



**Facultad de Ciencias
Económicas y Empresariales**

Grado en Administración y Dirección de Empresas

Análisis de las mejores Startups Españolas

Trabajo de fin de grado presentado por Víctor Leopoldo Fernández Ortiz, siendo tutor del mismo José Carlos Casillas Bueno

Vº.Bº. del tutor:

Alumno:

D. José Carlos Casillas Bueno

D. Víctor Leopoldo Fernández Ortiz

Sevilla, 28 de Mayo de 2018



GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

FACULTAD DE CIENCIAS

ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

TRABAJO FIN DE GRADO

CURSO ACADÉMICO (2017-2018)

Título:

Análisis de la situación actual de las Startups españolas

Autor:

Víctor Leopoldo Fernández Ortiz

Tutor:

José Carlos Casillas Bueno

Departamento:

Administración de Empresas e Investigación de Mercados (Marketing)

1.- Resumen Ejecutivo

A través de este trabajo de fin de grado sobre las mejores Startups españolas de la actualidad, se pretenden obtener unas conclusiones significativas sobre las startups analizadas, así como establecer diferentes tipos de clasificaciones para poder agrupar y catalogar a las Startups dado el comportamiento de las mismas ante un amplio conjunto de variables.

Comenzará con una introducción del concepto de startup, así como una breve evolución del término. Posteriormente, nos adentraremos en explicar el funcionamiento interno de este tipo de empresas, analizando conceptos importantes como el ciclo de vida, las fases o la financiación de las Startups. También se analizará y observará la posición de las startups españolas con respecto al resto de empresas europeas y un análisis más interno para observar las diferencias entre las propias comunidades autónomas.

Una vez explicado el contexto del trabajo, comenzará la parte más práctica del proyecto. En una primera fase se empleará, a modo de apoyo, una página web dedicada a las startups (www.rankingstartups.com), con la cual analizaremos a las 100 mejores empresas españolas según este top. De este top obtendremos las empresas sobre las que finalmente aplicaremos las variables y, por consiguiente, las conclusiones del proyecto.

La segunda fase, y la parte más significativa del trabajo, comienza una vez determinadas dichas empresas, cuando se comenzará a aplicar el sistema de gestión SABI. En él se encontrarán 80 de estas 100 empresas analizadas previamente, con las cuales se empezará a observar como 16 variables diferentes influyen en cada una de ellas de manera global y con diferentes tipos de clasificaciones. Por último, se extraerán conclusiones aplicables a la totalidad de las empresas y sectores analizados, así como una opinión personal acerca de la situación actual de las Startups en España.

Índice

1. INTRODUCCIÓN:	6
2. OBJETIVOS:	7
3. CONCEPTOS TEÓRICOS:	7
3.1 EVOLUCIÓN Y CONCEPTO:	8
3.2 CARACTERÍSTICAS:	9
3.3 FASES DE UNA STARTUP:	10
3.4 TIPOS DE FINANCIACIÓN:	11
3.5 STURTUPS EN EUROPA Y ESPAÑA:	14
4. METODOLOGIA:	14
4.1 CLASIFICACIÓN TOP 100:	16
4.2 SABI:	17
5. RESULTADOS:	17
5.1 RESULTADO DESCRIPTIVO:.....	22
5.2 ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO:	41
6. CONCLUSIONES;	46
7. VALORACIÓN PERSONAL:	47
8. BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES EMPLEADAS:	48

1.- Introducción

A través de este trabajo se analizará y expondrá un concepto empresarial muy utilizado por las empresas y la sociedad en la actualidad como es el de Startup.

La elección de este tema para la elaboración del trabajo de fin de grado se debe principalmente a dos motivos; el primero de ellos es que se trata de un tema muy actual y se encuentra en auge en nuestra economía y el resto de Europa y, el segundo, ya que supone cada vez más una oportunidad de negocio y empleo para nuestra sociedad actual.

Este trabajo será realizado principalmente sobre los resultados obtenidos a través de la herramienta SABI, mediante la cual se podrán analizar un conjunto de variables de diversa índole para un amplio conjunto de empresas. Con los resultados obtenidos, una vez queden plasmados en un conjunto de gráficas, se podrán establecer diferentes tipos de clasificaciones y conclusiones. Con ello se pretende dar una visión estática de una variable muy dinámica como son las Startups.

Creemos que los resultados obtenidos a partir de este trabajo pueden resultar de gran utilidad para explicar y entender la evolución y el comportamiento de las startups españolas.

Poder agrupar a las diversas empresas en sectores y clasificaciones diferentes, otorga la posibilidad de ser mucho más preciso con las conclusiones y poder establecer unas determinadas pautas de conducta para la totalidad de Startups españolas.

2.- Objetivos

Con este trabajo de fin de grado se pretenden alcanzar una serie de objetivos que puedan ser significativos a la hora de entender el comportamiento de las mejores Startups de nuestro país.

En primer lugar, se pretende entender y analizar de forma más profunda un concepto cada vez más relevante en nuestra economía actual, como es el de las startups; de dónde vienen, cómo funcionan, cómo evolucionan, cómo obtienen los recursos y cómo funcionan económicamente las mejores startups españolas.

En Segundo lugar, establecer un conjunto de conclusiones fiables y objetivas acerca de las organizaciones analizadas en este trabajo mediante el Sistema SABI. Dichas conclusiones serán determinadas tras observar el impacto de un conjunto de variables en las startups seleccionadas para el estudio.

Por último, se pretende desglosar y clasificar a las empresas seleccionadas, de manera que las conclusiones puedan ser más precisas y se puedan abarcar para diferentes tipos de clasificaciones y sectores.

3.- Fundamentos Teóricos

En los últimos años el concepto de Startup está muy presente en el entorno empresarial, más si cabe en aquellos dominados por la tecnología, donde la competencia es muy intensa y la adaptación al entorno y la flexibilidad se convierten en una necesidad para poder mantenerse en el sector.

3.1) Evolución y concepto

El origen del término Startup no está muy claro, aunque gran parte de los autores coinciden en señalarlo en los años 50 en Silicon Valley (Trenado y Huergo, 2007). En concreto, en 1957, cuando ocho ingenieros dejaron su trabajo en Shockley Labs y encontraron financiación para su nuevo proyecto. Estos ocho ingenieros fueron considerados como los fundadores de la primera startup, Fairchild Semiconductor (Hectos Quiles, El rincón del Marketing, 2017)

Como bien se señala en el artículo anterior, Europa no ha terminado de digerir el modelo startup estadounidense. Si se comparan las cifras (ventas, empleados, rentabilidad...) entre las startups de EEUU y Europa, las empresas del viejo continente distan bastante de los resultados obtenidos por las empresas estadounidenses (Storey y Tether, 1998), aunque esta diferencia se está viendo reducida en los últimos años debido al fuerte crecimiento de este tipo de organizaciones en el tejido empresarial europeo. Probablemente, la razón de esta brecha sea cultural; mientras en Europa se contruyeron infraestructuras y edificios que compensaron una falta de espíritu emprendedor, Silicon Valley se desarrolló sin ninguna legislación, gracias al poder de emprendimiento que se desarrolló con fuerza en aquella época en EEUU (Smilor, Gibson y Dietrich, 1990; Sedaitis, 1998).

Son muchas las empresas que aprovechan este nicho de mercado para llevar a cabo un rápido crecimiento (Coad et al., 2013; Bjornskov y Foss, 2016) en el sector bajo la denominación de Startup. Pero, ¿qué es realmente una Startup?

Como señala Jaime Novoa en su artículo "*¿Que es una startup?*" (El blog salmón, 2013), el concepto de Startup está relacionado con organizaciones temporales, emergentes y con un fuerte vínculo con la tecnología, con un modelo de negocio escalable, donde predominan las ideas innovadoras capaces de destacar por encima de otras debido a su impacto tecnológico. Conceptualmente, se trata de una organización humana con gran capacidad de cambio, que desarrolla productos o servicios de gran

innovación, altamente deseados o requeridos por el mercado y donde su diseño y comercialización está directamente dirigido a los clientes.

Estas estructuras suelen operar con costes mínimos, pero si sobreviven y se asientan pueden obtener un crecimiento en las ventas exponencial (Coad et al., 2014). Mantienen una comunicación directa con el cliente y están orientadas a la masificación de ventas. (Bernal, www.kuhnel.com, 2017)

Una vez definido el concepto de Startup, nos deberíamos preguntar; ¿por qué han llegado a ser tan importante en el mercado actual? Una startup está íntegramente relacionada con una iniciativa empresarial y con el concepto de emprendedor. Las startups son negocios que requieren de una constante innovación (Veciana, 1996), el desarrollo de nuevas tecnologías y el diseño de modernos procesos web. Por ello, en un entorno como el actual, las startups están continuamente creándose y desapareciendo (Shane, 2009), siendo tan solo unas pocas las que realmente se asientan en el Mercado (Veciana, 1999). Serán aquellas que sean aceptadas por los consumidores, y donde su idea de negocio y tecnología sobresalga por encima del resto, las que puedan permanecer en el mercado y lograr una cierta estabilidad (Ries, 2011).

3.2) Características

En un entorno tan dinámico y gracias a las continuas mejoras tecnológicas que surgen en el mercado, el nacimiento de una startup no es más que la posible respuesta a una necesidad no cubierta (Osterwalder y Pigneur, 2010; Maurya, 2012). ¿Pero cómo diferenciamos a una Startup de una empresa convencional? A continuación, se comentarán una serie de requisitos y características que habitualmente comparten todas las startups (Rodríguez, "think&start", 2015):

- Nada de política: toda idea es válida sin importar de donde provenga.
- Tienen una meta y un objetivo claro, por lo que se convierten en algo más que un trabajo.
- Están orientadas al riesgo y a la incertidumbre, así como arriesgar e innovar en el mercado.
- Muy orientadas a mantener unos costes bajos.
- Existe una equidad dentro de la organización, por lo que todas las partes son importantes hasta la consecución del objetivo.
- EL personal de una startup tiene las funciones muy definidas y todos están orientados hacia la misma meta.
- La comunicación es un elemento muy importante, ya que flexibilidad y capacidad de respuesta son los pilares de cualquier startup.
- La figura del líder es fundamental ya que guía a los demás a la consecución de los objetivos.
- Alta orientación al cliente.

- La idea del cambio siempre es una posibilidad, por lo que no se cierran puertas a nuevas ideas o nuevas variables del mercado.
- La unidad de equipo y empresa es fundamental, por lo que un buen ambiente de diversión y comunicación en el trabajo resulta clave.

3.3) Fases de una Startup

Las características que se señalaron anteriormente, suelen compartirlas aquellas startups que ya se encuentran en el mercado, aunque la fase de crecimiento de cada una de ellas puede llegar a ser muy diferente (Martínez, "El blog Salmór", 2015). Habitualmente, aquellas Startups que sobreviven y logran asentarse en el mercado, suelen seguir una serie de fases identificables:

- 1) Fase inicial: se trata de una primera fase en la que se establecen las ideas generales del modelo de negocio. Basta con definir unas bases o principios generales, así como el equipo que seguirá adelante la idea.
- 2) Fase Temprana: el producto o servicio ya está en marcha. El objetivo es medir las percepciones y valoraciones de los clientes para optimizar permanentemente el modelo de negocio.
- 3) Fase de crecimiento: la startup se encuentra ya asentada en el sector y tiene un público establecido, el potencial de crecimiento es muy alto por lo que es el momento de buscar una aceleradora que invierta e impulse el negocio.
- 4) Fase de expansión: se ha logrado ser la referencia en el sector, la startup ya está lista para expandirse y abarcar nuevos productos y mercados. Se vuelve a empezar de cero, ya que se vuelve a necesitar financiación en nuevos sectores y para nuevos productos. Se trata de la fase más delicada, pero, si se lleva a cabo de manera exitosa, se puede llegar a lograr ser la referencia.
- 5) Fase de venta: no siempre tiene porque suceder, pero a menudo se acaba vendiendo la empresa. Otras alternativas serían la salida a bolsa o la fusión con otra empresa.

Una vez observadas las características y fases que predominan entre las startups, es difícil llegar a identificar el momento en el que una startup deja de actuar como tal y pasa a desarrollarse como una empresa más convencional. Aún así, son varios los factores que permitirían poder detectar e identificar dicho cambio (Jannelle Pierce, es.shopify.com, 2016).

En primer lugar, en el momento en el que varíen de manera sustantiva las características anteriormente propuestas, dejaría de denominarse Startup. Además de

ello se pueden encontrar algunos indicios que llevarían a considerar la desaparición del concepto de Startup (Blank y Dorf, 2013):

- El negocio se vuelve mucho más formalizado, con horarios de trabajo establecidos y jornadas laborales fijadas. Este sería un claro indicio de transformación de una startup en empresa convencional.
- Cuando la empresa lleva a cabo acciones en respuesta a la competencia. Se pierde por tanto la capacidad de anticiparse al mercado y ya pasas a ser un seguidor.
- Se establecen departamentos y puestos diferentes en la organización, por lo que ya no todos los miembros tienen el mismo peso en la empresa.
- Se comienzan a estandarizar las funciones y se pierde la capacidad de innovación y de respuesta al mercado.

3.4) Financiación

La financiación de una Startup también es un elemento diferenciador con respecto al resto de empresas. En el momento de la creación de una startup y, sobre todo, en el momento del posible crecimiento exponencial, la financiación llega a convertirse en un factor clave a favor o en contra del futuro de la Startup. Son muy pocas las Startups que comienzan con una financiación interna de sus empleados o creadores.

A pesar del riesgo que conlleva invertir en una Startup, son muchos los inversores que ven ahí una clara oportunidad de negocio y apuestan por ellas. Como señala Sanchez (2010), se estima que de media, para el nacimiento de una Startup, el empresario tiene que poner unos 5.000 € de su bolsillo para poner en marcha el proyecto en España, entre gastos para constituir la entidad, registro de la marca o servicios de notaría.

Tras la aportación propia inicial, la segunda manera inmediata de conseguir la tan anhelada financiación sería acudir a la denominada 3FFF: "Friends, family and fools", los cuales suelen colaborar a fondo perdido en la manera de sus posibilidades. Una vez agotadas estas posibilidades y la del entorno más cercano, sería el momento de acudir a las entidades financieras y a las organizaciones públicas, las cuales ofrecen diferentes posibilidades de financiación a proyectos emprendedores (Sanchez, www.emprenderalia.com, 2010).

Un ejemplo podría ser el caso de Enisa – Empresa nacional de Innovación S.A-, que a través de préstamos participativos llevan a cabo esta función tras un estudio de viabilidad sobre la Startup. El requisito fundamental para recibir financiación en estas etapas es ser una Startup escalable, es decir, que el potencial de crecimiento sea muy alto para atraer inversores y financiación.

Una vez que se dispone del dinero inicial para poner en marcha el proyecto, comienza por tanto la segunda parte de la financiación. Es el turno de las aceleradoras e incubadoras. Las aceleradoras facilitan el proceso de financiación, poniendo en contacto a posibles inversores y emprendedores, llevando a cabo diversas actividades como; formación personalizada, asesoramiento, mentoring o networking, entre otras. Las incubadoras tratan de atraer emprendedores y aportar ideas y recursos. Son parecidas a las aceleradoras, pero ayudan a crear desde cero la idea de negocio.

