

Finance, Markets and Valuation

El desarrollo de modelos de negocio escalables y su repercusión en el entorno económico y social

The development of scalable business models and their impact in the economic and social environment

María Jesús Gadea¹, Francisco Javier Ribal ²

¹Facultad de Administración y Dirección de Empresas, Universitat Politècnica de València, Valencia, Spain. Email: magamo4@alumni.upv.es

²Facultad de Administración y Dirección de Empresas, Universitat Politècnica de València, Valencia, Spain. Email: frarisan@esp.upv.es

JEL: M13; M21

Resumen

En la actualidad, se ha extendido rápida y globalmente el concepto de ‘startup’. Se trata de empresas emergentes con modelos de negocio escalables, asociadas generalmente a la innovación y al desarrollo de tecnologías e internet y orientadas a la masificación de las ventas, diseñadas para escalar velozmente. La rentabilidad derivada de su desarrollo atrae a gran cantidad de emprendedores e inversores. Sin embargo, el número de startups que se disuelven anualmente es significativamente alto, solo una de cada diez empresas emergentes sigue activa tras tres años de funcionamiento, debiéndose principalmente a la propuesta de valor y las necesidades financieras inherentes a su desarrollo. En consecuencia, con la finalidad de promover su crecimiento, se han creado numerosos actores que en la actualidad representan el ecosistema emprendedor internacional. A través de este trabajo, se persigue desarrollar el concepto de startup, estudiar la evolución de la inversión y su distribución geográfica, e identificar aquellas figuras que han surgido como respuesta a la expansión y desarrollo de startups.

Keywords: Startup; Inversión; Innovación; Crecimiento; Modelo escalable.

Abstract

At the present, the concept of ‘startup’ has been rapidly and globally spread. Startups are emerging companies with scalable business models, generally linked to innovation and technological developments, mass sales oriented and then designed to grow fast. The profitability derived from their development leads a large number of entrepreneurs and investors to participate towards their expansion. However, it is significant the number of startups that are dissolved each year, as only one out of ten emerging companies continue operative after three years of operation, which is mainly due to the value proposition and financial needs inherent to its development. Therefore, in order to promote their growth, several actors have been created, who represent currently the international entrepreneurial ecosystem. The aim of this article is not only to develop the concept of startup, but to study the evolution of investment and

DOI:
10.46503/CKQN8213

Corresponding author
Francisco Javier Ribal

Recibido: 14 Mar 2018
Revisado: 27 Abr 2018
Aceptado: 5 May 2018

Finance, Markets and
Valuation
ISSN 2530-3163.

its geographical distribution, identifying those agents that have arisen in response to the expansion and development of these new companies.

Keywords: Startup; Investment; Innovation; Growth; Scalable model.

1 Introducción

El entorno que nos rodea se encuentra en constante evolución. Los cambios se producen a gran velocidad. En respuesta a esta variabilidad, se desarrollan nuevos mercados con fuerte potencial de crecimiento que contrastan con los mercados tradicionales. En este contexto, surge el término ‘startup’, acompañado frecuentemente de la palabra ‘innovación’, en el que el desarrollo tecnológico se representa como herramienta de diferenciación.

Los procesos de transformación de la organización de la producción a escala mundial y la difusión de las tecnologías de la información y comunicación (TIC), han contribuido a generar un interés creciente en este fenómeno innovador, alentado por la globalización y unas políticas gubernamentales más atentas a crear condiciones para la innovación (Bayrasli, 2015).

En este escenario, la inversión en startups ha experimentado un significativo crecimiento, y con ello la creación y expansión de estas empresas emergentes a lo largo de todo el territorio internacional, presentando modelos de negocio replicables capaces de crecer de manera exponencial.

A pesar de ello, principalmente como consecuencia de una inadecuada propuesta de valor y las necesidades de financiación que comportan este tipo de organizaciones, un gran número de startups han sido disueltas en los primeros años de actividad.

