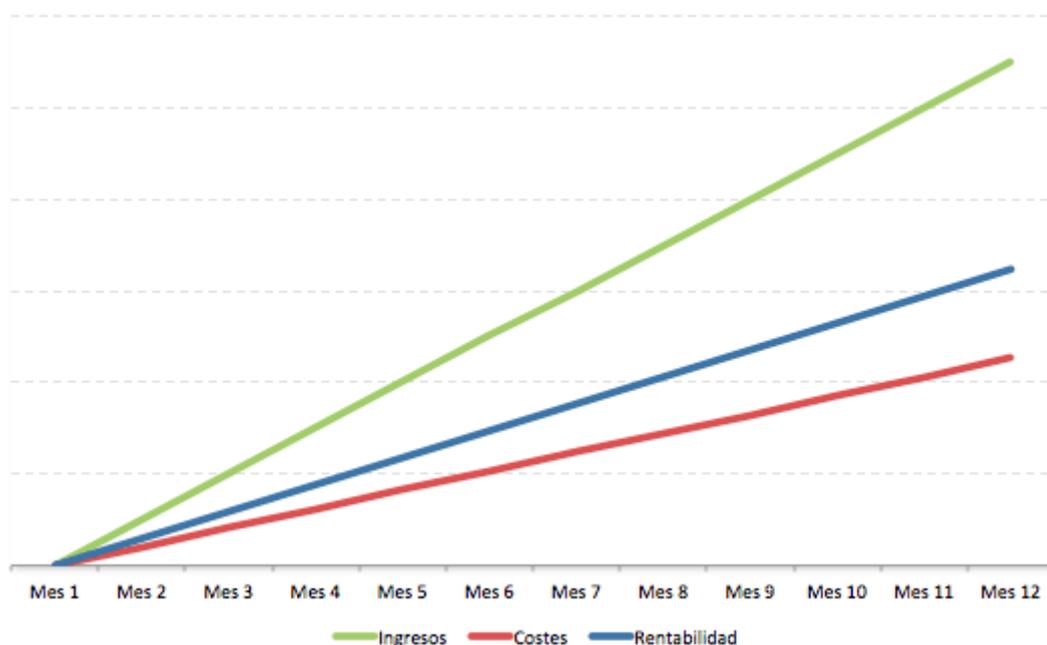


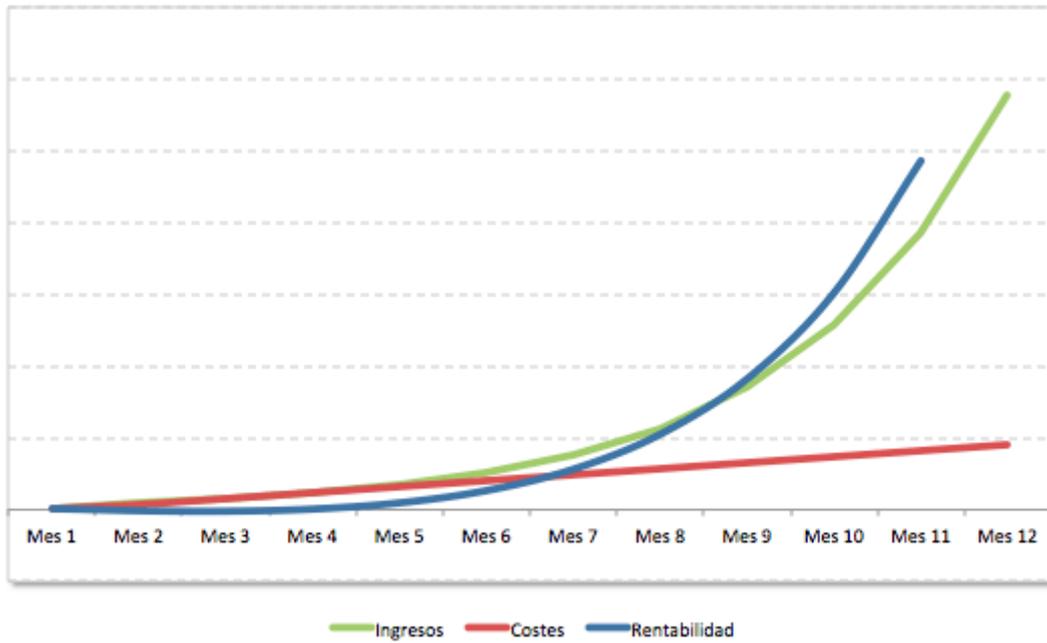
### ¿Qué significa escalabilidad de una startup?

El término **escalabilidad** en sí es una palabra que se ha extendido mucho estos últimos años y que define **la capacidad de un negocio para multiplicar sus ingresos de forma exponencial con un incremento lineal de los gastos**. La escalabilidad es el santo grial de muchos emprendedores, ya que es lo que define la capacidad de crecimiento exponencial de un negocio y de su valor en el mercado.

Si vemos la imagen de un **negocio no escalable** nos encontraremos con una gráfica como la de debajo. En ella vemos que el incremento línea de los ingresos lleva a un incremento proporcional de los costes y por ende la rentabilidad crece siempre de forma lineal.



Si analizamos esta misma gráfica para el caso de un **negocio o startup escalable**, nos encontraríamos con una gráfica como la inferior, en el que el incremento de los ingresos es más acelerado que el incremento de los gastos con el aumento de clientes y el paso de los meses.



En resumen, por escalabilidad nos referimos a una situación en la que una empresa o *startup* puede multiplicar sus ingresos con un coste incremental mínimo debido a que su propuesta de valor está basada en tecnología y, por ende, su crecimiento no depende sustancialmente del número de trabajadores o activos físicos.