Otra forma de financiación alternativa que cuenta cada vez con más adeptos es la financiación colectiva. El fenómeno conocido como Equity Crowdfunding, transformando a las personas que colaboran en inversores y accionistas. Por otro lado, el crowdfunding tradicional únicamente los convierte en meros inversores, recibiendo a cambio algún tipo de contraprestación por parte de la empresa.

También existen otras formas de financiación como son las entidades de Venture capital o los inversores tradicionales. Las Venture Capital son un tipo de inversión privada donde se aporta capital en las primeras etapas de la Startup. Por otro lado, el gran potencial de crecimiento de las Startup a menudo llama la atención de los inversores tradicionales, atraídos por la posibilidad de ganar dinero con ellas.

Un nuevo concepto asociado a las Startups, es el denominado Business Angel; se trata de un inversor que, aparte de invertir económicamente en la empresa, aporta experiencia y contactos. Es uno de los medios de financiación más comunes hoy en día.

Una posibilidad que en España pocas Startups ponen en práctica son las subvenciones, ya que, al ser tan burocráticas, cuesta tanto conseguirla que en un entorno tan cambiante resulta prácticamente imposible recibirla por parte de una Startup sin que esa idea de negocio haya quedado obsoleta.

Aparte de las subvenciones, se pueden encontrar diversos productos financieros no bancarios como el leasing, el renting, factoring, acreedores, financiación en divisas o sociedades de garantía recíproca, entre otras. En la práctica son muy pocas las empresas que emplean estos canales de financiación.

En Europa casi el 70% de las empresas utilizan el método conocido como Business Ángel, seguido con un 20% por el Venture Capital (Eduardo Fierro, *Emprendedores*, 2015).

3.5 Situación de las Startups en Europa y España

El pasado año 2017 se ha convertido en uno de los mejores años para las Startups europeas. A pesar de situarse todavía a mucha distancia respecto a la líder mundial EEUU, en el pasado 2017 la inversión en Startups europeas se ha visto incrementada en un 32,5%. El Reino Unido sigue siendo el principal destinatario de estas inversiones con, seguido de Alemania, Francia, Suecia y España (La Vanguardia, 2018).

En la siguiente gráfica se puede observar la importante brecha que sigue existiendo entre la mejor ciudad española (Barcelona), respecto al top 3 de ciudades europeas. Londres lleva años siendo la referente europea en inversión en Startups (Hague y Oakley, 2000). Este 2017 alcanzó una cifra récord con casi 5200 millones de euros. El top 3 lo completan Berlín y París. Barcelona se sitúa 5º con 600 millones de euros en inversiones por detrás de Estocolmo, muy lejos todavía del principal dominador, Londres. Madrid ocupa el 8º puesto por detrás de Dublín, Ámsterdam y Viena. En la siguiente gráfica se puede observar el Top 10 europeo al completo.

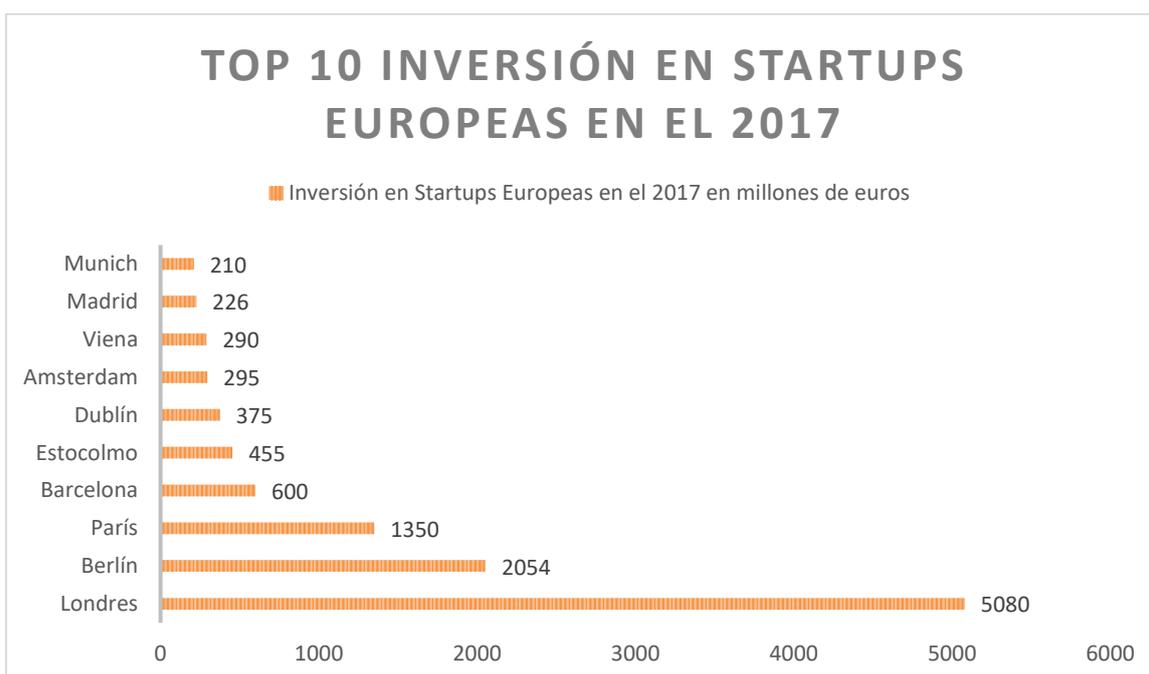


Figura 1: inversión en millones de Euros en Europa según el artículo La Vanguardia

Fuente: *Elaboración Propia*

En España, Madrid y Barcelona acapararon casi dos terceras partes del total de las Startups de España en el 2017. En primer lugar, y situándose en el 5º puesto en el top de las ciudades europeas, Barcelona aglutina el 35% de las startups españolas seguida muy de cerca de Madrid con el 31%. Muy por detrás de ellas encontramos a Valencia y Bilbao con el 5,5% y 3% respectivamente (www.startups-españolas.es, 2018). En la siguiente gráfica se podrá observar con más exactitud esta tendencia.

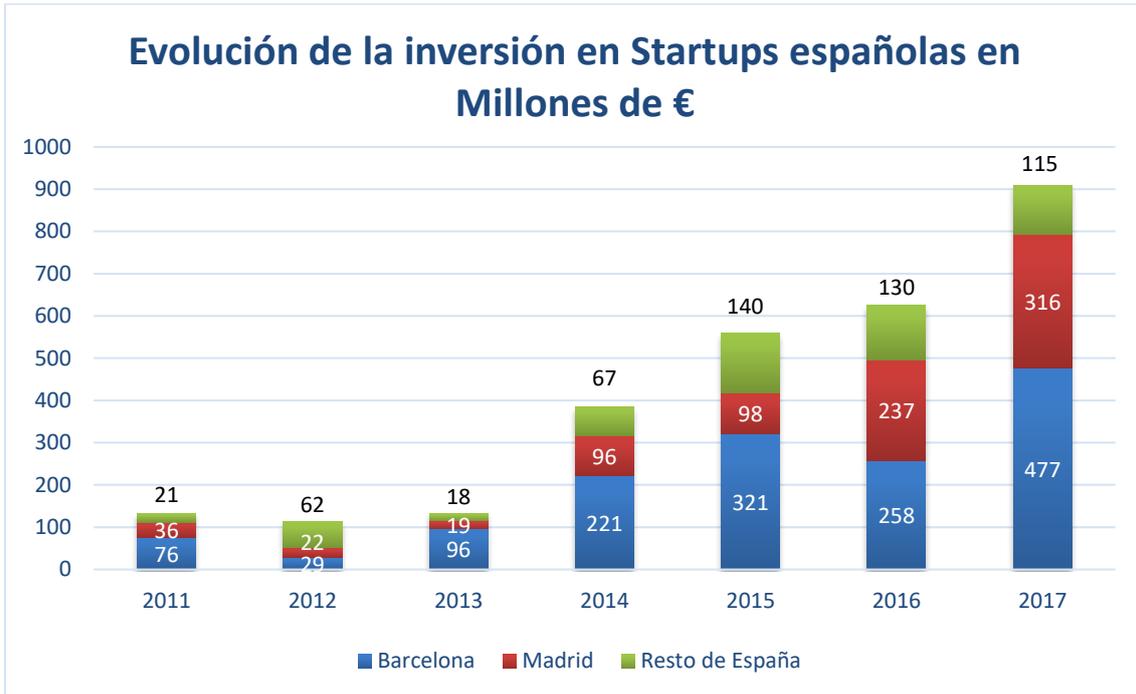


Figura 2: Inversión en Startups Españolas según el artículo de La Vanguardia

Fuente: *Elaboración Propia*

Un claro ejemplo de la importancia tecnológica en la inversión en Startups lo encontramos en Barcelona, dónde el 54,6% de la inversión estuvo orientada a Startups relacionadas con las aplicaciones móviles, seguida por el comercio electrónico con el 24,7% (La Vanguardia, 2018)

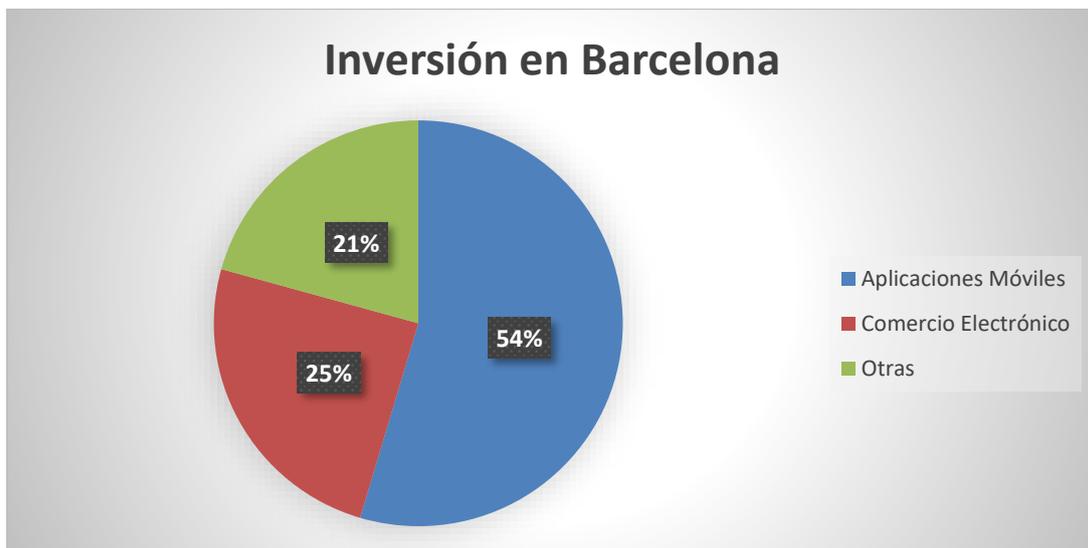


Figura 3: Porcentaje de Inversión en Barcelona en el 2017 según el artículo de la Vanguardia

Fuente: *Elaboración Propia*

En 2017 se produjo un incremento de un 20% en el total de Startups en España, alcanzando un total de 3258 organizaciones. En cuando a volumen de empresas España ocupa el 6º puesto de la Unión Europea (La Vanguardia, 2018).

4.- Metodología

4.1) Clasificación Top 100

A través de este trabajo de fin de grado pretendemos analizar el TOP 100 de las mejores startups españolas a fecha 05/02/2018. Para ello se ha comenzado utilizando la página web: www.startupranking.com. Esta web actualiza semanalmente las mejores startups de todo el mundo. El criterio usado por esta página web es un algoritmo el cual proporciona una puntuación de entre 0 y 100, y está formado por dos indicadores diferentes.

El primero se denomina SR web y refleja la importancia de una Startup en internet a través de varios factores; número y páginas web que se vinculan a la página web de inicio, número y calidad de enlace externos e internos, factores de posicionamiento SEO en la página, y factores de audiencia. Por otra parte, se encuentra el indicador SR Social, el cual refleja la influencia social de una startup. Los factores determinantes son; compromiso en FB y compromiso en Twitter.

El algoritmo utiliza una escala algorítmica, por lo tanto, aquellas empresas con una alta puntuación en ambos indicadores les costará mucho más mejorar su puntuación que otra con unos indicadores más bajos.

Una vez explicado el funcionamiento de la página, se establecerá una clasificación del top 100 de las empresas españolas, así como posibles relaciones que se puedan derivar de este top. El número total de Startups españolas incluidas en este ranking asciende a 998. España ocupa el 7º puesto entre todos los países en relación al número de Startups en el top mundial. Este ranking está claramente dominado por EEUU con un total de 28.831 Startups seguido, y a mucha distancia, por la India con 4.761. El primer país europeo es el Reino Unido, el cual ocupa el 3º puesto con 2.984 Startups. Estos datos son exclusivamente aplicables a la página web en cuestión.

En la siguiente gráfica se pueden observar estos datos aplicados a los 10 países con mayor representación en relación al número total de Startups incluidas en esta página web, y que cuentan por tanto con una mayor puntuación.

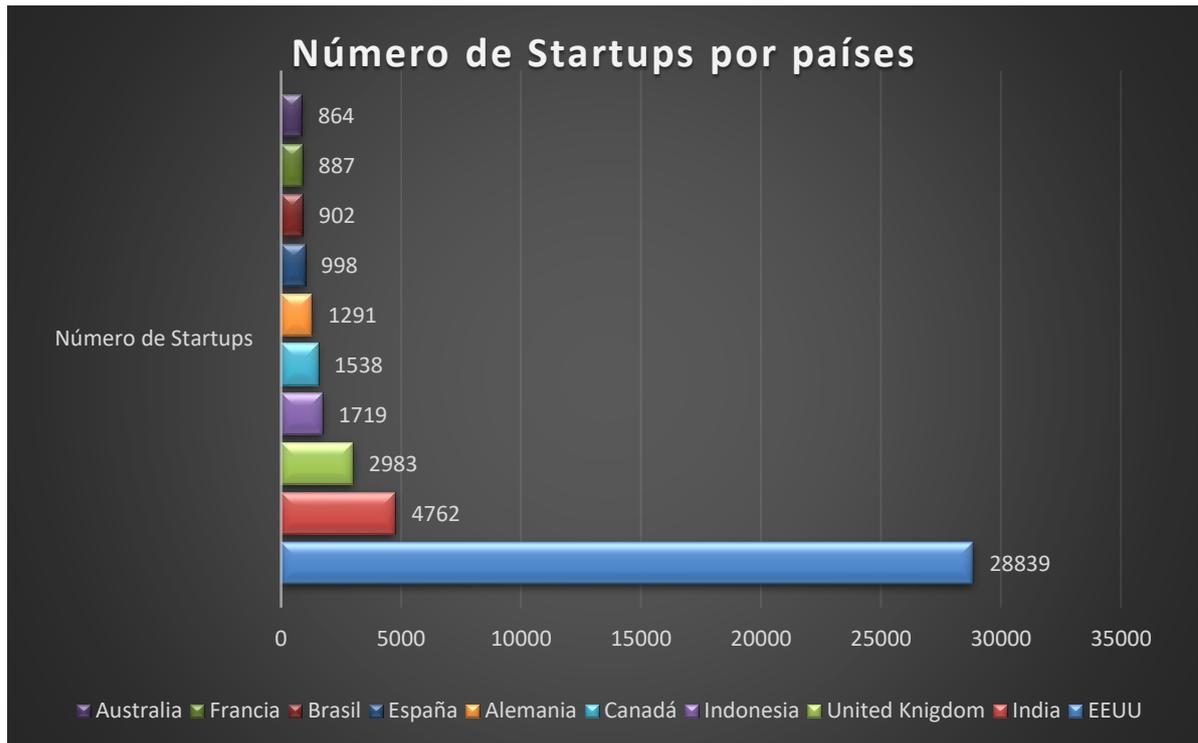


Figura 4: Número de Startups por países según startupranking

Fuente: *Elaboración Propia*

Como se puede observar el dominio de EEUU sigue siendo muy superior sobre el resto de países del mundo.