En consecuencia, motivados por el potencial de estas organizaciones y el crecimiento económico inherente, se han desarrollado numerosos actores que en la actualidad representan el ecosistema emprendedor. Desde pequeños inversores, a entidades de capital riesgo, aceleradoras e incubadoras de empresas, entre otros.

A través de este trabajo, se pretende identificar los diversos actores partícipes en el emprendimiento y la creación de startups, así como estudiar las características principales de estas empresas emergentes y los criterios que se refieren a su naturaleza y contenido tecnológico y/o innovador.

2 Definición de startup

Pese a la popularidad del término ‘startup’, no existe por el momento una definición común y generalmente aceptada. A continuación, se realiza un estudio de las referencias bibliográficas más destacadas.

‘Startup’ se refiere a aquellas pequeñas o medianas empresas de reciente creación, delimitadas en el tiempo y, normalmente, relacionadas con el mundo tecnológico, que poseen grandes posibilidades de crecimiento. Se trata de un experimento que permite validar un modelo de negocio escalable y repetible, hasta finalizar con la creación y el crecimiento de una empresa (Castro, 2016).

Son, por tanto, sociedades de nueva creación que comienzan con una idea de negocio creativo, ofreciendo un servicio que satisface una necesidad finita, donde el mercado marca el rumbo a seguir (Benito, 2013).

Asimismo, se destaca la definición aportada por Blank y Dorf (2000), concibiéndose como una organización temporal en busca de un modelo de negocio rentable y escalable, que puede

repetirse. ‘Startup’ es aquella institución humana diseñada para crear nuevos productos y servicios en unas condiciones de incertidumbre extrema.

Se asocian a negocios dinámicos, nuevos y disruptivos que pueden surgir, en muchos casos, de ideas innovadoras que requieren más de capital financiero que de infraestructura física para su desarrollo (OECD, 2016).

Las startups son, por tanto, organizaciones empresariales de nueva creación, generalmente asociadas a la innovación y al desarrollo de tecnologías e internet, distinguidas por su riesgo y potencial y orientadas a la masificación de las ventas, donde los costes son generalmente bajos y los ingresos capaces de crecer de manera exponencial. Se trata, en definitiva, de organizaciones temporales en busca de un modelo de negocio escalable y replicable, con significativa proyección de crecimiento y extensión a otros mercados.

3 Expansión y dilución de startups

Los nuevos emprendimientos tecnológicos surgen como spin-off de universidades tecnológicas y del clúster de los gigantes de las TIC, inspirados en el modelo de Silicon Valley, como cuna de las startups disruptivas a nivel mundial (OECD, 2016).

La rentabilidad derivada del desarrollo estas empresas emergentes atrae a gran cantidad de emprendedores e inversores.

Según los datos publicados por la organización Mobile World Capital Barcelona, en el año 2016 se crearon en España un total de 2.663 startups, lo que supone un crecimiento del 0,94 % respecto a las empresas constituidas en el año 2015 (2.638). En el año 2014 se fundaron un total de 2.094. Por lo que, en el periodo 2014-2016, ha incrementado el número de startups constituidas anualmente en un 27,17 %.

Las tres principales regiones españolas en términos de creación de startups son Barcelona, Madrid y Valencia. De las 2.663 startups constituidas en 2016, un total de 756 se fundaron en Barcelona (28,4 %), 721 en Madrid (27,1 %) y 138 lo hicieron en Valencia (5,2 %).

Sin embargo, de acuerdo con el estudio realizado por Spain Startup South-Summit, nueve de cada diez startups creadas no superan los tres años de vida. Es decir, solo una de cada diez empresas emergentes sigue activa tras tres años de funcionamiento.

Como consecuencia, existen diversos análisis que tratan de explicar las razones que derivan el cierre de startups.

