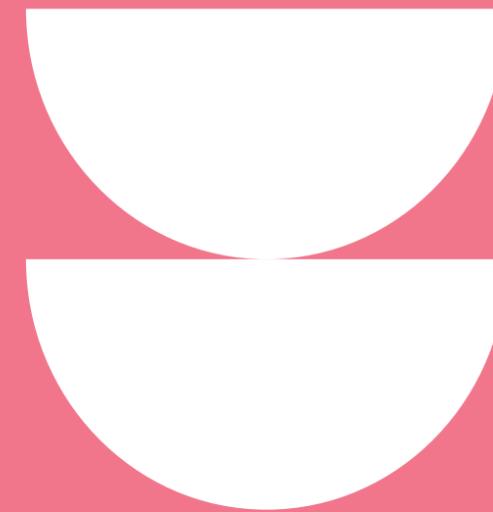


CUADERNO DE TRABAJO

SCALEUP



ÍNDICE

1

CONTEXTO

2

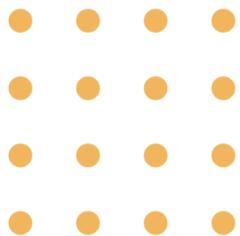
OBJETIVOS DE LA GUÍA

3

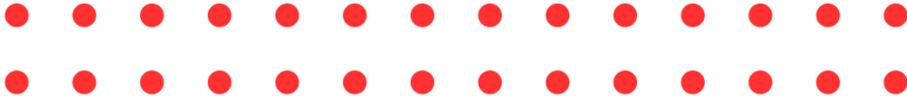
¿QUÉ ES UNA STARTUP ESCALABLE?

4

¿CÓMO ESCALAR TU NEGOCIO?



CONTEXTO



CONTEXTO

STARTUP

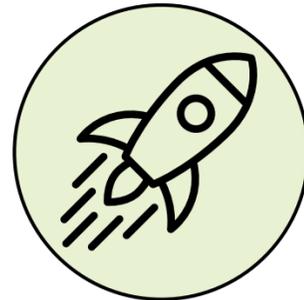
Es una compañía cuyo objetivo es conseguir un negocio rentable, escalable y repetible; y que cuenta con un potencial de crecimiento rápido y, normalmente, apoyado en la tecnología y la innovación

ETAPAS DE DESARROLLO DE UNA STARTUP

INCUBACIÓN



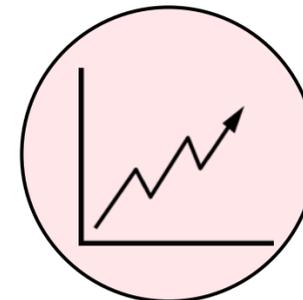
ACELERACIÓN



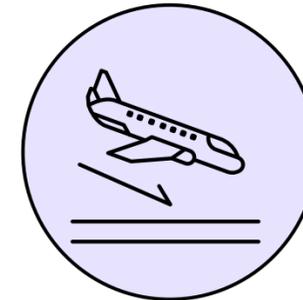
SCALE-UP



GROWTH

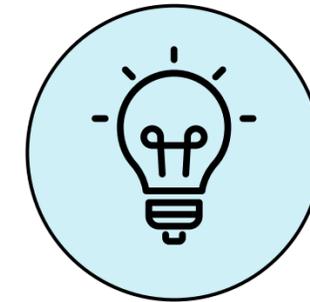


SOFTLANDING



CONTEXTO

INCUBACIÓN



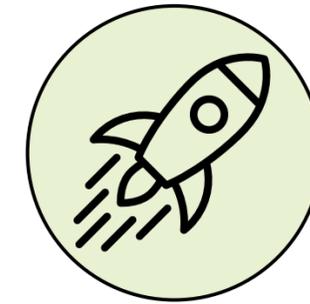
CARACTERÍSTICAS

- Es una etapa en la que la idea de negocio no se ha desarrollado y no ha sido validada.
- La startup no cuenta todavía con un producto mínimo viable.
- Durante este periodo se conforma el equipo inicial.
- La financiación, por norma general, se realiza a través de fondos propios.