Una herramienta muy interesante que posee esta página web y que permite llevar un seguimiento de cualquier empresa del top, tanto mundial como nacional, es la herramienta de SR Analytics, la cual permite ver la evolución de los indicadores, tanto social como web, de la reputación, de la imagen de la empresa e incluso de los competidores más directos.

En la siguiente tabla se puede observar el top 10 de las mejores empresas españolas a fecha 05/02/2018, así como el puesto en el top mundial, una breve descripción de la empresa y el año de fundación. En un anexo incluiremos el top 100 completo. Es conveniente señalar como ya comentamos anteriormente, que los puestos en el ranking pueden variar mucho de una semana otra, por lo que los datos que tomaremos de referencia para las conclusiones serán tomados en la primera semana de Febrero.

Nombre	Top Mundial	Top Nacional	Descripción	Año Fundación
Freepik	20	1	Diseño Gráfico	2010
Minube	70	2	Web de viajes	2007
Busuu	104	3	Red Social para aprender Idiomas	2008
Up to Down	117	4	Desarrollo de Softwares	2002
TypeForm	128	5	Desarrollo de encuestas online	2012
Escapada Rural	144	6	Buscador de alojamientos rurales	2007
Ticketea	180	7	Compra/Venta de entradas a eventos	2009
Fon	189	8	Red WiFi gobal	2006
HTCMania	194	9	Venta de teléfonos móviles	2007
Trovit	197	10	Buscador Web	2006

Tabla 1: Top 10 según startupranking el 05/02/2018

Fuente: *Elaboración Propia*

Una vez que clasificadas las empresas por sectores de actividad, se usará el programa web SABI, para poder establecer diversas relaciones entre las mismas. Ello permitirá desglosar mejor la estructura empresarial de las mejores Startups españolas del momento.

4.2) SABI

SABI es una herramienta que nos permite manejar de manera rápida y sencilla la información general y cuentas anuales de más de 2 millones de empresas españolas. No todas las empresas que encontramos en el TOP 100, las podremos encontrar en SABI, pero sí la gran mayoría.

Se trata de un sistema imprescindible en el análisis financiero y de marketing estratégico, que se caracteriza por su extensa cobertura, la estandarización de los estados financieros, la facilidad en el manejo del software y por la flexibilidad para la obtención y explotación de la información.

A través de SABI se facilita el trabajo estratégico de cualquier empresa incluida en él, sirviendo como buscador de empresas clasificadas por combinaciones de criterios y conocer el posicionamiento de cualquier empresa.

SABI se trata por tanto de una amplísima base de datos de empresas españolas y portuguesas con información actualizada de la gran mayoría de empresas de nuestro territorio y que nos permitirá realizar diversas funciones, tales como;

- Buscar empresas que coincidan con sus perfiles incluyendo tamaño, industria y ubicación.
- Buscar empresas o grupos empresariales usando cualquier combinación de criterios
- Realizar un profundo análisis de la compañía o grupos de compañías, con la posibilidad de introducir o quitar variables y periodos de tiempo elegidos por el usuario.
- Visualización a través de gráficos del posicionamiento de una o varias empresas, distribución de una variable entre un grupo análisis de grupos similares, entre otras funciones

5.- Resultados

5.1) Resultados descriptivos

Como se puede observar en el top 100, casi el 100% de las empresas operan principalmente a través de internet, siendo pocas las que tienen tiendas físicas, como puede ser el caso de Tiendanimal.

Se pueden clasificar las empresas del TOP en 5 grandes categorías; aquellas relacionadas con softwares (aplicaciones web, herramientas y plataformas online), aquellas dedicadas a la tienda online, las que sirven como punto de encuentro en la red para compartir conocimientos e intercambiar información, los buscadores web y por ultimo, las redes sociales. De las 100 empresas seleccionadas, el 47% de las mismas están relacionadas directamente con software, plataformas, herramientas o apps online.

Otro 20% son Startups con tienda online. Le sigue el 12% de las empresas, las cuales son buscadores web. El 10% son Startups que sirven como punto de encuentro o para intercambiar información en la red. Por último, también destaca un 5% de las empresas dedicadas a las redes sociales.

Por ello se puede concluir que el 94% de las empresas tienen una relación directa con las nuevas tecnologías y desarrollan su actividad principal a través de Internet. EL 6% restante corresponde a asociaciones, fundaciones o comunidades, que pese a realizar su actividad a través de internet, no están exclusivamente enfocadas a operar por internet. En la siguiente gráfica vemos la distribución del TOP 100 por tipo de empresa.

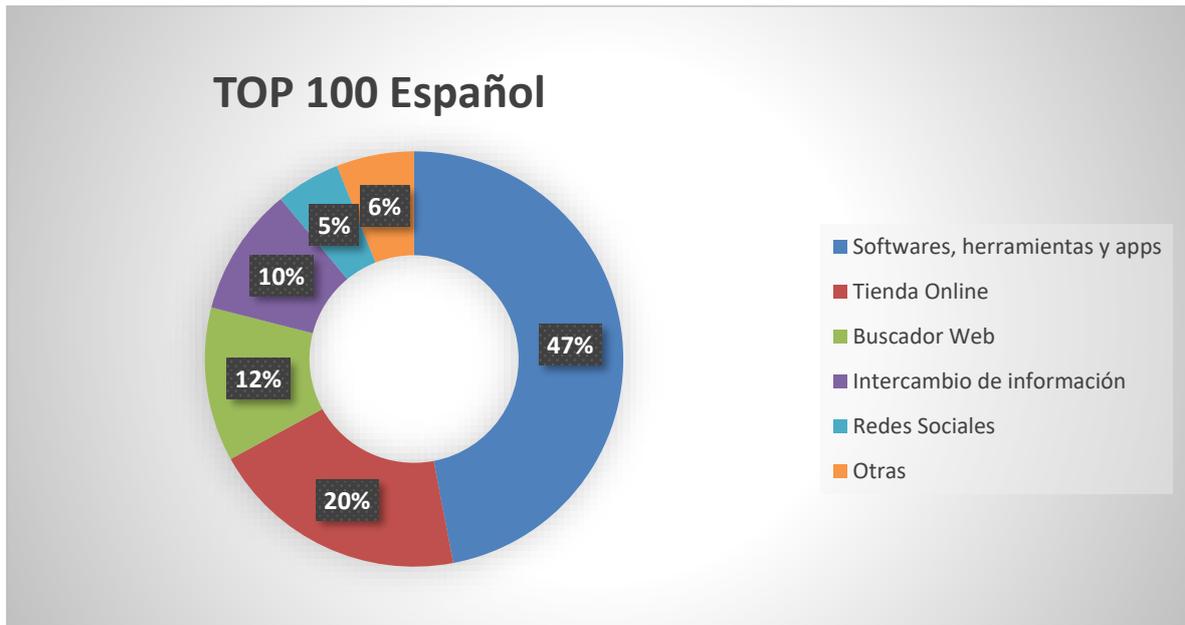


Figura 5: tipos de empresas del Top 100 español según Startupranking

Fuente: *Elaboración Propia*

Un claro ejemplo de la predominancia de Internet en las Startups es el Top 10. En él podemos encontrar organizaciones correspondientes a las 5 categorías establecidas. A continuación, elaboraremos una pequeña ficha identificativa de 5 empresas que se encuentran en el top 10 y que se dedican a sectores diferentes; tenemos desde un buscador de contenidos gráficos, una web de viajes, una comunidad de idiomas online, una tienda online y un buscador web.



- **Nombre de la Empresa:** **FREEPIK**
- **Razón Social:** Freepik facilita la búsqueda de contenidos gráficos en forma vectorial, ilustraciones, iconos, PSD y fotos para usar en páginas web, banners, presentaciones, revistas...
- **Ranking Nacional y Global:** **Top 1** de España y 22 mundial

Ficha 1: Freepik

Fuente: *Elaboración Propia*



- **Nombre de la Empresa:** MINUBE
- **Razón Social:** Minube es una comunidad de viajeros que permite a los usuarios planificar sus viajes y compartir todas las experiencias de sus viajes
- **Ranking Nacional y Global:** Top 2 de España y 70 mundial

Ficha 2: Minube

Fuente: *Elaboración Propia*



- **Nombre de la Empresa:** BUSUU
- **Razón Social:** comunidad online para aprender y profundizar en idiomas, en la que los usuarios pueden ayudarse entre ellos para mejorar sus capacidades lingüísticas.
- **Ranking Nacional y Global:** Top 3 de España y 104 mundial

Ficha 3: BUSUU

Fuente: elaboración Propia



- **Nombre de la Empresa:** TICKETEA
- **Razón Social:** Ticketea te ayuda a comprar entradas y a descubrir todo tipo de eventos. También es apto para empresas organizadoras.
- **Ranking Nacional y Global:** Top 6 de España y 180 mundial

Ficha 4: Ticketea

Fuente: *Elaboración Propia*



- **Nombre de la Empresa:** ESCAPADA RURAL
- **Razón Social:** buscador de casas web y alojamientos rurales. Disfruta del turismo rural con familiares o amigos en casas rurales con encanto.
- **Ranking Nacional y Global:** Top 6 de España y 144 mundial

Ficha 5: Escapada Rural

Fuente: *Elaboración Propia*

La presencia en el TOP 100 de empresas relacionadas directamente con las nuevas tecnologías e internet es muy notoria. Es una característica fundamental que diferencia a las Startups de las empresas tradicionales. Y es que, mientras que las empresas tradicionales aprovechan la importancia de internet para ampliar su mercado y llegar a nuevos clientes, para la mayor parte de las startups españolas, internet es su único mercado, y la comunicación, búsqueda e iteración con los clientes se realiza exclusivamente a través de internet en sus diferentes modalidades. Es por ello que 9 de cada 10 startups mueren durante el primer año de vida, debido a la fuerte competencia en Internet y la importancia de la capacidad de adaptación y flexibilidad.

Los competidores para esta tipología de empresas se vuelven globales ya que tener presencia en internet te abre unas posibilidades de crecimiento exponenciales, pero a la misma vez, tus competidores crecerán exponencialmente. Por ello es fundamental aprovechar las oportunidades del mercado con tecnología novedosa, adaptable y atractiva para un mercado ya de por sí saturado.

El mundo de internet ofrece una amalgama de posibilidades y un buen ejemplo de ello es el top 10 nacional. En él se pueden encontrar desde web de diseño gráfico a web de viaje, buscadores, redes sociales para idiomas, softwares, tiendas online o compra venta de eventos.

Las posibilidades son casi infinitas, pero ello no implica que esas posibilidades estén acompañadas de éxito. Mayores oportunidades suponen más empresarios dispuestos a entrar al mercado y por consiguiente menos posibilidades de asentarse en el mercado. Eso sí, si una Startup logra asentarse durante sus primeras etapas, sus posibilidades de crecimiento crecen muy considerablemente.

Analizando un poco más en profundidad el top, se puede observar que para entrar al top y convertirse en una referencia en el sector se necesitan varios años de consolidación y crecimiento. A fecha de 2018, la empresa con el crecimiento más acelerado del top sería Genial.ly, ocupando el puesto 37 nacional, habiéndose fundado en el 2015.

Cabe decir que las empresas de este top son Startups ya asentadas en el mercado, habiendo superado por tanto las primeras fases de su ciclo de vida. En la siguiente gráfica se puede observar a la totalidad de las Startups según su año de fundación.

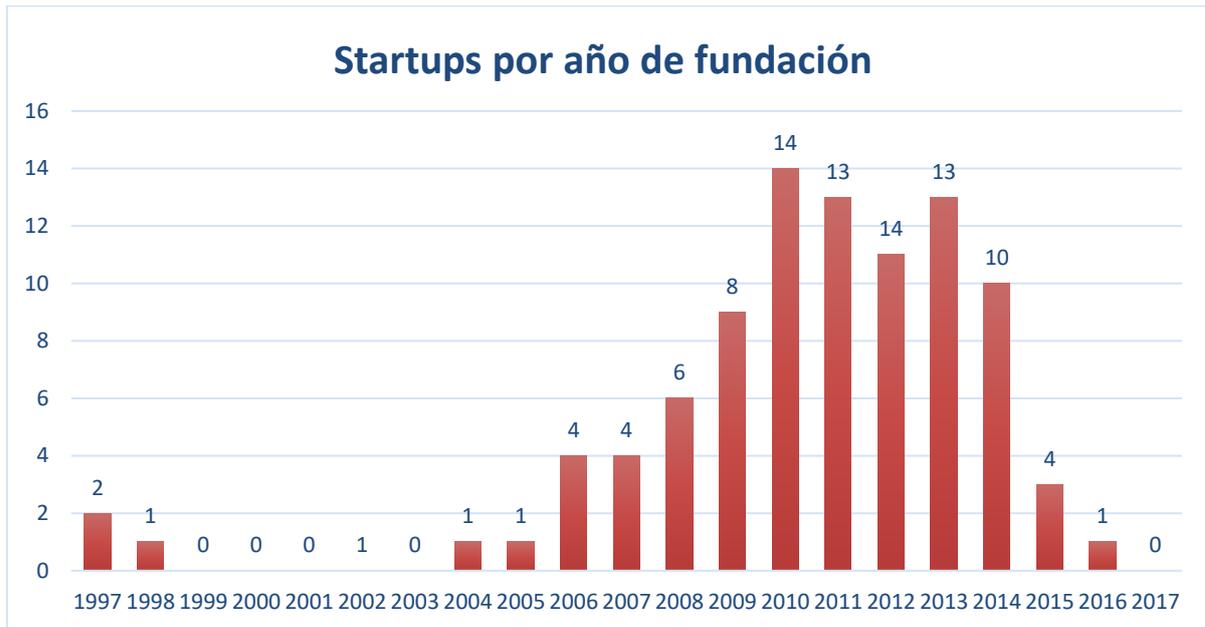


Figura 6: Número de startups por año de Fundación

Fuente: *Elaboración Propia*

Se observa como la mayoría de ellas se concentran entre 2009 y 2014, siendo pocas las que se encuentran incluidas en el top habiéndose fundado más atrás de 2006 y posteriormente a 2015.

La posición en el top puede variar de manera significativa de una semana a otra ya que son tantos los factores tenidos en cuenta a la hora de clasificar a las Startups, que una mínima variación en alguno de ellos puede suponer un salto en el top de varios puestos. Este top se actualiza semanalmente, por lo que para la exposición y análisis de este trabajo de fin de grado se ha capturado el top 100 de las empresas en una fecha concreta. Es muy posible que al cabo de un par de meses el ranking haya variado significativamente, dando lugar a la entrada y/o salida de nuevas Startups y la variación en el ranking de las mismas.