Se destaca como motivo principal la insatisfacción de las necesidades de mercado (42 %), seguido de la financiación (29 %); la carencia de un equipo adecuado (23 %); la competencia (19 %); la estructura de precios y costes (18 %); producto o servicio insuficiente (17 %); ausencia de un modelo de negocio (17 %); escaso marketing y comunicación (14 %); insuficiente atención al consumidor (14 %), momento de lanzamiento inapropiado (13 %); pérdida de orientación (13 %); incompreensión con el equipo y/o inversores (13 %); fracaso de la prueba piloto (10 %); falta de pasión y persistencia (9 %); ubicación inadecuada (9 %); desinterés por parte del inversor (8 %); barreras legales (8 %); ausencia de presencia en las redes (8 %); estrés e incompetencia (8 %); testeo insuficiente del producto o servicio piloto (7 %).

Así pues, de acuerdo con el estudio, son diversas de estas razones las que han ocasionado el cierre de cada una de las startups analizadas, siendo la más determinante la propuesta de valor, es decir, el modo en el que la empresa resuelve las necesidades del mercado a través de su producto o servicio, ofertando un valor diferencial, seguido de la financiación necesaria para acelerar el crecimiento de la compañía.

4 Financiación de la empresa innovadora

De modo que, el acceso a la financiación se presenta como uno de los principales obstáculos que deben afrontar los emprendedores en el proceso de creación de nuevas empresas. Y es que, los inversores son una figura imprescindible en el desarrollo de este tipo de organizaciones, en cuanto el capital resulta necesario para acelerar el crecimiento de la sociedad.

Existen diversas fuentes de financiación para la creación y consolidación de una empresa, categorizadas en los siguientes grupos:

- Las ayudas y subvenciones, que se destinan a fondo perdido en la puesta en marcha de determinados proyectos empresariales.
- La financiación en deuda, que consiste en la disposición temporal de recursos financieros, con unas características previamente acordadas.
- La financiación en capital, que contempla la incorporación de nuevos socios a través de la aportación de recursos.

Asimismo, tal y como desarrolla [Muñoz y Postiguillo \(2017\)](#), existen diversos tipos de inversores en función del ciclo de vida en el que intervienen, de los que se destacan los siguientes:

- 3F (Family, Friends & Fools). Con ello se hace referencia a las primeras fuentes de financiación a la que pueden tener acceso los emprendedores. Se constituye por la familia, amigos y aquellos dispuestos a invertir en la empresa e involucrarse en ella sin poseer vinculación personal, sino por su creencia en el proyecto y su potencial.
- Capital semilla (Seed capital), inversores que participan en la inversión inicial necesaria para la constitución de la empresa y las primeras operaciones societarias.
- Inversores ángel (Business angel), quienes invierten recursos financieros en las fases iniciales del proyecto, vinculadas a un elevado riesgo, a cambio de una participación accionarial.
- Capital riesgo (Venture capital), entidades financieras que invierten a través de participaciones temporales en empresas no cotizadas, tanto en fases iniciales, como de crecimiento, madurez y declive.
- Capital inversión (Private equity), invierten en empresas no cotizadas que tienen ingresos recurrentes y se encuentran en fase de madurez, principalmente en aquellos casos en los que puedan aplicarse economías a escala o se encuentren mal gestionadas. Es por ello que se aporta capital y, en determinadas ocasiones, un equipo gestor que intervenga en las decisiones empresariales.

Se ha mencionado con anterioridad que, con la expansión de las startups, han sido creadas una gran cantidad de figuras que se vinculan de un modo u otro a este tipo de empresas. En este sentido, y relacionado con lo anterior, se destaca el medio de financiación denominado ‘Crowdfunding’, del inglés ‘crowd’ (masa) y ‘funding’, (financiación). Se refiere a la cooperación colectiva, un nuevo concepto para financiar proyectos en sus etapas iniciales por personas con visiones y valores comunes, reconocidos como ‘comunidad’, donde pueden estar incluidos los inversores ‘3F’ previamente referidos. Se trata de proyectos creativos, solidarios y/o empresariales, que son lanzados principalmente a través de Internet como medio masivo de comunicación.

En la Figura 1, se representan gráficamente los diferentes tipos de financiación, de acuerdo con la etapa empresarial en la que generalmente se asocian.

Tal y como se muestra, la banca comercial y el acceso a los mercados financieros se contempla en las etapas de crecimiento y madurez, en las que la startup se ha consolidado y convertido en una empresa sostenible.



