

# Las fases de una “startup” desde el punto de vista de la financiación (III)

18 de octubre de 2021



**Autor: José Antonio Díaz Campos**

Economista y miembro del equipo de trabajo del Proyecto Edufinet.

---

**Artículo publicado en el Diario Sur con fecha 13/09/2021.**

Continuamos con esta serie de artículos dedicados a describir las distintas vías de financiación de una ‘startup’ según las fases por las que atraviesa. Hasta ahora se han abordado las primeras fases de la vida de una ‘startup’, como son las fases ‘pre-seed’, ‘seed’ y ‘early stage’. En el artículo de hoy se tratarán las características principales de una ‘startup’ en fase ‘growth’ o de crecimiento.

En esta fase, por norma general, la ‘startup’ tendrá ya una base de clientes sustancial, que, en una situación ideal, le reportarán ingresos recurrentes y crecientes pero, aun así, la empresa necesitará capital para

poder seguir creciendo y financiando sus operaciones.

Esto es así por una serie de razones, entre las que se encuentra que el equipo que trabaja en la empresa se irá incrementando. El crecimiento acelerado de la fuerza laboral en esta etapa se explica porque las tareas que desarrollan los empleados se hacen cada vez más concretas y específicas, aumentando su grado de complejidad. En esta etapa es cuando comienzan a constituirse los distintos “equipos” o departamentos. Obviamente, a mayor número de empleados y al ser requeridos para tareas muy concretas, el coste laboral se incrementará, para lo cual habrá que buscar financiación.

No obstante, y, a modo de inciso, hay que señalar que este crecimiento en el número de empleados tiene ventajas como las comentadas, pero también puede tener inconvenientes, ya que la cultura de la empresa será más inconsistente. La cultura empresarial es muy importante para mantener a los empleados motivados y alineados con el propósito de la empresa.

Asimismo, otra de las áreas a financiar es la de producto, ya que la ‘startup’ ha de seguir mejorando sus productos o servicios para poder mantenerse competitiva y seguir creciendo en número de clientes y en ingresos totales. Además, la inversión en investigación y desarrollo será fundamental para potenciar este crecimiento, con el objetivo de crear nuevas líneas de negocio que permitan a la empresa reforzar la posición que tiene en el mercado o bien expandirse a mercados de productos y servicios adyacentes.

Por último, el *marketing* en esta etapa es relevante en el sentido de que es preciso no solo darse a conocer entre todos los potenciales consumidores, sino que también, de cara al largo plazo, lo será invertir en construir una marca con la que los clientes se puedan identificar.

En definitiva, todo lo anterior pone de manifiesto que la financiación en esta etapa de vida de la ‘startup’ sigue siendo de gran importancia. Las principales fuentes de financiación vendrán constituidas por firmas de capital riesgo y empresas de ‘private equity’. La financiación en esta fase se hará normalmente a través de rondas de financiación dirigidas a empresas con una base de clientes establecida y que tienen el potencial de alcanzar el éxito con sus productos o servicios.

Un ejemplo lo encontramos en el caso de la empresa norteamericana Beyond Meat, que se dedica a la producción de carne de origen vegetal. Beyond Meat inició su andadura en 2009 con otro nombre distinto y ya en 2011 obtuvo su primera ronda de financiación, en la que estuvo involucrado Kleiner Perkins, un fondo de capital riesgo que ayudó a esta empresa con la financiación que necesitaba para poder seguir desarrollando sus productos. A día de hoy, esta empresa ha dejado de ser una ‘startup’ y ya cotiza en bolsa con una capitalización cercana a los 8.000 millones de dólares.

(\*) Edufinet es un proyecto promovido por Unicaja Banco y Fundación Unicaja