Una vez analizado el top 100 español, se explicará el procedimiento empleado para el análisis exhaustivo que se llevará a cabo a través de la herramienta web SABI.

5.2 Resultado económico-financiero

SABI se convertirá en la herramienta de referencia para el análisis del top de las Startups españolas.

Del top 100 de empresas españolas analizadas anteriormente, en SABI hemos encontrado 80 de ellas, por lo que a partir de ahora trabajaremos con estas 80 empresas, las cuales suponen el 80% del total. Esto se puede deber a diversos motivos; puede ser que no se encuentren registradas en la base de datos de SABI,

puede ocurrir que se encuentren registradas con otro nombre o incluso que estén asociadas a otras empresas.

Para explicar las relaciones que se establecerán a continuación, se adjuntarán en un Excel todas las variables incluidas para cada una de las empresas. Dichas variables serán aquellas que consideramos más significativas, que puedan ser más aplicadas a este tipo de empresas y que permita a la misma vez agrupar y diferenciar a las empresas entre sí.

Las variables elegidas son:

- Nombre, Provincia y Comunidad Autónoma
- Código Primario CNAE 2009 (nos permitirá determinar el sector de actividad).
- Total de Activos desde el 2004 al 2016 en millones de Euros
- Fondos Propios desde 2004 al 2016 en millones de Euros
- Rentabilidad Económica y Financiera desde 2004 a 2016 en %
- Porcentaje de liquidez y endeudamiento desde 2004 a 2016
- Cash Flow de los últimos años, desde 2004 a 2016
- Importe Neto de la cifra de Ventas en millones de Euros desde 2004 a 2016
- Número de empleados por organización desde 2004 a 2016
- Número de accionistas e Indicador de Independencia BvD

En total se analizarán variables para 80 organizaciones diferentes. 9 de las 15 variables permiten ver la evolución de cada empresa de forma evolutiva desde 2004 a 2016.

Para cada una de las variables analizadas se llevará a cabo una doble clasificación; en primer lugar, y de forma genérica, una gráfica común para todas ellas que representará la media de cada una de las variables para todos los periodos de los cuales disponemos datos.

La segunda clasificación se realizará de forma particular y personalizada a cada una de las variables, intentando extraer la máxima información a cada una de ellas. En la siguiente gráfica se clasificarán las organizaciones por comunidades autónomas:

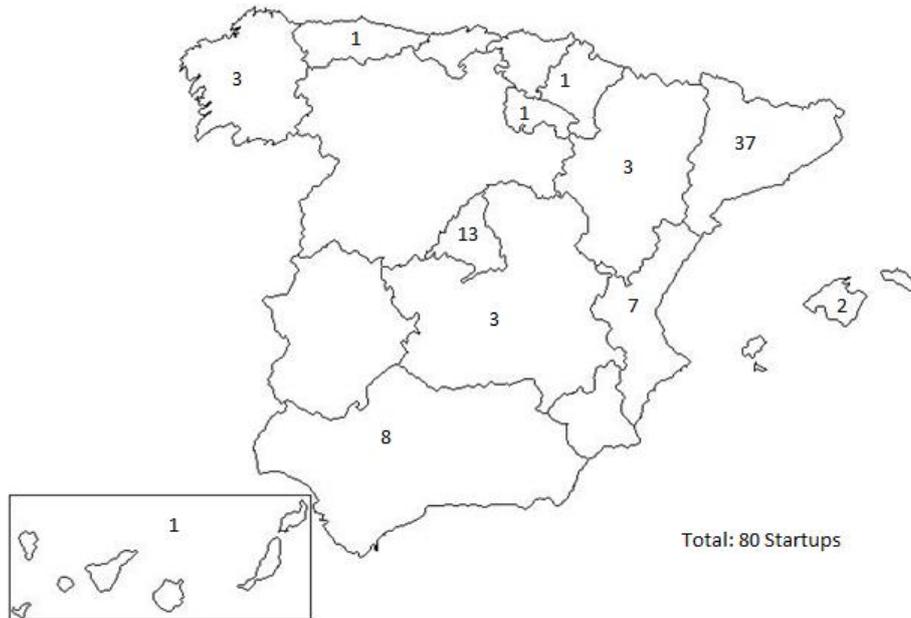


Figura 7: Número de Startups por comunidades Autónomas

Fuente: *Elaboración Propia*

Se observa el claro dominio de Cataluña muy por encima del resto de comunidades. Les siguen por detrás Madrid, Andalucía y la Comunidad Valenciana respectivamente. Hay comunidades que no cuentan con representación dentro de las 80 empresas encontradas en SABI, como, por ejemplo; Murcia, Extremadura, País Vasco, Cantabria o Castilla y León.

Esta concentración de Startups no es por casualidad, ya que como se explicó anteriormente, Barcelona y Madrid encabezan los primeros puestos en España y se encuentran en el Top 10 de las ciudades europeas.

La siguiente variable y la cual permitirá establecer una clasificación sectorial es el código CNAE. Este Código representa la clasificación de las actividades económicas y asigna un código a cada actividad económica de las que se pueden realizar. Mediante este código se puede determinar la actividad que lleva a cabo cada Startup. Las actividades se agrupan en diferentes grupos hasta un total de 21 grupos denominados según las letras del alfabeto. Por ejemplo, el primer grupo sería el grupo A y estaría formado por actividades de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca. Dentro de cada grupo las actividades se clasifican acorde a 4 dígitos. En la siguiente gráfica agruparemos a las 80 empresas por grupos:

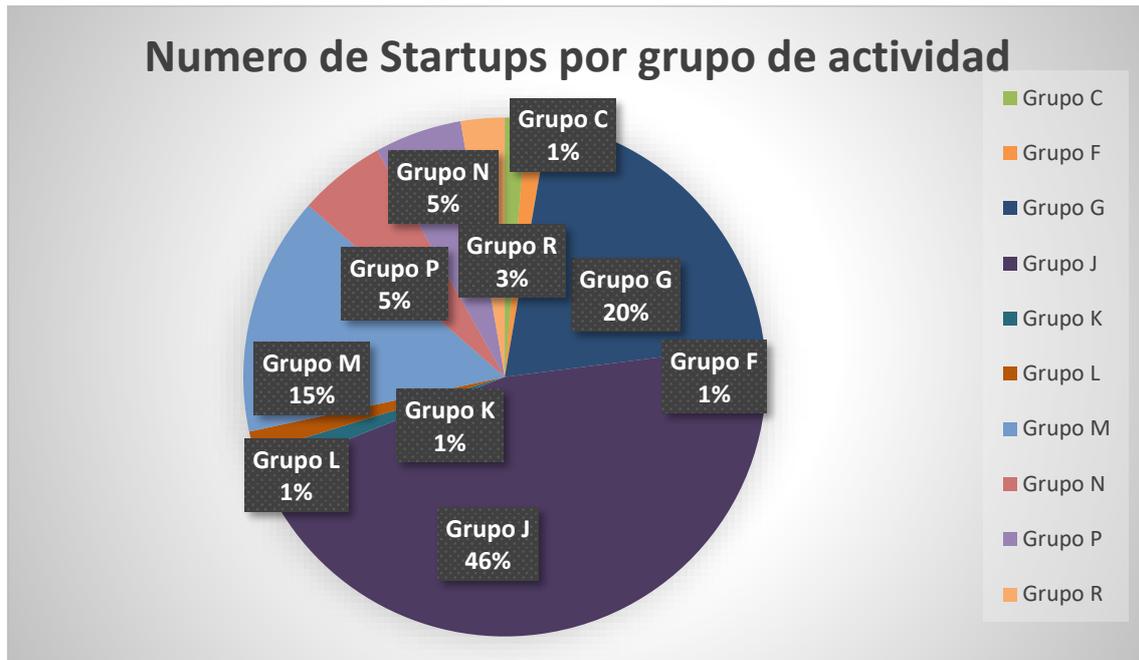


Figura 7: Número de Startups por grupo de actividad según el CNAE

Fuente: *Elaboración Propia*

Los grupos, con los cuales trabajaremos en más de una gráfica y para más de una variable son los siguientes (clasificación CNAE, 2018) :

- Grupo C: Industria Manufacturera
- Grupo F: Construcción
- Grupo G: Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos de motor y motocicletas
- Grupo J: Información y Comunicaciones
- Grupo K: Actividades financieras y de seguros
- Grupo L: Actividades inmobiliarias
- Grupo M: Actividades profesionales, científicas y técnicas
- Grupo N: Actividades administrativas y de servicios auxiliares
- Grupo P: Educación
- Grupo R: Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento

El 100% de las empresas se encuentran agrupadas en 10 grupos de los 21 existentes. A continuación, se detallarán los grupos en los que se agruparán a las Startups:

- Con un 46% de las organizaciones y un total de 37 empresas, se encuentra el grupo J, denominado información y comunicaciones. Es el grupo dominante debido al dominio de las nuevas tecnologías en este tipo de organizaciones.
- Le sigue con un 20% el grupo G. Este grupo está formado por 16 organizaciones y es el denominado grupo de comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos de motor y motocicletas.
- El tercer grupo con el 15% y 12 organizaciones es el grupo M, denominado actividades profesionales, científicas y técnicas.
- El 4º y 5º puesto lo comparten los grupos N y P con el 5% y 4 empresas cada uno. El grupo N trata sobre actividades administrativas y servicios auxiliares mientras que el P trata sobre la educación.
- En sexto lugar y con un 3% tenemos al grupo R. Con 3 empresas, este grupo de actividades trata sobre las actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento.
- Finalmente, con el 1% se encuentran otros 4 grupos: C, K, F y L. Respectivamente tratan sobre industria manufacturera, actividades financieras y de seguros, construcción y actividades inmobiliarias.

Las siguientes variables que serán analizadas son el total de activo y fondos propios de cada organización. Puesto que tenemos datos recogidos desde 2004 a 2016, analizaremos la posición de ambas variables de forma conjunta.

EL total de activo de una empresa representa la suma del activo corriente y no corriente de una empresa. Los activos de cada empresa variarán de acuerdo con la naturaleza de la actividad relacionada. Por otra parte, los fondos propios hacen referencia a la parte del pasivo que no se debe a financiación externa sino a las aportaciones de los socios y a los beneficios generados por la empresa. Son la diferencia entre el patrimonio total y las deudas.

Las siguientes variables que serán analizadas son el total de activo y fondos propios de cada organización. Puesto que tenemos datos recogidos desde 2004 a 2016, analizaremos la posición de ambas variables de forma conjunta.

EL total de activo de una empresa representa la suma del activo corriente y no corriente de una empresa. Los activos de cada empresa variarán de acuerdo con la

naturaleza de la actividad relacionada. Por otra parte, los fondos propios hacen referencia a la parte del pasivo que no se debe a financiación externa sino a las aportaciones de los socios y a los beneficios generados por la empresa. Son la diferencia entre el patrimonio total y las deudas.

En la siguiente gráfica se puede observar la media en mil de euros de cada una de las variables para todos los periodos de los que disponemos datos:

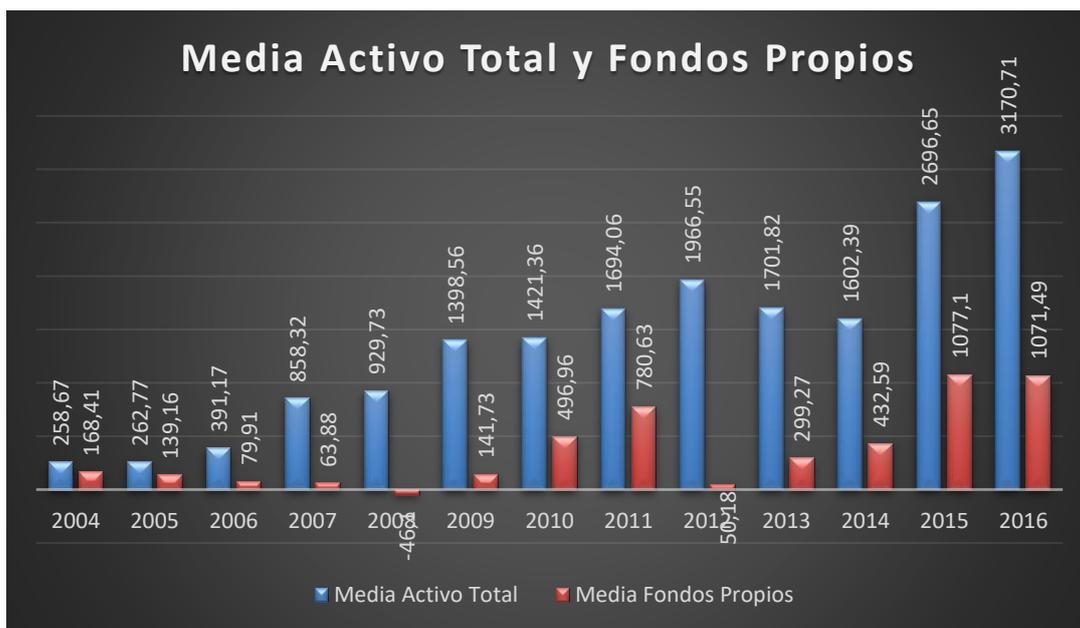


Figura 8: Media en miles de euros del Activo Total y Fondos Propios de las 80 empresas de SABI

Fuente: *Elaboración Propia*

De la gráfica se observa como la media de activo va incrementándose considerablemente, así como la media de fondos propios de las startups.

Debido a que la suma de patrimonio neto y pasivo debe ser igual a la suma total del activo, este último siempre quedará por encima de los fondos propios. Cabe destacar que, en un periodo, el año 2008, los fondos propios son negativos, esto se debe a que los fondos propios son la suma de capital social, reservas y resultados del ejercicio.