Figura 1. Modalidades de financiación según la etapa empresarial

Fuente: www.javiermegias.com.

5 La distribución geográfica de la inversión en Startups

Se ha realizado un estudio que analiza la inversión realizada por cada uno de los continentes durante el periodo 2010-2017 en este tipo de empresas emergentes. Cabe puntualizar que los datos relativos a este último ejercicio han sido estimados en función de los registrados durante los primeros tres trimestres del año.

De su análisis, se desprende que, en el año 2017, se concentra en Norte América el 44,09 % de la inversión mundial, con una cantidad de 157.272 millones de dólares, seguido de Asia (37,72 %), Europa (15,59 %), Sudamérica (1,80 %), África (0,45 %) y Australia (0,34 %). La inversión total del ejercicio se estima en la suma de 356.668 millones de dólares, concentrándose principalmente en Norte América, Asia y Europa (347.430 millones de dólares).

Concretamente, Estados Unidos comprende en torno a la mitad de la inversión realizada durante el ejercicio, aglomerada principalmente en California (37,75 %), y más concretamente, en San Francisco (27,79 %), con una cantidad de 15.545 millones de dólares.

Asia es el segundo continente donde se invierte la mayor cantidad (134.548 millones de dólares), siendo China el país con la concentración más elevada (68,31 %), de la que Pekín ostenta el 37,92 % de la financiación aportada, esto es, 34.846 millones de dólares.

En lo que respecta a Europa, Reino Unido aglutina la mayor inversión (46,82 %), con un importe de 19.524 millones de euros. Londres abarca el 92 % de esta financiación, es decir, 11.615 millones de dólares.

El resto de la inversión se destina a Sudamérica, África y Australia, por un total de 9.248 millones de dólares. En el primero, es Brasil, y concretamente Río de Janeiro, el territorio donde se concentra la mayor cantidad (3.190 millones de dólares). En África, se aglutina en Lagos (Nigeria), por un importe de 682.667 millones. Por último, entre New South Wales y Victoria se congrega la mayor inversión de Australia, con respectivamente 436 y 435 millones de inversión en el año 2017.

De acuerdo con los datos analizados, en el año 2017 la inversión mundial ha incrementado

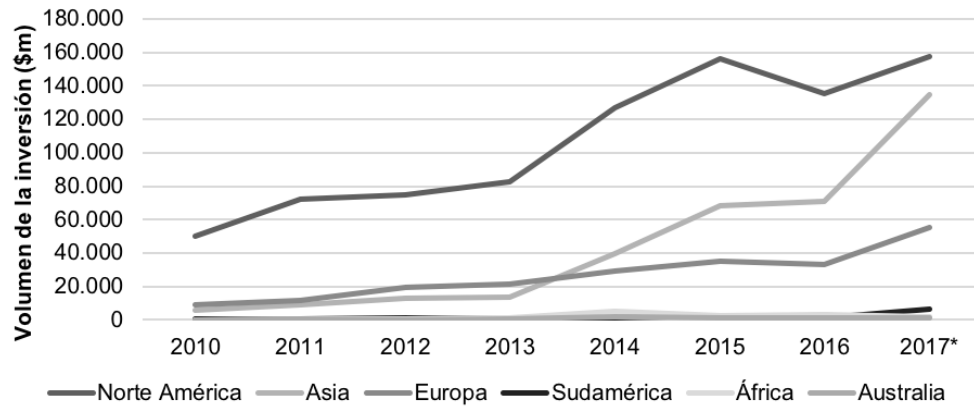


Figura 2. Evolución de la inversión mundial. Periodo 2010-2017

* Estimado.

