ministerio de Industria, Energía y Turismo, da préstamos participativos desde los 25 000 hasta 1 500 000 euros. Además, tiene varias líneas de financiación:

1. Jóvenes emprendedores: Dirigida a pymes (y *startups*) de reciente constitución creadas por jóvenes para abordar las inversiones que precisa el proyecto empresarial en su fase inicial.
2. Emprendedores: Dirigida a apoyar las primeras fases de vida de pymes promovidas por emprendedores, sin límite de edad.
3. Crecimiento: Dirigida a apoyar los proyectos empresariales de compañías interesadas en expandir su negocio o lograr una mejora competitiva.

El CDTI (Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial), que depende del Ministerio de Economía y Competitividad y promueve la innovación y el desarrollo tecnológico de las empresas españolas. Es la entidad que se encarga de las solicitudes de ayuda y apoyo a los proyectos de I+D+i de empresas españolas en los ámbitos estatal e internacional. Su objetivo es contribuir a la mejora del nivel tecnológico de las empresas españolas mediante el desarrollo de actividades como la evaluación y ayuda a la innovación y la gestión en programas de cooperación, promoción y apoyo a la creación de empresas tecnológicas.

- Incubadoras y aceleradoras.

Cuando se logra poner en marcha el proyecto de la organización, las aceleradoras o incubadoras pueden ser una buena opción de inversión. Permiten hacer crecer la *startup* de forma rápida y organizada. A su vez, ponen en contacto a las empresas con los inversores, facilitando la financiación. En España existen iniciativas como puede ser Explorer, perteneciente al grupo Santander, que permite de manera gratuita la formación, soporte y *mentoring* a jóvenes

Implemented By



YOUTHShare project is funded by Iceland, Liechtenstein and Norway through the EEA and Norway Grants Fund for Youth Employment

emprendedores de 18 a 31 años que desean llevar a cabo sus ideas de negocio. Además, el programa premia los proyectos más destacados con dinero en metálico para financiar los más innovadores.

- *Crowdfunding.*

Este tipo de financiación ha crecido durante los últimos años. También se la conoce como financiación en masa o colectiva. Esta financiación se gestiona a través de redes de personas que, a través de diferentes plataformas dedicadas a esta labor, deciden aportar una pequeña cantidad a un proyecto común.

- Inversores.

Este sería el método tradicional y más empleado. Además, en la actualidad existen plataformas online que pueden ayudar a las organizaciones a buscar de manera sencilla inversores privados. Según su relación con el riesgo podemos clasificarlos en inversores conservadores, moderados o agresivos.

- *Venture capital.*

Capital riesgo. Aportaciones de capital para *startups* que se encuentran en las primeras fases de su actividad. Estos fondos pueden ser diferentes y especializados en distintos sectores. Entre los más comunes se encuentran los inversores institucionales, las empresas y los particulares con gran capital. Todos ellos invertirán en una *startup* en una fase temprana a pesar de los peligros que supone pensando más en los beneficios potenciales que en los propios riesgos.

Las *startups* tienen la posibilidad de acceder a un tipo de financiamiento o a varios. Esto dependerá de las oportunidades, de las características y de la fase en la que estén en ese momento.

Características de las *startup*

Implemented By



YOUTHShare project is funded by Iceland, Liechtenstein and Norway through the EEA and Norway Grants Fund for Youth Employment

- a) Llevan a cabo modelos de negocios innovadores en los diferentes sectores en los que actúan.
- b) Son capaces de operar con costes mínimos, inferiores a los de las empresas tradicionales.
- c) El objetivo que persiguen está enfocado en crecer de manera rápida.
- d) Para obtener financiación pueden acceder a inversores privados y otras muchas diversas fuentes.
- e) Su estructura no necesita una elevada inversión de capital para su arranque. Pero, por otro lado, el uso que hacen de la tecnología hace posible que generen economías de escala que se traducen en ingresos.
- f) Una de las herramientas más valiosas que poseen es internet, ya que les va a permitir darse a conocer en el mercado. Utilizan este recurso de manera provechosa para realizar campañas exitosas de *marketing* online.
- g) hacen hincapié en el servicio al cliente para darle valor al negocio.
- h) Su máxima es simplificar cada uno de los procesos de comercialización del producto para poder ser lo más eficiente posibles.
- i) A la hora de gestionar el negocio se centran en el organigrama horizontal, sin que haya estructuras jerárquicas establecidas, para poder estar en contacto con todas las áreas de la empresa y conseguir una mejora continua.
- j) El trabajador de una empresa de esta tipología debe estar profesionalmente cualificado y desarrollado para acometer las tareas que debe desarrollar a corto y largo plazo.
- k) Las *startups* son capaces de asumir los riesgos de manera natural para alcanzar el éxito. Lo consiguen testeando nuevas formas de trabajo y estando en contacto continuo con el consumidor. En caso de que se produzca algún fracaso, son capaces de aprender de él.
- l) Están en constante evolución.

Startups españolas innovadoras

Implemented By



YOUTHShare project is funded by Iceland, Liechtenstein and Norway through the EEA and Norway Grants Fund for Youth Employment

España se encuentra a la vanguardia en lo que a innovación tecnológica empresarial se refiere, ya que existen diversos factores que permiten que el país sea un referente para la creación de empresas. En concreto, han surgido diferentes *startups* que han obtenido un gran éxito dentro y fuera del país. A continuación se revisan diversos casos de éxito:

- Cabify

Esta empresa consiste en una plataforma tecnológica que permite la movilidad de los usuarios. Actualmente se encuentra presente en 10 países y 35 ciudades de Latinoamérica y España. La empresa se autodefine como la manera más segura y sencilla de desplazarse por una ciudad. Nació en 2011 y su objetivo es ofrecer vehículos con conductor privado a sus consumidores.

La aplicación permite que el consumidor controle a través del móvil en todo momento tanto la ubicación como el pago, que se permite hacer a través de tarjeta de crédito o Paypal, se cuenta por trayecto y sin realizar transacción con el conductor, lo que supone una ventaja frente a opciones, como el taxi.

- Glovo

Empresa que nace en Barcelona destinada a la micromensajería. Su objetivo es que los usuarios puedan tener un día a día más sencillo sin encargarse de determinadas tareas, gracias a los mensajeros independientes.

La ventaja competitiva de esta empresa es ofrecer un servicio rápido, económico, fácil y personalizado.

La prioridad de esta compañía es hacer un servicio de calidad y rápido gracias a la tecnología. Además, el usuario puede conocer en cualquier momento dónde se encuentra su pedido. Todo esto es posible gracias a los “glovers”, mensajeros independientes que están conectados a la plataforma y que se encargan de realizar el envío de manera eficiente.

Implemented By



YOUTHShare project is funded by Iceland, Liechtenstein and Norway through the EEA and Norway Grants Fund for Youth Employment

- Uncovercity

Startup valenciana que pretende revolucionar el panorama gastronómico. Consiste en un servicio de transporte puerta a puerta y una cena cuya ubicación no se descubre hasta que los consumidores ya se encuentran en el destino.

Conclusión

En la actualidad, España es pionera en la creación e impulso de *startups*. El país apuesta por esta tipología de empresas y apoya su crecimiento. Además, existen diferentes fuentes de financiación a las que estas empresas pueden recurrir para beneficiarse.

Implemented By



YOUTHShare project is funded by Iceland, Liechtenstein and Norway through the EEA and Norway Grants Fund for Youth Employment