Un ejercicio con números rojos puede provocar que los fondos propios de dicho periodo sean negativos. En la siguiente gráfica se detallan aquellas empresas con un mayor activo total y con una mayor cantidad de fondos propios en el último periodo 2016:

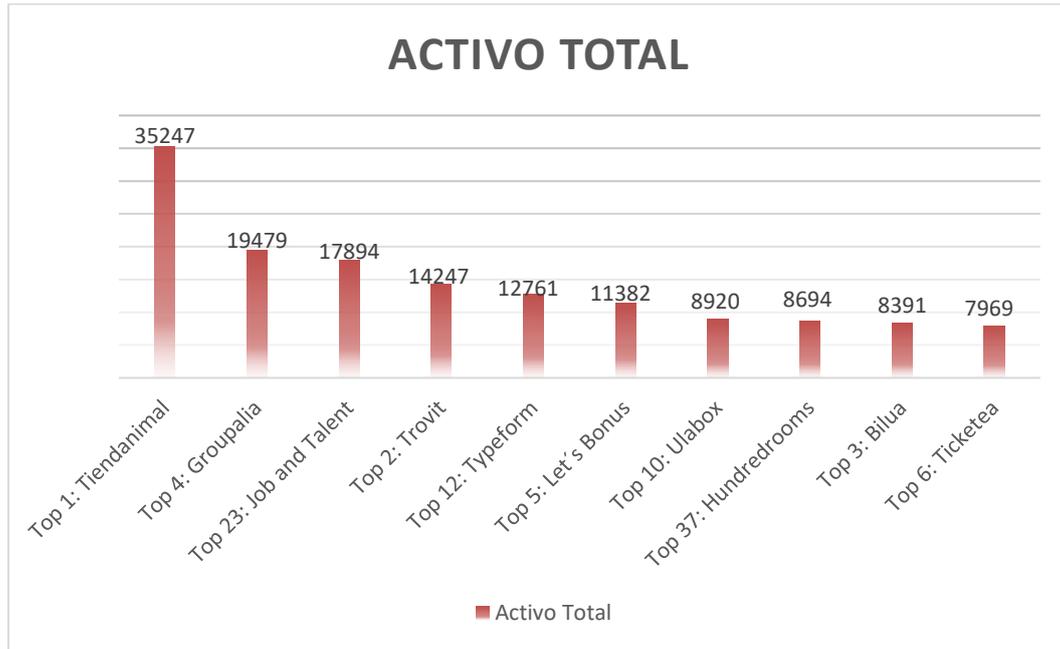


Figura 9: Ranking de las 10 empresas con un mayor Activo Total

Fuente: *Elaboración Propia*

Observamos como de las 10 empresas con mayor activo total, 7 de ellas se encuentran en el top 10. Por lo tanto, el activo total es un buen indicador de la posición de la empresa en el top. En la siguiente gráfica obtendremos los mismos resultados pero para los fondos propios:

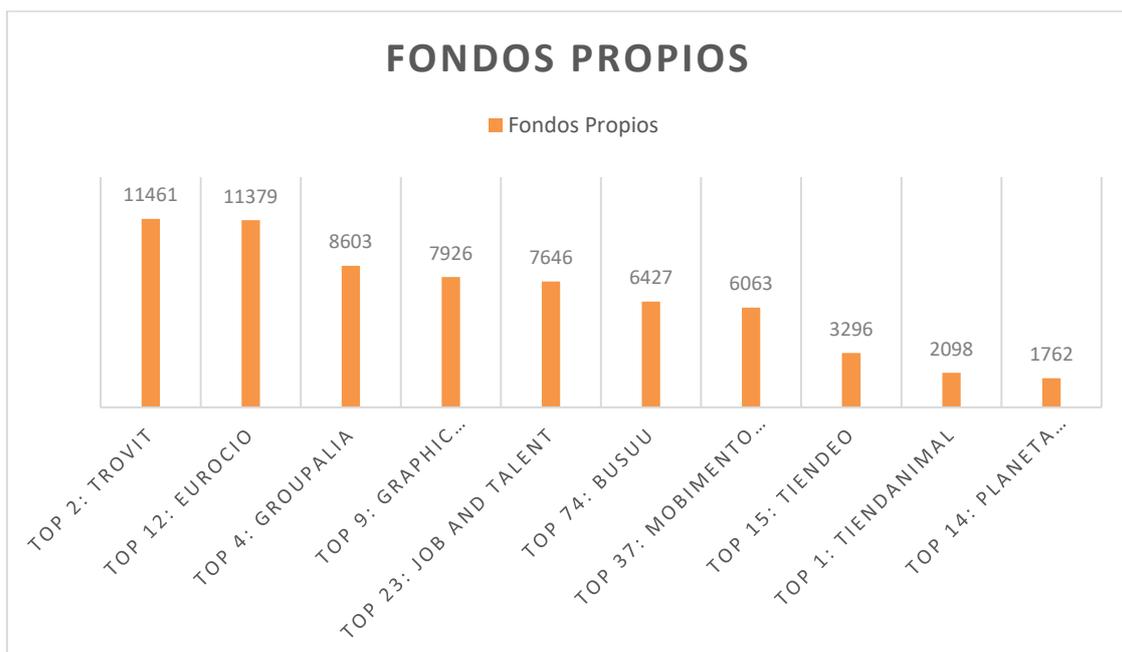


Figura 10: ranking de las 10 empresas con mayores fondos propios

Fuente: *Elaboración Propia*

Según se observa en la gráfica, solo 3 de las mejores empresas del ranking nacional se encuentran reflejadas en esta gráfica. Por ejemplo, la 6ª empresa con mayores fondos propios ocupa el número 74 en el ranking global general. Se puede deducir que la variable fondos propios no está directamente relacionada con la posición en el ranking nacional.

Las siguientes variables son la rentabilidad económica y la rentabilidad financiera. Esta primera variable explica el beneficio que obtiene una sociedad antes de descontar los gastos financieros, intereses e impuestos que tiene que pagar por desarrollar su actividad económica. La rentabilidad económica es una variable muy útil para comparar organizaciones del mismo sector, a la vez que resulta poco efectiva para empresas de distintos sectores ya que poseen necesidades diferentes.

La rentabilidad financiera relaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener ese lucro. Dentro de una empresa, muestra el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de la misma. Puede verse como una medida de cómo una compañía invierte fondos para generar ingresos.

En esta primera gráfica observaremos las medias de RE y RF para todas las organizaciones por periodos desde el 2004 hasta el 2016.

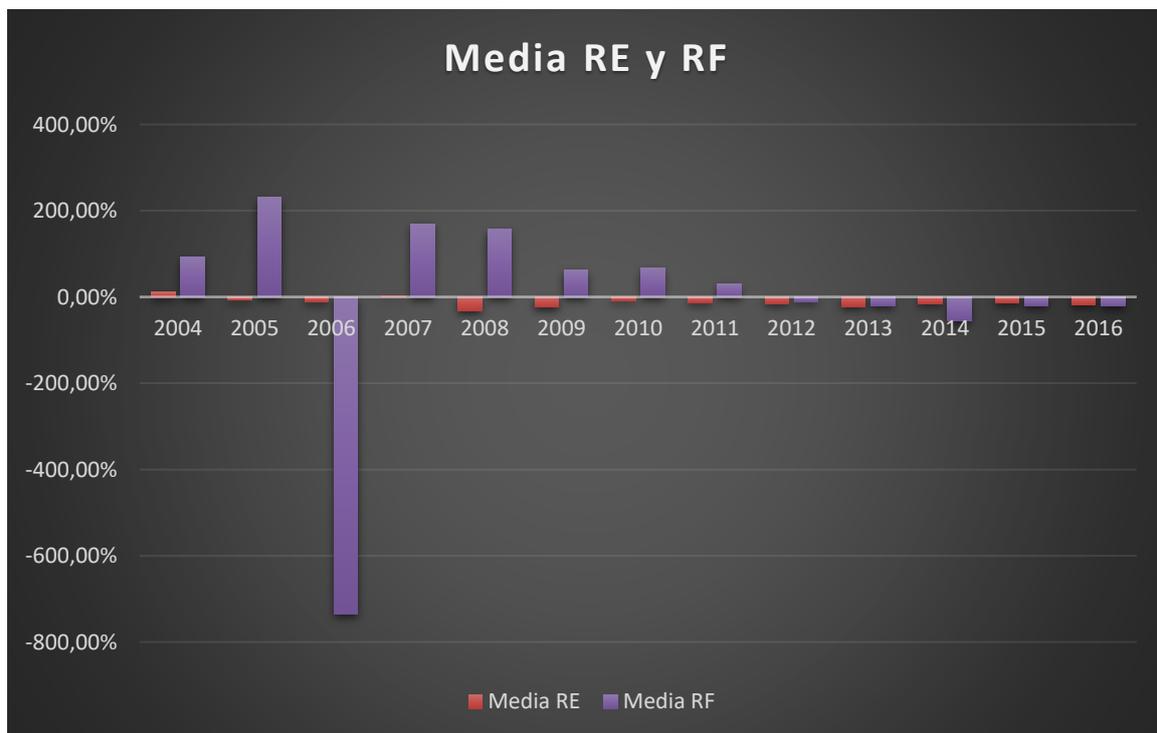


Figura 11: Media de la Rentabilidad económica y financiera de las 80 empresas

Fuente: *Elaboración Propia*

Se puede observar como la RE es mucho más estable que la RF, ya que, en todos los periodos excepto uno, la media es negativa. Por otra parte, los primeros años la RF fluctúa mucho más, habiendo periodos con rentabilidades muy positivas y otro con rentabilidad muy negativa. En estos últimos años ambas rentabilidades tienden a estabilizarse y ser ligeramente negativas.

En la segunda gráfica se compararán las rentabilidades económicas y financieras de las startups dentro de los diferentes sectores de actividad en el último periodo 2016. Se usará la clasificación sectorial llevada a cabo previamente gracias al código primario CNAE 2009.

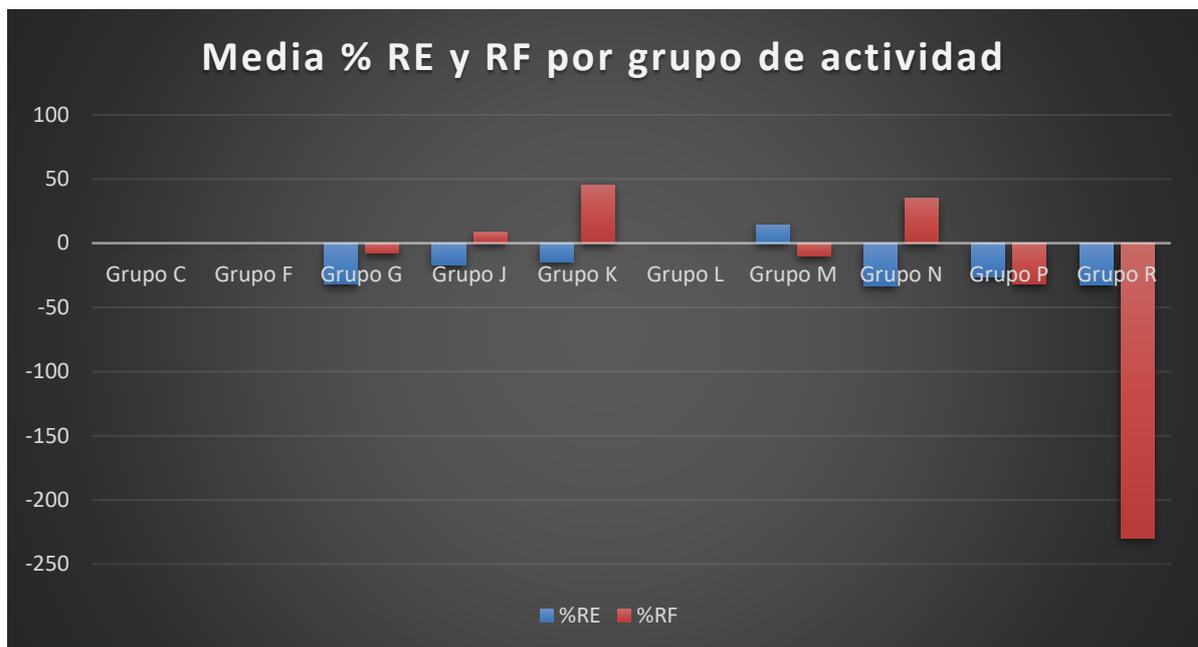


Figura 12: media de la rentabilidad económica y financiera por grupo de actividad según el CNAE

Fuente: *Elaboración Propia*

De la gráfica se pueden obtener varias conclusiones. En primer lugar, de los grupos C, F y L no poseemos datos con respecto a la RE y RF. En segundo lugar, sólo un grupo posee un % de RE de media positivo. El resto posee una media negativa. En cuanto a la RF, está más equilibrado ya que son 3 los grupos con RF positiva y otros 4 con RF negativa. Destaca el grupo R, el cual posee una RF de media muy por encima del resto.

El grupo con la RE más alta es el grupo M, dedicado a las actividades profesionales, científicas y técnicas. Por el contrario, el grupo con la RE más baja y negativa es el grupo N que trata sobre actividades administrativas y auxiliares con -33,21%

Por otro lado, el grupo con la RF más alta es el grupo K, actividades financieras y de seguros, con el 44%, mientras que el grupo con la RF menor es el grupo R con diferencia con el -229,69%. Este grupo esta formado por las actividades relacionadas con las actividades artísticas, recreativas y de mantenimiento.

Las siguientes dos variables se analizarán sobre la totalidad de las Startups y sobre el grupo predominante, el grupo J, que aglutina el 46% de las empresas. Un total de 37 Startups dedicadas a la información y la comunicación. Para este grupo numeroso de empresas analizaremos los distintos subgrupos que encontramos dentro de él, y analizaremos las siguientes variables: % de liquidez y % de endeudamiento.

En primer lugar diferenciaremos los distintos subgrupos que encontramos dentro del grupo J.

El subgrupo predominante es el 6209: otros servicios relacionados con la información y la informática. Esto se debe a la proliferación de nuevos tipos de empresas que no quedan contempladas en las clasificaciones tradicionales. Le sigue de cerca el subgrupo 6201: actividades de programación informática y en tercer puesto el grupo 6312: portales web.

Estos tres subgrupos aglutinan el 70% y un total de 26 organizaciones. En la siguiente gráfica observaremos la composición del grupo J.

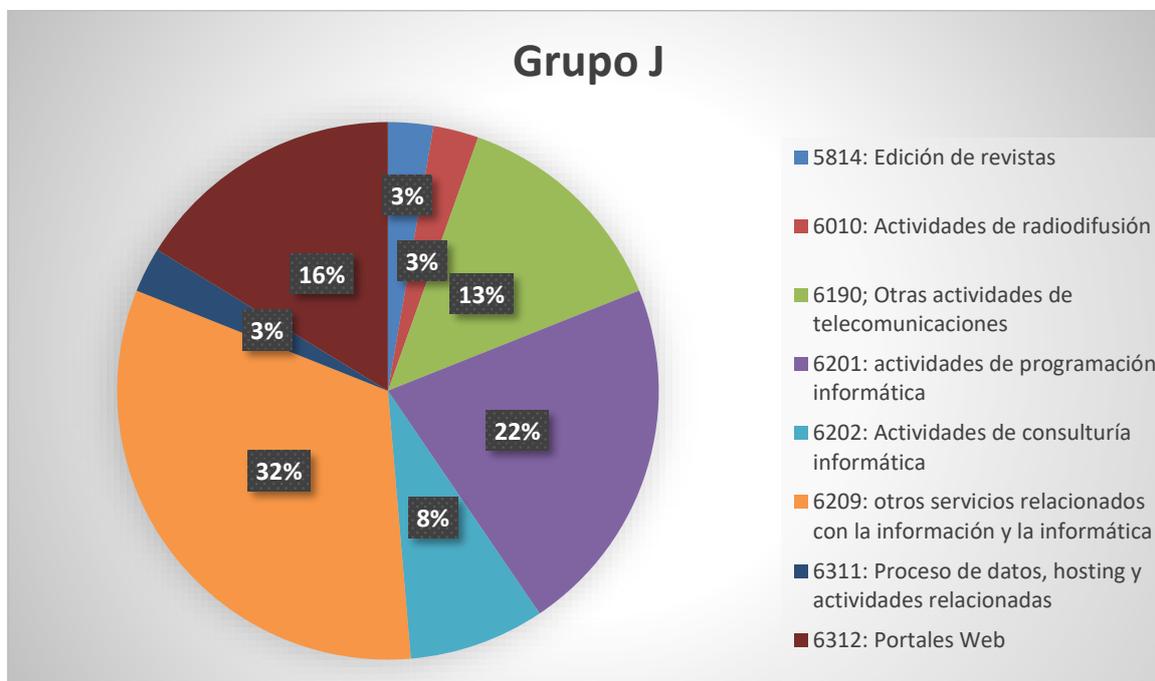


Figura 13: descomposición de actividades del grupo J según el CNAE

Fuente: *Elaboración Propia*

Una vez descompuesto el grupo J en sus consiguientes subgrupos, analizaremos las dos variables siguientes: % de liquidez y % de endeudamiento.