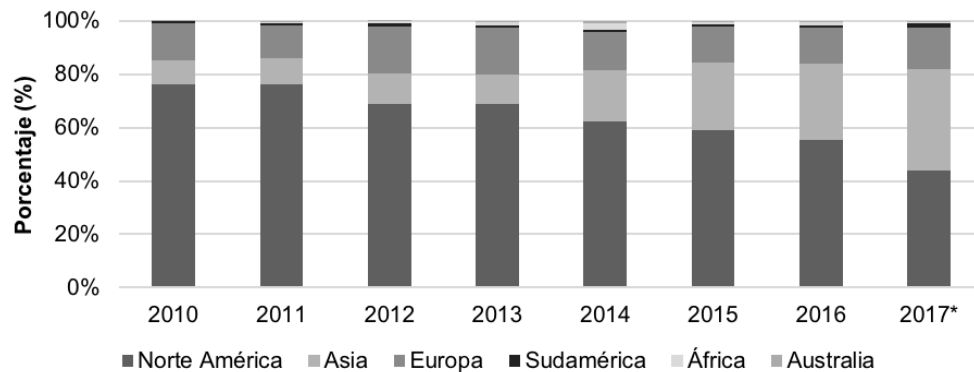


Figura 3. Distribución de la inversión mundial. Periodo 2010-2017

* Estimado.

un 45,84 % respecto a la inversión registrada durante el ejercicio 2016 (244.558 millones de dólares), en el que se mantuvo aproximadamente la distribución territorial del 2017, a excepción de la ciudad de Rio de Janeiro (Brasil), que percibió una inversión significativamente inferior a la registrada en el periodo siguiente, con 61 millones de dólares, en contraste con los 3.190 millones recibidos en el año 2017.

Habiéndose analizado la inversión efectuada en cada una de estas zonas geográficas durante el periodo 2010-2017, se expone la Figura 2.

De igual modo, en la Figura 3 se desglosa la distribución de la inversión recibida por cada área en términos porcentuales.

Tal y como se observa, pese a tratarse de la inversión más elevada durante todo el periodo de análisis, en comparación con el resto de áreas geográficas, Norte América ha disminuido la cantidad invertida, por lo que el resto de continentes, principalmente Asia y Europa, están adquiriendo con el transcurso del tiempo mayor importancia en términos de inversión (Figuras 4 y 5).

Así pues, en el año 2010 Norte América abarcó el 76,28 % de la inversión total, que se cifró

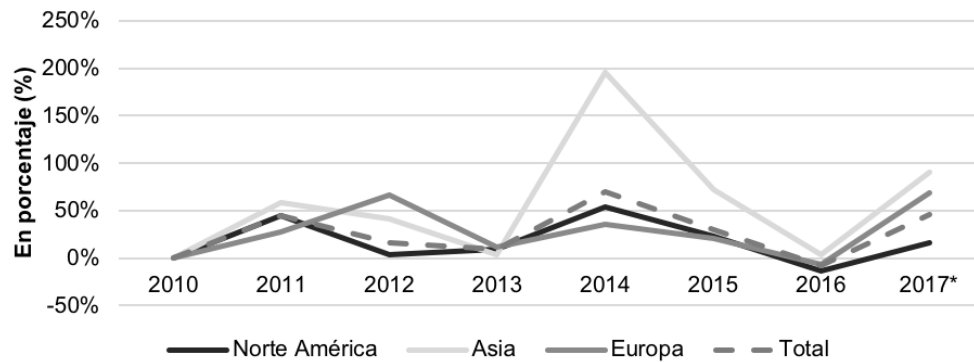


Figura 4. Variación de la inversión en Norte América, Asia y Europa. Periodo 2010-2017

* Estimado.

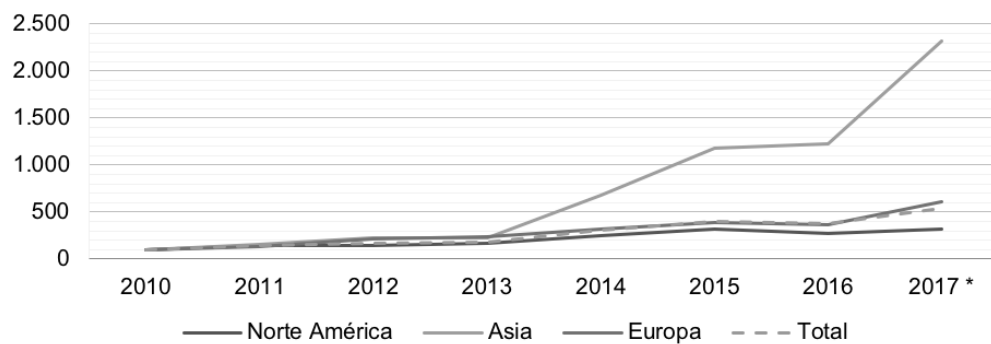


Figura 5. Variación de la inversión en Norte América, Asia y Europa. Base 100. Periodo 2010-2017