CONTEXTO

ACELERACIÓN



CARACTERÍSTICAS

- Es una de las etapas más importantes en el ciclo de vida de una startup.
- El objetivo de esta etapa es desarrollar la idea y validar el modelo de negocio.
- Se desarrolla un producto mínimo viable a modo prueba.
- La financiación se obtiene a partir de ayudas públicas, aceleradoras, Business Angels...



CONTEXTO

SCALE UP



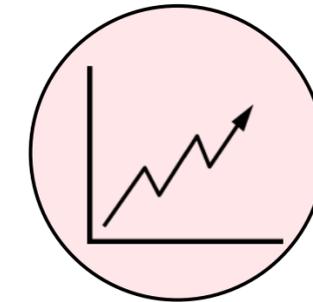
CARACTERÍSTICAS

- En esta fase se dan las primeras interacciones entre el producto y el público objetivo.
- Durante este periodo es esencial recoger feedback de los usuarios para corregir errores y mejorar el producto.
- Se establecen las primeras sinergias comerciales.
- La financiación en esta fase es crucial para respaldar el crecimiento y abordar nuevos desafíos.



CONTEXTO

GROWTH



CARACTERÍSTICAS

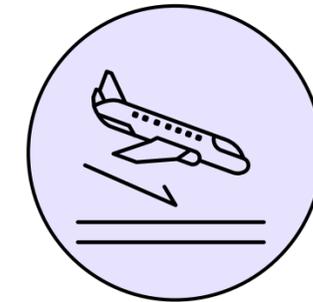
- Esta etapa ocurre cuando la startup ya cuenta con un producto con su product-market-fit.
- La empresa cuenta con algunos clientes, una estrategia de crecimiento definida.
- El objetivo es aumentar clientes e incorporar talento.
- La financiación externa es importante, pero el flujo de caja es el pilar fundamental que garantiza la viabilidad.



*Product-market-fit: se refiere a la situación que se da cuando una startup ha identificado correctamente su mercado objetivo y el producto indicado para las necesidades de su público objetivo.

CONTEXTO

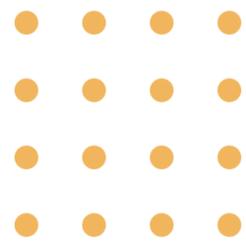
SOFTLANDING



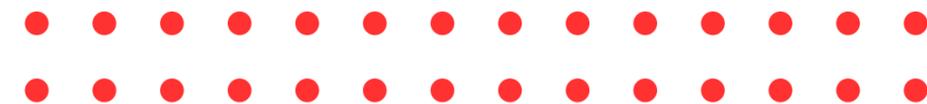
CARACTERÍSTICAS

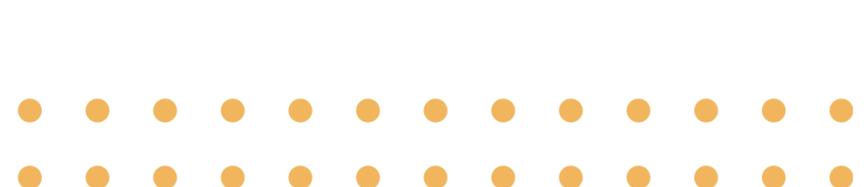
- Esta etapa se da cuando el producto está consolidado en el mercado y se busca aterrizar en nuevos lugares.
- Es una fase crítica, ya que se corren muchos riesgos y la toma de decisiones es muy importante.
- La startup puede verse catapultada hacia el éxito.
- Se financian mediante alianzas estratégicas, inversionistas locales o programas de aceleración/incubación.





OBJETIVOS DE LA GUÍA





OBJETIVOS



1

PROPORCIONAR INFORMACIÓN ACERCA DE LA ESTRATEGIA "SCALE UP".