El ratio de liquidez hace referencia a la capacidad de una empresa para hacer frente a los compromisos de pago en el corto plazo. Resulta de la división del activo corriente entre el pasivo corriente. Si el resultado es >1 , es una buena señal ya que el activo circulante es mayor que el pasivo corriente. Si el resultado es muy superior a 1 puede ser peligroso, ya que hay un exceso de activo que no están siendo explotados, y por tanto no se está obteniendo toda la rentabilidad.

Este ratio suele ser opuesto a la rentabilidad. Si es <1 , el negocio tiene problemas de liquidez y existirán problemas para hacer frente a los pagos en el corto plazo

El ratio de endeudamiento se obtiene como la división entre las deudas a corto y a largo plazo entre el patrimonio neto de una empresa. Indica la financiación ajena (proporción de deuda) con la que cuenta la empresa. El nivel de endeudamiento ideal se suele situar entre el 40 y el 60%, pero este valor depende mucho del tipo del sector. Si el valor se encuentra por debajo del 40%, la empresa puede estar incurriendo en un exceso de capitales ociosos. Por el contrario, si el valor es superior al 60%, la empresa está soportando un excesivo volumen de deuda.

Analizadas estas dos variables, se observarán la media de cada una de ellas para el total de las 80 variables para cada periodo y la media para los subgrupos previamente determinados para el grupo J del último periodo 2016.

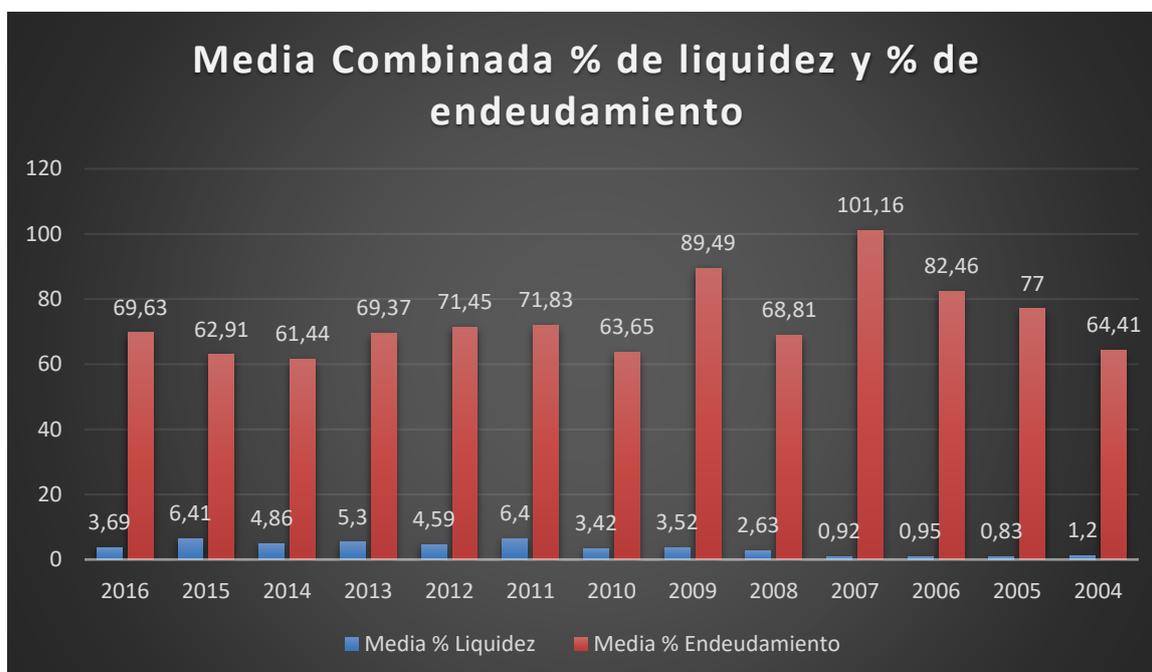


Figura 14: Media de liquidez y endeudamiento de las 80 empresas

Fuente: *Elaboración Propia*

Se puede observar como la media de endeudamiento es claramente superior a la de la liquidez. Por tanto, ello implica que este tipo de empresas se suelen endeudar bastante más del líquido que son capaces de generar y almacenar.

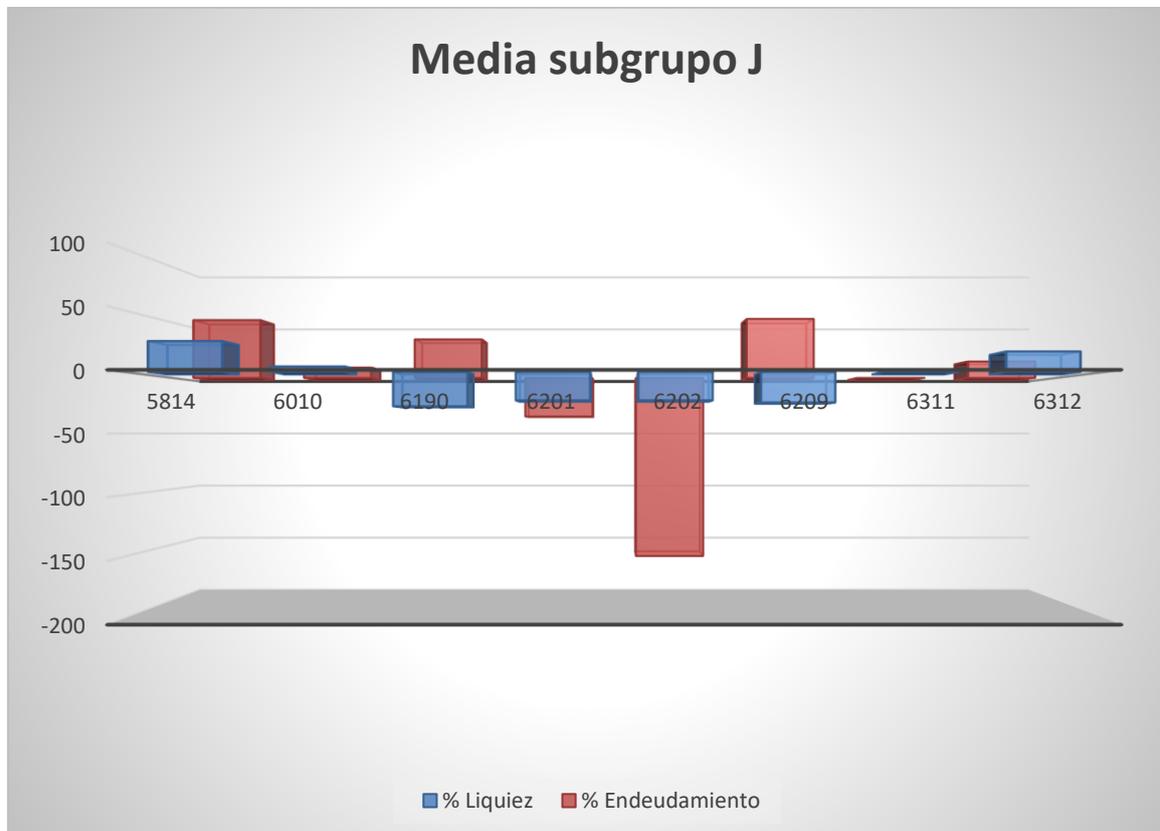


Figura 15: media de liquidez y endeudamiento de las empresas del subgrupo J según el CNAE

Fuente: *Elaboración Propia*

En esta gráfica se observan las medias de liquidez y endeudamiento para el subgrupo J previamente analizado. El subgrupo con un mayor ratio de liquidez es el 5814 seguido del 6312. EL resto presentan ratios de liquidez negativos. Por otro lado, el 6209 es el subgrupo con el ratio de endeudamiento mayor, seguido del 5814 y el 6190. Con mucha diferencia, el 6202 es el que presenta un menor ratio de endeudamiento, siendo muy negativo. Le sigue el 6201 a mucha distancia. Para el grupo 6311 no tenemos datos al respecto de las dos variables.

La siguiente variable que analizaremos es el número de empleados. Es una de las variables de las que disponemos menor información, ya que de las 80 empresas analizadas disponemos datos de 54 de ellas. La empresa con mayor número de empleados en el último periodo es la top número 1 con 320 empleados, seguida de la

top 21 con 133, la top 2 con 112 y la top 12 con 105 empleados. Son sólo cuatro las empresas que superan el centenar de empleados. Estas 4 empresas pertenecen a 2 grupos; el grupo G en el que se encuentran las dos empresas con mayor número de empleados, y el grupo J con la tercera y cuarta.

Una variable importante que se analizará a continuación es el Cash Flow. El cash Flow es el denominado flujo de caja o de tesorería. Es por tanto un indicador en el que se agregan a los beneficios en un periodo dado las amortizaciones y las provisiones. Constituye por tanto un indicador importante de la liquidez de la empresa.

En la siguiente gráfica observaremos la media del Cash Flow para el total de las organizaciones durante todos los periodos considerados en el análisis.

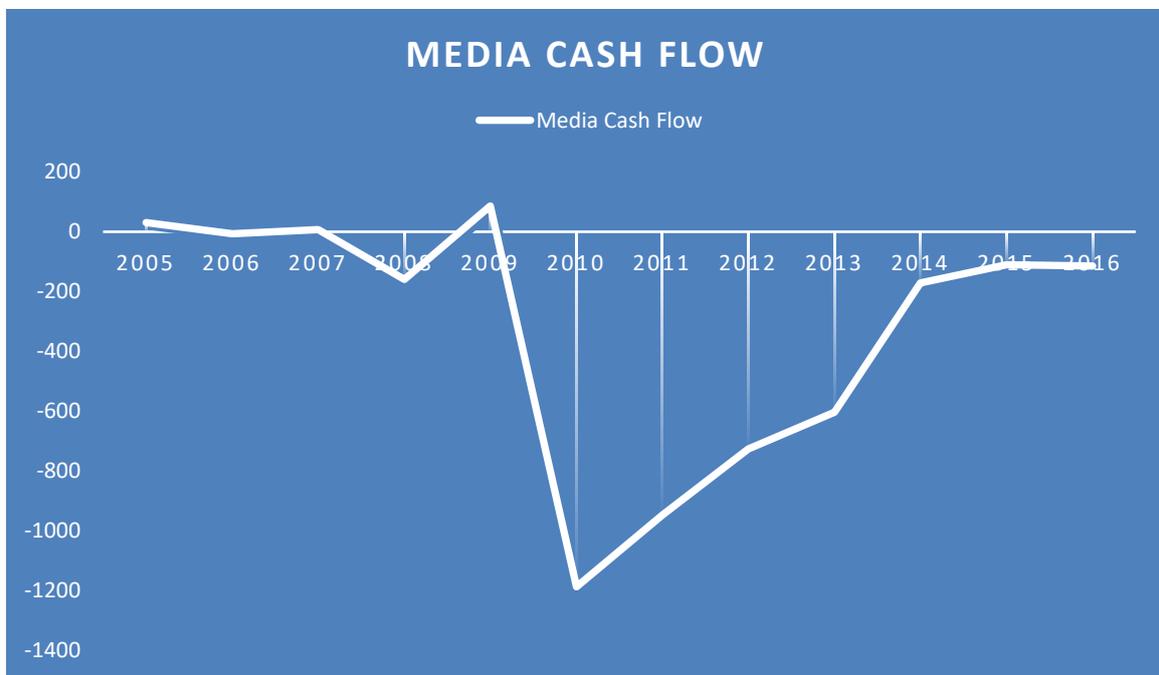


Figura 16: media de cash flow de las 80 variables

Fuente: *Elaboración Propia*

Como podemos observar, solo 3 periodos cuentan con una media de Cash Flow positiva. Esto se debe en gran parte a que en los primeros años el número de startups de los que disponemos datos es muy escaso ya que la mayoría son de reciente creación. En los últimos años esta media se está tendiendo a estabilizarse, aunque todavía sigue siendo considerablemente negativa.

En la siguiente gráfica observaremos el dato del Cash Flow para el top 20 para el año 2016.

TOP 20	Cash Flow en mil de Euros 2016
TIENDANIMAL COMERCIO ELECTRONICO DE ARTICULOS PARA MASCOTAS SL	199
TROVIT SEARCH SL	4.671
BILUA E-COMMERCE SL	623
GROUPALIA COMPRA COLECTIVA SL	n.d.
LET'S BONUS SL	n.d.
TICKETEA SL	169
FUNIGLOBAL DEVELOPMENT, SOCIEDAD LIMITADA.	n.d.
DEPORVILLAGE SL	3.319
GRAPHIC RESOURCES SL.	-4.477
ULABOX SL	-913
EUROCIO FREETIME SL.	-1.970
TYPEFORM SL.	41
PLANETA HUERTO SL.	262
TIENDEO WEB MARKETING SL	529
MARFEEL SOLUTIONS SL.	-839
CHICFY SOCIEDAD LIMITADA.	n.d.
REVIEW RANK SA	-142
SOKOWEB TECHNOLOGIES SL.	1.132
UPTODOWN TECHNOLOGIES SL.	-262
COMUNIDAD FILMIN SL	

Figura 17: cash flow del top 20

Fuente: *Elaboración Propia*

Son varias las empresas que cuentan con cash Flow negativo por lo que en momentos puntuales pueden llegar a tener problemas con los pagos aunque estén obteniendo beneficios. En la siguiente gráfica incluiremos el Cash Flow de las 20 primeras empresas del Top Español.

Son 4 las organizaciones para las cuales no tenemos datos. Otras 4 de ellas tienen un Cash Flow negativo y el resto, 20 cuentan con un flujo de caja superior a 0.

La siguiente variable a analizar es la del volume neto de la cifra de ventas. Esta variable sigue una relación directa con la posición en el top de cada empresa. Es por tanto una variable significativa a la hora de la clasificación en el ranking de cada una de los startups. Los datos se encuentran en miles de Euros.

En la siguiente gráfica observaremos como ha sido la evolución en la media de la cifra de ventas de las organizaciones desde el año 2015 hasta el último periodo analizado, el 2016.