* Estimado.

en 65.345 millones de dólares, mientras que Europa suponía el 13,87 %, Asia el 8,87 %, y el resto la suma de 0,99 % de la inversión total.

La mayor inversión se aglutinó nuevamente en California (20.046 millones), aunque, a diferencia de la actualidad, se distribuía de manera más equitativa entre el resto de ciudades, concentrándose en San Francisco (17,66 %), seguido de San Diego (7,06 %), Palo Alto (5,51 %), Mountain View (3,23 %), Los Ángeles (2,14 %), distribuyéndose el restante (64,40 %) entre las demás ciudades del estado.

Se observa además que, en lo que respecta a Europa, Reino Unido aglomeraba el 65,84 % del total de la inversión europea (9.063 millones), por lo que se confirma una tendencia caracterizada por una mayor participación progresiva del resto de las ciudades europeas.

En relación con el tipo de inversores, se destaca el capital riesgo (Venture capital), como el principal inversionista en todos los continentes, refiriéndose como tal generalmente a las entidades financieras que invierten a través de participaciones temporales en empresas no cotizadas, tanto en fases iniciales, como de crecimiento, madurez y declive. Sin embargo, a lo largo del periodo, se constata una menor proporción de estas fuentes de financiación, en aumento de actores como inversores ángeles (Business angel), capital semilla (Seed capital), capital inversión (private equity) u otros actores.

6 Incubadoras y aceleradoras de empresas

El proceso de creación de empresas, en su objetivo de disponer de recursos y tener visibilidad, abarca generalmente dos fases: la de incubación y, posteriormente, la de aceleración.

El periodo de incubación se origina al comienzo del proyecto empresarial, cuando la startup desarrolla el plan estratégico, el público objetivo y el modelo de negocio (fase de ‘pre-incubación’). A continuación, se evalúa el progreso de la compañía y se estructuran las diversas tareas y departamentos (fase ‘incubación’), haciendo seguimiento de su evolución y estableciendo las expectativas de crecimiento y expansión a medio y largo plazo (fase ‘post-incubación’).

Una vez la empresa se encuentra en desarrollo, se inicia el periodo de aceleración. Como su propio nombre sugiere, se trata de estimular el crecimiento empresarial, bien a través de recursos financieros, organizativos y/o intelectuales.

Ambas fases han originado la emersión de actores que persiguen el cumplimiento de los objetivos vinculados a cada una de dichas etapas. Se hace referencia con ello a las incubadoras y aceleradoras de startups.

El concepto de incubadora de empresas nace en la década de los años 50 en Silicon Valley (California), cuando la Universidad de Stanford constituyó un parque industrial y tecnológico, con la finalidad de promover la transferencia de tecnología desarrollada por la Universidad, proliferando así la creación de nuevas empresas, principalmente focalizadas en el sector electrónico. De su éxito, se replicaron semejantes iniciativas en todo el mundo, siendo actualmente Estados Unidos la economía más avanzada en la creación y desarrollo de incubadoras de empresas.

Estas organizaciones, que suelen estar apoyadas por universidades, entidades gubernamentales y/u otras compañías privadas, disponen de recursos empresariales y equipos interdisciplinarios que orientan en el proceso de creación y crecimiento de nuevos proyectos, así como de empresas en fase semilla que precisan de servicios técnicos y financieros para consolidar su posición en el mercado. Ofrecen asesoramiento, infraestructura administrativa, red de negocios o networking, tecnología y capitalización, entre otros recursos.