2

PROMOVER LA EFICIENCIA OPERATIVA Y FINANICERA

3

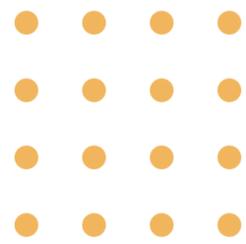
PREVENCIÓN DE ERORES

4

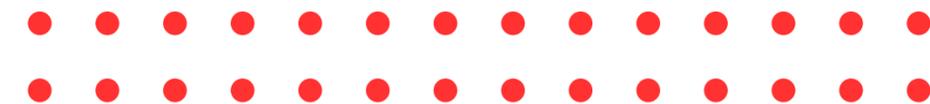
FOMENTAR LA INNOVACIÓN Y LA ADAPTABILIDAD

5

FACILITAR LA TOMA DE DECISIONES



¿QUÉ ES UNA STARTUP ESCALABLE?



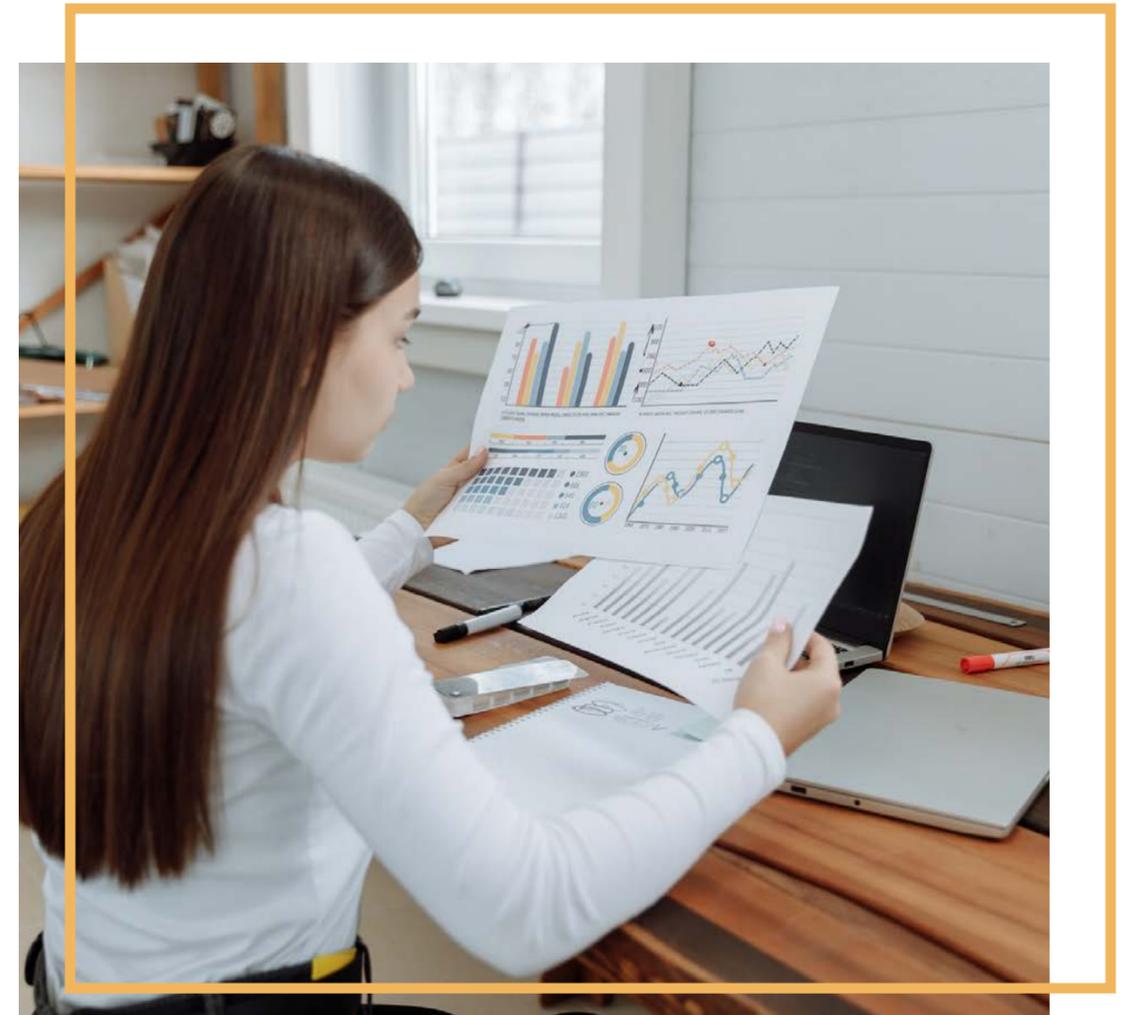
STARTUP ESCALABLE

STARTUP ESCALABLE

La OCDE considera como startups escalables a aquellas que llevan tres años seguidos creciendo por encima del 20% anual en facturación y/o número de empleados.

CARACTERÍSTICAS

- Cuentan con un modelo de negocio escalable, sostenible a largo plazo y enfocado a la expansión internacional.
- Empresas muy organizadas, bien estructuradas y con una mentalidad inconformista.
- Perfiles experimentados, que conocen mejor sus fortalezas y debilidades, y las usan para progresar.
- Principales casos de éxitos: EEUU, China, UK e Israel.



STARTUP ESCALABLE



CLAVES

Existen ciertos indicadores que permiten identificar si una startup está lista para evolucionar a una scale-up

1

CONTAR CON UN EQUIPO CAPAZ DE AFRONTAR UN MAYOR VOLUMEN DE TRABAJO Y RESPONSABILIDADES

2

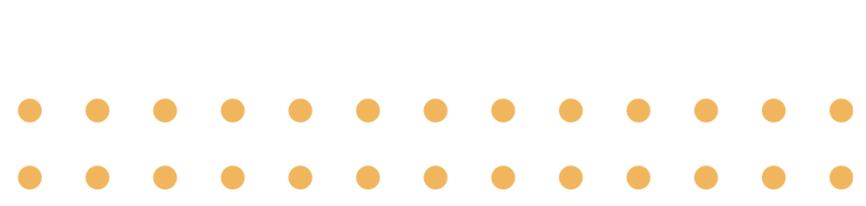
TENER UN RESPALDO ECONÓMICO SUFICIENTE COMO PARA AFRONTAR LA NUEVA INVERSIÓN