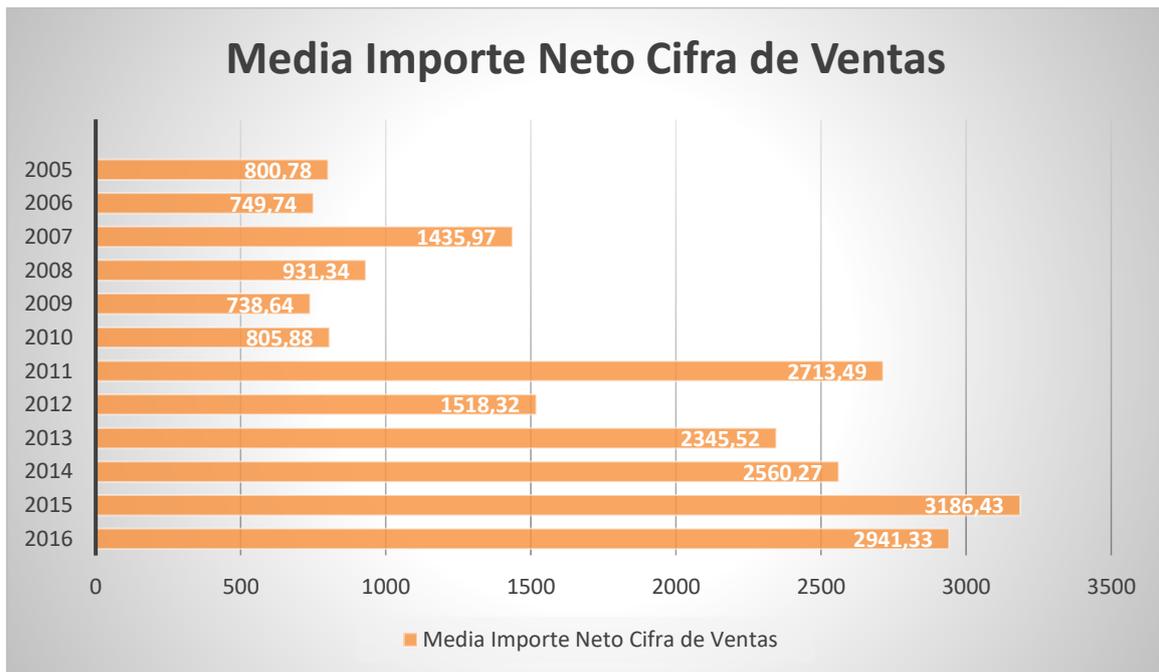


Figura 18: media importe cifra de ventas de las 80 empresas

Fuente: *Elaboración Propia*

De la gráfica podemos extraer el notable crecimiento en el importe de la cifra de ventas de las startups a partir de 2010. Hasta el año 2010 se mantuvo estable, exceptuando el año 2007. Este importante crecimiento se debe a las mejoras tecnológica y al poder que las startups tienen cada vez mas en el tejido empresarial español.

Resulta interesante desglosar el top 10 español, para las cuales tenemos datos fehacientes acerca de sus ventas. En la siguiente gráfica desglosaremos el importe de la cifra de ventas en el último periodo 2016 para el top 10 español.

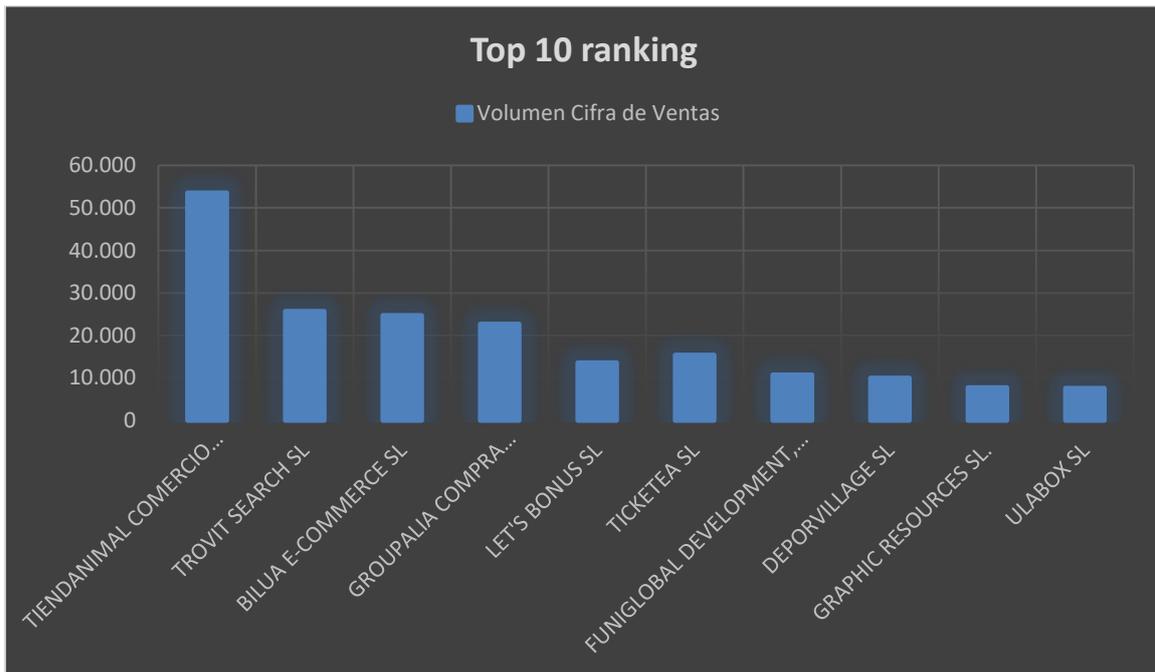


Figura 19: ranking de las 10 empresas con mayores importes en la cifra de ventas

Fuente: *Elaboración Propia*

Con esta gráfica podemos extrapolar los datos al resto de las empresas y podemos observar como casi en la totalidad de los casos, la posición en el ranking implica una mayor cifra de ventas respecto de su predecesor.

La siguiente variable que analizaremos es el número de empleados. Es una de las variables de las que disponemos menor información, ya que de las 80 empresas analizadas disponemos datos de 54 de ellas. La empresa con mayor número de empleados en el último periodo es la top número 1 con 320 empleados, seguida de la top 21 con 133, la top 2 con 112 y la top 12 con 105 empleados. Son sólo cuatro las empresas que superan el centenar de empleados. Estas 4 empresas pertenecen a 2 grupos; el grupo G en el que se encuentran las dos empresas con mayor número de empleados, y el grupo J con la tercera y cuarta.

En la siguiente gráfica analizaremos las medias de empleados desde 2005 a la actualidad de todas las empresas de las cuales tenemos datos fiables.



Figura 20: media del número de empleados de las 80 empresas

Fuente: *Elaboración Propia*

La media de empleados en el último periodo para todas las empresas de las cuales disponemos datos es de 30, 148 empleados. Podemos observar como el número de empleados ha ido incrementando a la vez que las empresas van aumentando su cuota de mercado y su relevancia en el mercado.

También se analizarán la evolución de la startup top 1 del ranking nacional desde 2004 al 2016. Para esta empresa tenemos datos desde 2016 hasta el año de su creación en 2009.

En la siguiente gráfica podemos observar la evolución sufrida por la empresa desde su creación y su importante crecimiento:



Figura 21: evolución del número de empleados de la empresa top 1

Fuente: *Elaboración Propia*

Esta gráfica anterior la incluiremos en otra donde se podrá observar la evolución en el número de empleados para las 10 mejores empresas del top. En la siguiente gráfica se puede observar el ritmo de crecimiento de las mejores empresas del top.

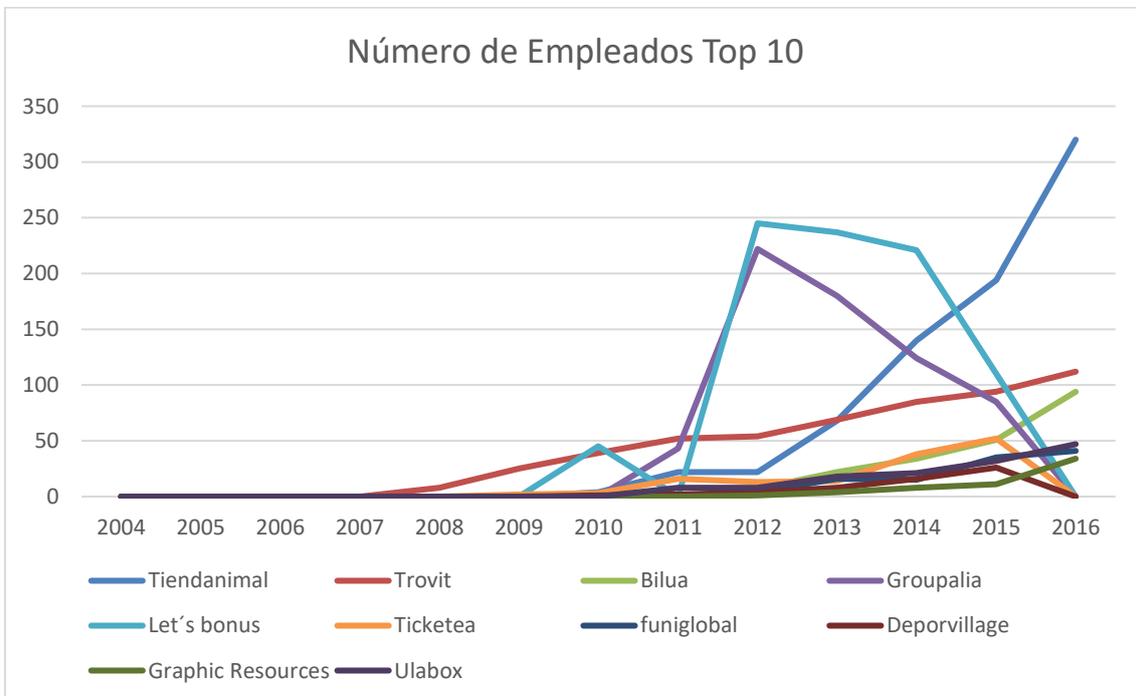


Figura 22: evolución del número de empleados del top 10

Fuente: *Elaboración Propia*

En esta gráfica se puede observar la evolución en el número de empleados de las 10 mejores empresas en SABI. Se observa como aquellos periodos con 0 empleados implica que la Startups todavía no había sido creada. En la gráfica destacan 2 de ellas que a partir de 2013-2014 redujeron el número de empleados (la top 4 y 5) mientras que el resto fue incrementando en mayor o menos medida en número de empleados hasta la actualidad.

La penúltima variable a analizar es el número de accionistas. Esta variable puede resultar fundamental para las startups como ya explicamos anteriormente, ya que para el crecimiento y expansión de una startup es fundamental contar con apoyos exteriores en forma de socios o accionistas y financiación. Esto no implica que por tener más accionistas la empresa obtenga más o menos. Es por tanto una variable que nos ofrece una visión puntual y estática acerca de la formación de la empresa.

En la siguiente gráfica obtendremos la media de todas empresas en la actualidad y su comparación con la media del top 10 nacional

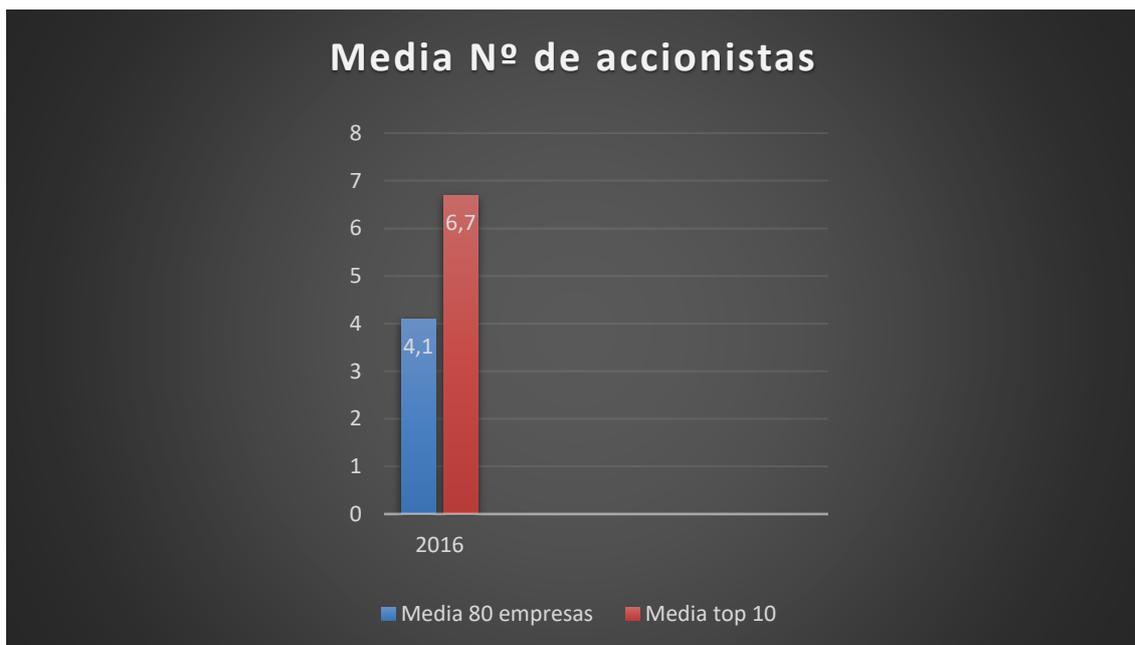


Figura 23: comparación de la media de accionistas del top 10 y de las 80 empresas

Fuente: *Elaboración Propia*

Podemos observar de manera significativa como el top 10 tiene una media de accionistas un 60% superior a la media del resto de organizaciones. Esto implica que

las Startups más importantes de España tienden a tener un mayor número de accionistas debido a su imparable crecimiento.

En nuestras organizaciones, este número varía desde los 0 accionistas hasta los 24, siendo la media entre todas de 4,1 accionistas por organización, predominando por tanto las organizaciones con un bajo número de accionistas. En la siguiente table observaremos esta clasificación.



Figura 24: porcentaje del número de accionistas de las 80 empresas

Fuente: *Elaboración Propia*

Podemos observar como el 50% de las organizaciones cuentan con ningún o 1 accionista. El 16% tienen entre 2 y 4, el 19% entre 5 y 10 y, por último, sólo el 3% tienen más de 15 accionistas.

El último de los indicadores que tendremos en cuenta para nuestras variables es el denominado índice de dependencia BVD. Este índice muestra el grado de dependencia con respecto a uno o varios socios de la empresa. Podemos diferenciar entre:

Empresas de Propiedad Concentrada: aquellas con un indicador de independencia C y D. Las del grupo C son aquellas sociedades con un accionista registrado con un porcentaje total o porcentaje total calculado de la propiedad superior al 50%. Las del grupo D son aquellas con un accionista conocido con una propiedad directa superior al 50% en SABI.

Empresas de propiedad dispersa. En esta clasificación encontramos a las categorías A y B. Las empresas de la categoría A son aquellas donde ningún accionista posee más del 25% de la propiedad directa o total. Las del grupo B son sociedades que no tienen a ningún accionista con un porcentaje de propiedad directo, total o total calculado superior al 50%, pero con alguno con más del 25%.

Junto a ambos grupos, están las empresas con tipo de propiedad desconocida U.

A su vez SABI clasifica a las diversas categorías con subcategorías intermedias entre las propias categorías. En la siguiente gráfica clasificaremos al total de las empresas analizadas.