Por otra parte, las aceleradoras de empresas tienen un origen más reciente, iniciándose el

fenómeno en el año 2005 en Estados Unidos. A diferencia de las incubadoras, se focalizan en potenciar el crecimiento de una empresa que se encuentra en estado de desarrollo, en fase de expansión. Proporcionan servicios técnicos y financieros durante un periodo de tiempo establecido, tras un proceso de admisión al programa de aceleración. Una vez finalizado, la startup se presenta a una red de inversores para obtener la financiación necesaria para desarrollar y escalar el negocio.

En España, la gran mayoría de las incubadoras y aceleradoras de empresas se concentran en Madrid, Barcelona y Valencia, aunque nuevos agentes emprendedores nacen continuamente alrededor de la geografía española, constituyendo un ecosistema emprendedor en crecimiento.

Actualmente, una de las incubadoras de España con mayor número de negocios de Internet lanzados en España es Grupo Intercom, fundada en mayo de 1995. De su lecho, se han desarrollado proyectos de éxito como Softonic, Niumba o Infojobs.

En lo que respecta a las aceleradoras españolas, e inspirada en su propia matriz con sede en Silicon Valley, se constituye Plug and Play Spain, con sede en Valencia, que comienza sus operaciones en el año 2012. Desde entonces, ha acelerado más de 70 empresas, con inversiones por valor de más de 25 millones de euros. Se han desarrollado proyectos tecnológicos como Blinkfire, Glassy, Beroomers o Comprea.

Su empresa matriz, Plug and Play Tech Center, participa anualmente en la aceleración de centenares de startups, componiendo su portfolio compañías como Paypal, Zoosk o Dropbox, entre otras.

De modo que, a través de las incubadoras y aceleradoras de empresas, se pretende optimizar las probabilidades de éxito de las startups, encajando la idea de negocio con el mercado y acelerando su crecimiento mediante la escalabilidad del modelo empresarial.

7 Ferias, ponencias y otros eventos

BIME StartUp Summit, Digital Enterprise Show, TechMarketing, Startup Olé, Mobile World Congress, Fin Tech Venture Days, X StartUp, World Business Forum, CrowdDays, Techstars Startup Week y South Summit, son algunos de los cientos de eventos que se celebran en España dedicados a la figura del emprendedor y la startup.

Se conciben como espacios en los que se reúne una comunidad de emprendedores e inversores, donde los expertos trasladan sus experiencias y recomendaciones, difundiendo el conocimiento, generando una red de relaciones y oportunidades de negocio y facilitando el acceso a la financiación.

South Summit es el mayor evento anual sobre emprendedores e inversores del sur de Europa. Creado en 2012 por Spain Startup con el nombre de Spain Startup & Investor Summit (SSIS) como fuerza motriz para la reactivación económica, su denominación cambió al actual South Summit en el año 2014, como consecuencia de la apertura a mercados internacionales de Latinoamérica y el sur de Europa.

En apenas tres años desde entonces, South Summit se ha convertido en referente mundial como evento líder en innovación, que conecta los inversores más importantes con las empresas que persiguen mejorar su competitividad a través de la innovación. Del estudio elaborado por Spain Startup-South Summit, se concluye que, el 91 % de las startups finalistas en todas las ediciones del evento, continúan en activo y han logrado conseguir más de un billón de euros en financiación. Se destacan startups como Job and Talent, Cabify, Glovo y Spotahome, entre otras.

Y es que, gracias a este tipo de eventos, se está logrando incentivar el emprendimiento.

Barcelona y Madrid ocupan, respectivamente, el puesto cinco y seis de los mayores ‘hubs’ de startups, como término popular que se refiere a la concentración y desarrollo de inversores y empresas emergentes de nueva creación.

8 Conclusiones

En los últimos años, se concibe como actor relevante en el entorno empresarial la figura de la startup. Se trata de organizaciones de nueva creación, generalmente asociadas a la innovación y al desarrollo de tecnologías e internet, orientadas a la masificación de las ventas, en la que los costes suelen ser bajos y los ingresos capaces de crecer de manera exponencial.