3

TENER CLIENTES FIDELIZADOS O EMBAJADORES DE MARCA QUE AYUDEN EN EL INICIO DE LA NUEVA FASE

4

ESTABLECER UN PLAN DE MARKETING CON ACCIONES CONCRETAS Y OBJETIVOS SMART



STARTUP ESCALABLE

CARACTERÍSTICAS

- Suelen ofrecer bienes o servicios claramente diferenciados y con una mejor calidad que los de sus competidores.
- Cuentan con una base de recursos financieros limitada, lo que se traduce en una poca capacidad para producir y dificultades para atraer y retener talento.
- Tienen un claro enfoque estratégico.
- Su modelo de negocio está enfocado, desde un principio, en la expansión internacional.

BORN TO BE GLOBAL

Existen ciertos indicadores que permiten identificar si una startup está lista para evolucionar a una scale-up

FASES DE UNA STARTUP BORN TO BE GLOBAL

1

INTRODUCCIÓN

Se modela la estrategia de negocio y se recurre a la creatividad y el talento como principales recursos.

2

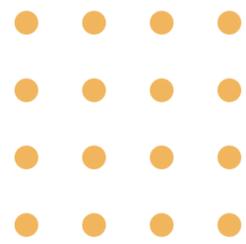
CRECIMIENTO

La empresa alcanza cierto nivel de madurez y cuenta con un producto muy bien estructurado.

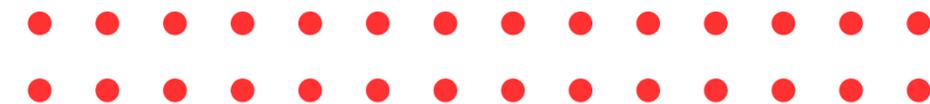
3

NUEVO MERCADO

Planificación de una estrategia global y la empresa decide si formar alianzas o crecer por sí misma.