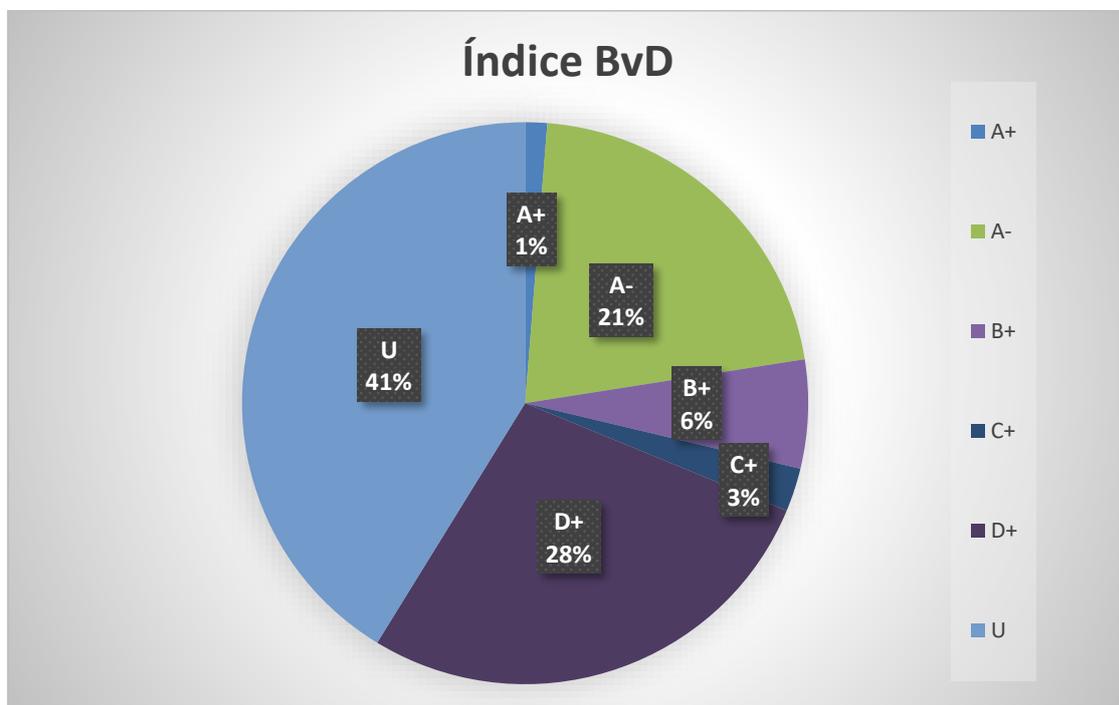


Figura 25: porcentaje de empresas según el índice BvD

Fuente: *Elaboración Propia*

También sería interesante analizar esta variable de manera conjunta con la variable número de accionistas, ya que ambas están íntimamente relacionadas.

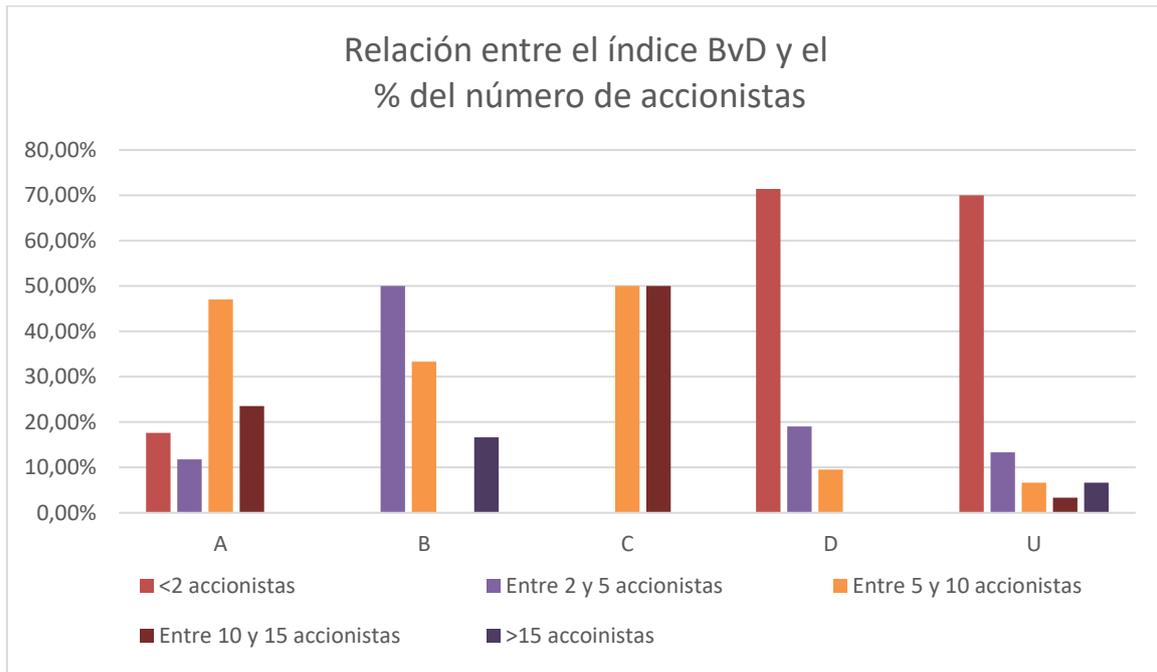


Figura 26: relación del índice BvD con el número de accionistas

Fuente: *Elaboración Propia*

De los resultados podemos extraer que aquellas empresas con un índice de dependencia mayor, tienden a tener un número de accionistas más elevado, mientras que aquellas organizaciones con un nivel de dependencia menor, poseen un número de accionistas notablemente inferior. Los grupos intermedios poseen número de accionistas intermedios

6.- Conclusiones

De las variables analizadas se pueden obtener interesantes conclusiones acerca de las mejores Startups españolas del momento. Si observamos los resultados de las variables en su conjunto, se puede observar que la salud financiera de los startups dista mucho de ser buena. Esto resulta llamativo, ya que el crecimiento de este tipo de empresas está aumentando mucho los últimos años, y las empresas seleccionadas para este análisis son las mejores de España. También dentro del mismo top analizado, encontramos diferencias, ya que las 10 mejores empresas del top mejoran mucho los resultados con respecto al resto de empresas, por lo cual existe una gran brecha entre las mejores empresas con respecto a las siguientes.

Es por ello que los resultados obtenidos son aplicados mediante una media de todas las empresas para cada una de las variables. Al tener todas las empresas el mismo

peso, las mejores empresas del top no pueden soportar los malos resultados del resto de empresas, y por ello los resultados tienden a ser bastante malo en la mayoría de las variables.

A continuación, se analizarán los resultados de cada una de las variables de manera individual y finalmente una conclusión conjunta para la totalidad de las 15 variables analizadas.

Sobre las provincias y sectores, como ya se comentó previamente, el 62,5% de las organizaciones presentes en SABI se establecen en Barcelona o Madrid, destacando Barcelona con el 46,25%. Con respecto a los sectores, prevalecen aquellas empresas destinadas a las nuevas tecnologías y que operan internet. Este es el grupo J, con un 46% y destinado a la información y a la comunicación, con mucha diferencia con respecto al resto de sectores.

De las variables Activo Total y Fondos Propios, se puede deducir que este tipo de organizaciones cuentan con unos porcentajes de fondos propios muy bajos en relación al activo total. Son por tanto organizaciones que acuden a la financiación externa para poder sobrevivir y crecer. Incluso encontramos varios periodos con medias de fondos propios negativos. Como ocurre con otras variables, las mejores empresas del top son las que tienen unos activos y fondos propios más elevados, y que por tanto aumentan la media y maquillan los resultados obtenidos.

Los datos sobre rentabilidad económica y financiera son claros indicadores de la situación tan inestable de este tipo de organizaciones. Ambas variables han sido analizadas conjuntamente, y se puede extraer que, en los últimos 5 periodos, y como media de todas las organizaciones, tanto la Rentabilidad Económica como la Rentabilidad Financiera son negativas. Esto es un claro indicador de la turbulencia interna de las Startups.

La contrapartida de estas dos variables son el porcentaje de liquidez y endeudamiento. De estas dos variables se obtiene que las organizaciones cuentan con unos % de endeudamiento notablemente altos que concuerda con los bajos porcentajes en los fondos propios y la alta financiación ajena. Con respecto a la liquidez, estos porcentajes son muy bajos, con lo cual este tipo de organizaciones.

Relacionada con las dos variables anteriores se encuentra el Cash Flow. Con resultados muy parecidos a los del % de Rentabilidad económica y financiera, estas variables presentan resultados negativos en los últimos periodos, lo que decanta una preocupante escasez de efectivo en este tipo de organizaciones.

Al igual que ocurría con el crecimiento en el número de Startups y su potencial de crecimiento, el volumen neto de la cifra de ventas refleja que los últimos periodos estas organizaciones están obteniendo mayores ventas.

Por tanto, de estos resultados económicos podemos deducir que el potencial de crecimiento es muy alto, que se está incrementando el número de Startups en España, que las cifras de ventas también siguen aumentando, pero que por otra parte los resultados determinan que, aunque las ventas aumenten, las rentabilidades no son positivas, la financiación externa es muy elevada y con ello el endeudamiento, y que el efectivo en este tipo de empresas es casi nulo e incluso negativo.

Analizando otros tipos de resultados, la primera variable significativa sería el número de empleados. Se puede observar como en los últimos años la tendencia es a incrementar el número de empleados en este tipo de organizaciones. Aquellas organizaciones con un crecimiento más elevado en ventas y una posición mas alta en el top son las que tendrán un crecimiento en el número de empleados más elevado.

Por otro lado, se encuentra el número de accionistas. Esta variable es un tanto particular ya que depende principalmente del tipo de empresa. Se puede extraer, que las mejores empresas, y por tanto aquellas con un potencial de crecimiento y ventas superior, son las que poseen de media un número de accionistas más elevado. Aún así, el 50% de las organizaciones siguen teniendo todavía menos de 2 accionistas de media, mientras que sólo el 3% cuenta con 15 o más accionistas.

La última variable a analizar es el índice BvD. Este índice refleja que el 41% son de propiedad desconocida, seguida con el 28% por aquellas con un accionista conocido que posee más del 50%, y aquellas donde ningún accionista posee más del 25%. De los resultados podemos extraer que aquellas empresas con un índice de dependencia mayor, tienden a tener un número de accionistas más elevado, mientras que aquellas organizaciones con un nivel de dependencia menor, poseen un número de empleados notablemente inferior. Los grupos intermedios poseen números de accionistas intermedios.

7.- Valoración Personal

Una vez espuestas las conclusiones sobre los resultados obtenidos a partir de la aplicación de Sabi, trataré de dar mi opinión acerca de los resultados, asó como una breve valoración de los mismos.

En primer lugar, las Startups son un mercado en auge, donde la aparición y desaparición de este tipo de empresas es muy significativa. Esto conlleva que las organizaciones no lleguen a asentarse en el mercado, y que, por tanto, aunque obtengan buenos resultados encuaneto a las ventas y al potencial de crecimiento, internamente no obtienen resultados ideales para poder asegurar su posición y mantenimiento en el largo plazo.

Las conclusiones hablan por sí mismas, ya que son organizaciones que mirán muy por el corto plazo y por satisfacer necesidades actuales, más alla de que algunas de ellas

(las mejores) permanezcan determinados años. Una vez que los resultados se asientan, y que por tanto crecen tanto externa como internamente, este tipo de organizaciones dejarán de considerarse Startups y pasarán a convertirse en organizaciones más convencionales.

Por tanto, se trata de organizaciones con mucho potencial, capaces de crecer exponencialmente en un periodo de tiempo relativamente muy corto, pero que están orientadas a crecer, obtener resultados muy en el corto plazo, y que entre sus principales objetivos no se encuentran el permanecer como Startup en el futuro, sino más bien cubrir una necesidad, orientarse al cliente, y si en el futuro siguen creciendo, entonces sí, asentarse y evolucionar hacia una organización más convencional. Aquellas que no lleguen a este último paso, desaparecerán, se fusionarán, se venderán o muchas otras múltiples opciones.

8.- Bibliografía y Fuentes Empleadas

Referencias Bibliográficas

Bjornskov, C. y Foss, N.J (2016). Institutions, entrepreneurship, and economic Growth: what do we know and what do we still Need to know? *Academy of Management Perspectives*, 30(3): 292–315

Blank, S. Dorf, B. (2013). El manual del emprendedor: La guía paso a paso para crear una empresa

Coad, A. J. L., Frankish, J., Roberts, R., y Storey, D. (2013). Growth paths and survival chances: An application of gambler's ruin theory. *Journal of Business Venturing*, 28(5), 615–632.

Coad, A., Daunfelt, S., Johansson, D., y Wennberg, K. J. (2014). Whom do high growth firms hire? *Industrial and Corporate Change*, 23(1), 293–327.

Hague, D. y Oakley, K. (2000). Spin-offs and start-ups in UK universities. London: CVCP.

Maurya, A. (2012). *Running Lean. Iterate from Plan A to a Plan That Works*. E. Ries, Ed. O'Reilly Media.

Osterwalder, A. y Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. Johan Wiley & Sons, Hoboken, NJ.

Ries, E. (2011). *El Método Lean Startup: Cómo crear empresas de éxito*

Sedaitis, J. (1998). The alliances of spin-offs versus start-ups: Social ties in the genesis of post-Soviet alliances. *Organization Science*, 9(3), 368-381.

Shane, S. (2009). Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small Business Economics*. 33:141–149

Smilor, R. W., Gibson, D. V., y Dietrich, G. B. (1990). University spin-out companies: technology start-ups from UT-Austin. *Journal of business venturing*, 5(1), 63-76.

Storey, D. J., y Tether, B. S. (1998). New technology-based firms in the European Union: an introduction. *Research Policy*, 26(9), 933-946.

Trenado, M., y Huergo, E. (2007). Nuevas empresas de base tecnológica: una revisión de la literatura reciente. Madrid, Universidad Complutense.

Veciana Vergés, J. M. (1996). Generación y desarrollo de nuevos proyectos innovadores." Venture management" o" corporate entrepreneurship". *Economía industrial*, (310), 79-90.

Veciana Vergés, J. M. (1999). Creación de empresas como programa de investigación científica. *Revista Europea de Dirección y Economía de la empresa*, 8(3), 11-36.

Recursos Electrónicos

<https://www.cnae.com.es/lista-actividades.php>

<http://www.elrincondemarketing.es/que-es-una-startup/>

<https://solvingadhoc.com/ciclo-vida-una-startup-desarrollo/>

<https://es.shopify.com/blog/14934065-hablemos-sobre-startups-que-son-sus-caracteristicas-e-importancia>

<http://www.eleconomista.es/gestion-franquicias/noticias/7641813/06/16/Como-financiar-una-startup-en-cuatro-fases-desde-los-familiares-al-capital-riesgo.html>

<https://www.emprenderalia.com/como-financiar-tu-startup/>

<https://capitalibre.com/2015/07/4-principales-fuentes-financiacion-startups-acceso>

<http://www.lavanguardia.com/economia/20171203/433379807889/barcelona-inversion-start-ups.html>

<http://www.lavanguardia.com/economia/emprendedores/20180124/44257445970/barcelona-startups-espana-madrid.html>

<https://www.startupranking.com/top>

<https://www.merca20.com/una-startup-importancia-la-industria-la-mercadotecnia/>

<https://capitalibre.com/2015/07/4-principales-fuentes-financiacion-startups-acceso>

<http://www.startups-espanolas.es/>

https://www.uv.es/cibisoc/tutoriales/SABI_G1_vfeb16.pdf