La cuna de estas iniciativas empresariales ha sido históricamente Estados Unidos, donde se han desarrollado exitosas empresas tecnológicas que han potenciado los estímulos e incentivos para favorecer la creación y desarrollo de startups.

Y es que, el modelo de negocio de estas empresas se caracteriza por su apuesta por nuevos productos y servicios, a través de una estructura innovadora que dista de las visiones empresariales tradicionales.

Sin embargo, de acuerdo con diversos estudios realizados, son numerosas startups las que no superan los tres años de vida, debido principalmente a la propuesta de valor diferencial, es decir, el modo en el que la empresa resuelve las necesidades del mercado a través de su producto o servicio, seguido de la financiación necesaria para promover el crecimiento de la compañía.

La acelerada expansión, y a su vez dilución, de startups, ha favorecido la creación y desarrollo de ciertos actores que representan actualmente el entorno empresarial innovador.

En términos de financiación, se ha generado una red de inversores que abarca, desde las fuentes de financiación primarias al inicio del proyecto (familia, amigos y otras personas vinculadas), al capital semilla, business angel, capital riesgo y capital inversión, que se caracteriza por invertir en sociedades no cotizadas que se encuentran en fase de madurez.

Además, con el transcurso del tiempo, la inversión alcanza mayor importancia en el resto de continentes, continuando siendo Norte América la región en la que se concentra la mayor inversión, seguida de Asia y Europa, donde se aglutina el resto de la inversión mundial en startups.

Asimismo, ha nacido un nuevo concepto que se refiere a la cooperación colectiva, referida principalmente a la financiación de proyectos en etapas iniciales, conocido como ‘Crowdfunding’, donde Internet representa el medio masivo de comunicación.

En relación al proceso de creación y desarrollo de empresas, se han originado las incubadoras y aceleradoras de empresas, cuya pretensión es, a través de la disposición de recursos financieros, organizativos y/o intelectuales, desarrollar e impulsar el crecimiento de las startups.

A diferencia de las incubadoras de empresas, que invierten en organizaciones emergentes en fase semilla, las aceleradoras, de origen más reciente, se focalizan en potenciar el crecimiento de sociedades que se encuentra en fase de expansión, con la finalidad de traccionar y escalar el negocio y conseguir la financiación externa necesaria. En contraste, el objetivo de la incubadora versa, principalmente, en encajar la idea de negocio con el mercado y ayudar a cerrar las primeras rondas de inversión, perfilando, en definitiva, la propuesta de valor.

En España, las ciudades que acogen la gran mayoría de incubadoras y aceleradoras se concentran en Madrid, Barcelona y Valencia, aunque nuevos agentes emprendedores emergen continuamente alrededor de la geografía española, constituyendo un ecosistema emprendedor en crecimiento, caracterizado al mismo tiempo por eventos empresariales internacionales que

albergan una creciente comunidad de emprendedores e inversores.

La proliferación de todos estos actores fomenta la divulgación del conocimiento, la apertura a nuevas oportunidades de negocio y el acceso a la financiación, y con ello la creación de empresas emergentes con una estructura de negocio innovadora, capaces de generar riqueza y oportunidades de empleo, resultando en un crecimiento económico global en el que el principal motor del cambio es la innovación.

Referencias

- Bayrasli, E. (2015). *From the other side of the world: Extraordinary entrepreneurs, unlikely places*. Public Affairs.
- Benito, M. (2013). *La valoración de start-ups mediante la metodología del descuento de flujos de caja*. Descargado de <https://acef.cef.es/valoracion-start-up.html> (Consultado el 10-01-2017)
- Blank, S., y Dorf, B. (2000). El manual del emprendedor. *Gestión*.
- Castro, I. (2016). La start-up a la empresa. *Ediciones Pirámide*.
- Muñoz, M., y Postiguillo, D. (2017). Alternativas de financiación empresarial. *Finance, Markets and Valuation*, 3(2), 17–42.
- OECD. (2016). *Startup américa latina. construyendo un futuro innovador*. OECD.