¿CÓMO ESCALAR TU NEGOCIO?



¿CÓMO ESCALAR TU NEGOCIO?

ROADMAP

Es importante contar con un roadmap que guía a la startup en su proceso evolutivo, y este debe abarcar cinco aspectos esenciales:

- Escalabilidad.
- Marketing y ventas.
- Operaciones y tech.
- Capital humano.
- Finanzas e inversión.

MINDSET

Para escalar un negocio es necesario estar dispuesto a enfrentar nuevos desafíos constantemente y asumir riesgos calculados. Es importante aprender de los fracasos y tener una mentalidad abierta y adaptable. Los líderes deben fomentar una cultura interna que promueva la creatividad, la toma de decisiones ágil y la búsqueda constante de oportunidades de mejora.



¿CÓMO ESCALAR TU NEGOCIO?

ESCALABILIDAD Antes de escalar un negocio, es importante analizar la situación actual de la empresa y determinar si el equipo está preparado para el crecimiento. Los emprendedores deben evaluar los indicadores que reflejan el potencial de crecimiento y definir una ruta para ejecutar un proceso de escalado controlado y sostenible en el tiempo.

INDICADORES PRINCIPALES

1

ANALIZAR LA PROCEDENCIA DE LOS INGRESOS

2

ENTENDER A LOS CLIENTES ACTUALES Y UTILIZAR ESTE CONOCIMIENTO PARA CAPTAR NUEVOS CLIENTES

3

EVALUAR LA PREPARACIÓN DEL EQUIPO PARA AFRONTAR EL CAMBIO Y/O BUSCAR NUEVOS PERFILES

4

MEJORAR LA EFICIENCIA OPERATIVA A TRAVÉS DE LA AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS



¿CÓMO ESCALAR TU NEGOCIO?

MARKETING Y VENTAS

El diseño de un roadmap para marketing y ventas durante la fase de escalado de una startup implica una cuidadosa planificación de actividades destinadas a aumentar la visibilidad, adquirir clientes y expandir la base de usuarios.

ACCIONES DE MARKETING

1

ANÁLISIS DE MERCADO, SEGMENTACIÓN DE CLIENTES Y PROPUESTA DE VALOR DEFINIDA Y ÚNICA

2

PRESENCIA ONLINE: WEB, MARKETING DE CONTENIDOS Y REDES SOCIALES

3

EVALUAR LA PREPARACIÓN DEL EQUIPO PARA AFRONTAR EL CAMBIO Y/O BUSCAR NUEVOS PERFILES

4

OPTIMIZAR CADA ETAPA DEL EMBUDO DE VENTAS, CREAR PROGRAMAS PARA RETENER CLIENTES Y MEDICIÓN DE KPI



¿CÓMO ESCALAR TU NEGOCIO?

OPERACIONES Y TECH

Para el éxito de una startup en crecimiento, es crucial diseñar un roadmap equilibrado y coordinado que aborde la infraestructura tecnológica y los procesos operativos durante la fase de escalado.

TRES PASOS

1

REVISIÓN DE LA CAPACIDAD DE LA INFRAESTRUCTURA TECNOLÓGICA PARA GARANTIZAR UN CRECIMIENTO SIN CONTRATIEMPOS

2

EVALUAR LA ESCALABILIDAD DEL SISTEMA PARA MANEJAR UN MAYOR VOLUMEN GARANTIZANDO UN FLUJO DE TRABAJO ÓPTIMO Y LA SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN

3

ESTABLECER KPI PARA TODAS LAS ÁREAS REALIZANDO UN SEGUIMIENTO EN TIEMPO REAL Y REALIZAR REVISIONES PERIÓDICAS PARA AJUSTAR LAS ESTRATEGIAS



¿CÓMO ESCALAR TU NEGOCIO?

CAPITAL HUMANO

La elaboración de un plan de trabajo para la administración del equipo durante la fase de expansión de una startup requiere de una planificación detallada que garantice un crecimiento coherente y sostenible.

EL PROCESO

1

EVALUAR LAS HABILIDADES Y COMPETENCIAS ACTUALES DEL EQUIPO PARA LA IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES

2

DEFINIR Y ESTRUCTURAR LOS ROLES Y RESPONSABILIDADES DE LOS MIEMBROS DEL EQUIPO

3

OFRECER OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO DENTRO DE LA EMPRESA MEDIANTE LA FORMACIÓN CONTINUA

4

TOMAR MEDIDAS PARA LA RETENCIÓN DE TALENTO: PLAN DE CARRERA, RETRIBUCIÓN Y HORARIO FLEXIBLES...



¿CÓMO ESCALAR TU NEGOCIO?

FINANZAS E INVERSIÓN

Desarrollar un plan de finanzas e inversión sólido implica considerar oportunidades actuales y futuras, necesidades de financiación y encajar el flujo de forma correcta.

METODOLOGÍA

1

EVALUACIÓN Y PLANIFICACIÓN FINANCIERA, INCLUYENDO PROYECCIONES FUTURAS

2

IMPLEMENTAR PRÁCTICAS EFICIENTES PARA LA GESTIÓN DE TESORERÍA Y MEJORAR LA EFICIENCIA FINANCIERA

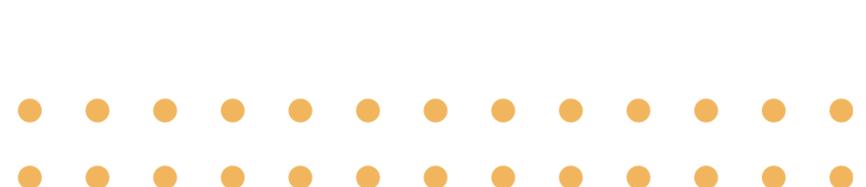
3

REVISAR Y NEGOCIAR TÉRMINOS CON PROVEEDORES Y ESTUDIAR DIFERENTES FORMAS DE FINANCIAMIENTO

4

ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD Y EL DESEMPEÑO A TRAVÉS DE KPI CLAVES





¿CÓMO ESCALAR TU NEGOCIO?

1

SUBESTIMAR EL NIVEL DE PREPARACIÓN NECESARIO PARA ESCALAR

2

EL DESCUIDO DE LA CULTURAL DE LA ORGANIZACIÓN

3

FINANCIAMIENTO INSUFICIENTE O CON MECANISMOS INADECUADOS

4

FALTA DE FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD

5

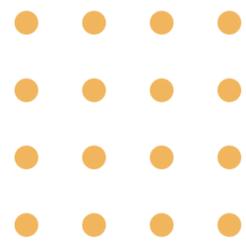
PERDER LA CONEXIÓN CON LAS NECESIDADES Y LAS EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES

6

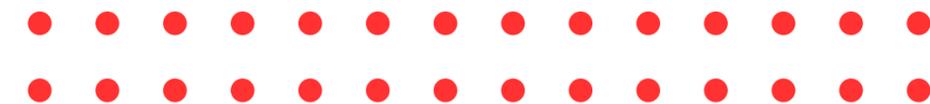
USO INEFICIENTE DE RECURSOS Y SOBRECOSTES POR LA FALTA DE ENFOQUE EN LA EFICIENCIA OPERATIVA

ERRORES A EVITAR

Desarrollar un plan de finanzas e inversión sólido implica considerar oportunidades actuales y futuras, necesidades de financiación y encajar el flujo de forma correcta.



¿CÓMO VALORAR LA
ESCALABILIDAD DE UN
MODELO DE NEGOCIO?





¿CÓMO VALORAR LA ESCALABILIDAD DE UN MODELO DE NEGOCIO?

MODELO DE NEGOCIO ESCALABLE

La escalabilidad técnica de una startup se evidencia cuando sus ingresos experimentan un crecimiento exponencial en comparación con sus costes. Este equilibrio financiero eficiente constituye un indicador clave de la capacidad de la empresa para expandirse de manera sostenible y aprovechar oportunidades de mercado sin proporcionalmente aumentar sus gastos.

FACTORES CLAVE

1

TENER LA CAPACIDAD DE OFRECER UN VALOR ÚNICO Y DIFERENCIADO

4

FLUJOS DE CAJA ESTABLES Y PROYECCIONES POSITIVAS QUE RESPALDEN EL CRECIMIENTO

2

ACCESO A UN MERCADO TAN GRANDE COMO PARA PODER ESCALAR

5

BARRERAS DE ENTRADA A NUEVOS COMPETIDORES Y COSTES DE CAMBIO DE PROVEEDORES

3

CONTAR CON INGRESOS RECURRENTE QUE GENEREN ESTABILIDAD FINANICERA

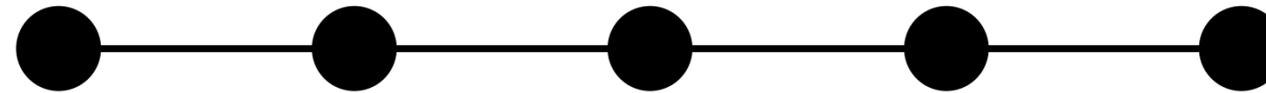
6

OFRECER PRODUCTOS O SERVICIOS A UN PRECIO SIGNIFICATIVAMENTE MÁS BAJO QUE LA COMPETENCIA

PLANTILLA PARA ANALIZAR LA ESCALABILIDAD DE UN MODELO DE NEGOCIO

APORTE DE VALOR

No está claro el valor que se aporta a los clientes



El valor que se aporta a los clientes es claro

COSTE DE CAMBIO

Nada impide que los clientes abandonen



Los clientes están atados durante un periodo de tiempo prolongado

INGRESOS RECURRENTE

La totalidad de las ventas son transaccionales



La totalidad de las ventas llegan en forma de ingresos recurrentes

INGRESO VS GASTO

Incurre en la totalidad del gasto antes de percibir ingresos



Percibe la totalidad del ingreso antes de incurrir en gastos

ESTRUCTURA DE COSTES

La estructura de costes es un 30% más alta que la competencia

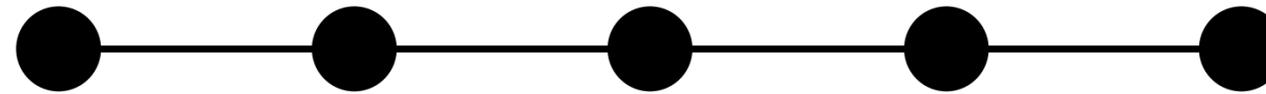


La estructura de costes es un 30% menor que la competencia

PLANTILLA PARA ANALIZAR LA ESCALABILIDAD DE UN MODELO DE NEGOCIO

TRABAJO DE TERCEROS

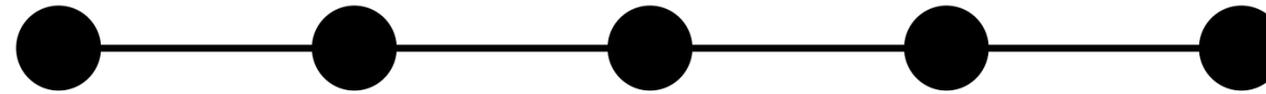
Incurrir en todos los gastos que generan valor para la empresa



Todo el valor para la empresa lo generan terceros actores

ESCALABILIDAD

Hacer crecer el modelo de negocio supone muchos recursos y esfuerzo



El modelo de negocio no tiene límites para crecer

PROTECCIÓN FRENTE A LA COMPETENCIA

El modelo no tiene barreras, es vulnerable a la competencia



El modelo de negocio ofrece barreras difíciles de superar por la competencia