

JUNY DE 2019

INFORME D'APROFUNDIMENT DE L'ECONOMIA METROPOLITANA

TROP



APROFUNDIMENT

FOCUS: L'ECOSISTEMA EMPRENEDOR



TENDÈNCIES, REPTES, OPORTUNITATS I POSICIONAMENT



PRESENTACIÓ DE LA MONOGRAFIA

L'àrea metropolitana de Barcelona ha viscut en els darrers anys una explosió emprenedora. Amb gairebé 1.400 startups i 871 milions d'euros d'inversió el 2018, la ciutat de Barcelona es troba al centre d'aquest ecosistema, cada cop més madur i amb un valor global creixent. La ciutat és líder, en termes d'inversió rebuda en el conjunt de l'estat i es posiciona, un any més, com a 5è *hub* d'Europa i com a tercera ciutat més atractiva pels inversors i emprenedors europeus. La qualitat de vida, el talent i l'ecosistema d'inici, la fan cada vegada més atractiva per a les grans corporacions i la posicionen com a ciutat europea referent d'emprenedoria i innovació. De la mateixa manera, l'àrea metropolitana de Barcelona presenta unes condicions molt favorables per convertir-se en una metròpolis de coneixement.

Aquest informe té com a objectiu actualitzar les dades d'emprenedoria en l'àmbit metropolità aportades en l'informe d'aprofundiment #1 "L'ecosistema emprenedor i el repte de la transferència tecnològica" de març de 2018, i conèixer i definir els principals reptes de suport a l'emprenedoria i la innovació, en concret, en l'àmbit de la mentoria.

TENDÈNCIES
REPTES
OPORTUNITATS
POSICIONAMENT

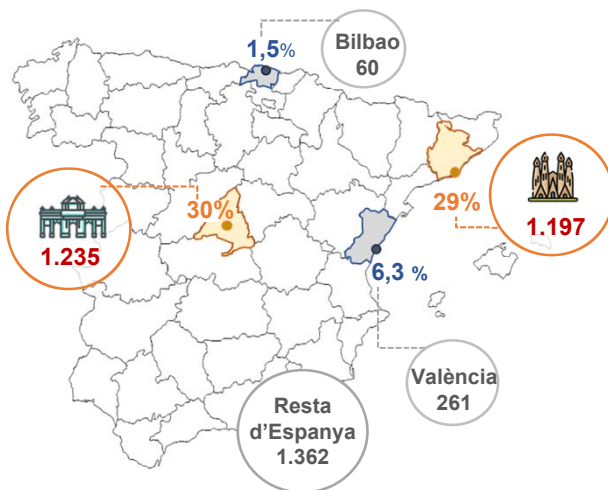


+ Espanya, l'únic país europeu amb dos hubs

Nombre d'startups a Espanya

4.115 startups l'any 2018

▲ 26% respecte 2017



- Es tracta, a diferència d'altres països, d'un **ecosistema descentralitzat**, amb dos hubs significatius en termes d'startups: Barcelona i Madrid.
- Si bé Madrid ha vist créixer en nombre les startups nascudes a la ciutat en l'últim any -sobrepasant en nombre les empreses assentades a la ciutat comtal-, Barcelona s'estabilitza com un ecosistema cada cop més madur.
- Els **sectors amb més representació** a Espanya són el de la llar, la salut i el transport.



- El capital aixecat ha experimentat un augment del 67% en un any, sobrepasant el bilió d'euros l'any 2018 (1.311.797.000€).
- **El talent continua escollint Espanya com a destinació per a l'emprenedoria:** els rànquings la posicionen com a 3^a destinació més popular entre els *movers* europeus, i la 5^a pels internacionals.

TOP HUB EUROPEUS*

Londres	8.974	París	2.750
Berlín	2.330	Amsterdam	1.542
Madrid	1.235	Barcelona	1.197
Estocolm	1.150	Dublín	1.032
Hèlsinki	761	Copenhagen	667

*segons nombre d'startups

Barcelona, un ecosistema d'alt atractiu

3 ciutat europea més atractiva per a emprenedors i inversors



2 ciutat europea en creixement de talent tecnològic

72.500 perfils desenvolupadors a la ciutat.

+ líder a Espanya en rondes de finançament i capital aixecat

Finançament

+ Un alt augment global de la inversió

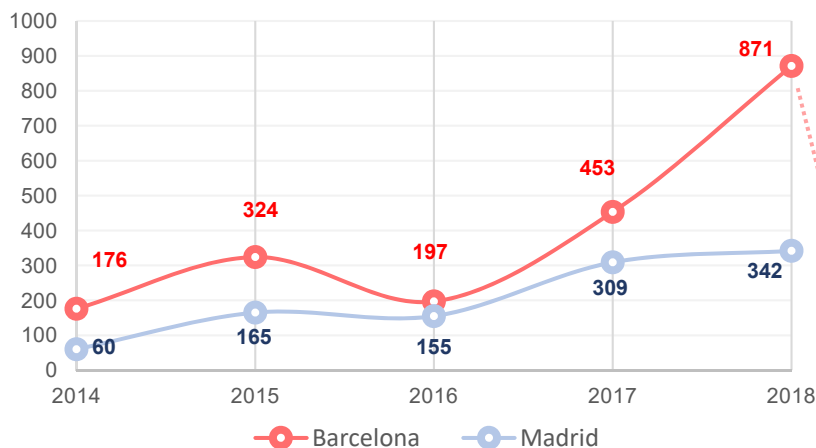


1.311.797.000
d'€ obtinguts el 2018

▲ 67%

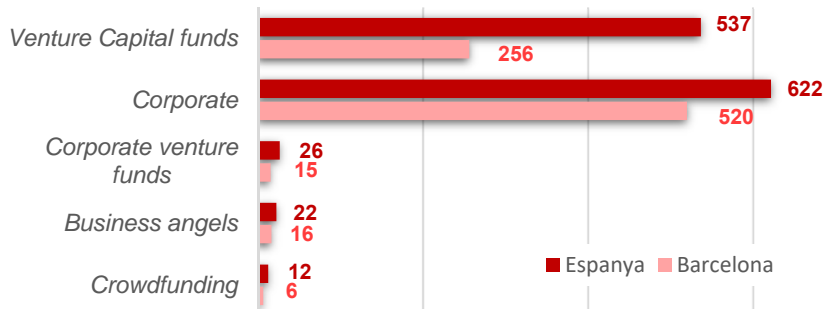
Barcelona, líder en termes d'inversió rebuda

Evolució en milions de la inversió a Barcelona i Madrid (2018)



El sector privat, el principal inversor

Evolució en milions segons tipus d'inversor a Espanya i Barcelona (2018)



- L'impacte de la ciutat de Barcelona al país en termes d'inversió rebuda es fa latent en el gràfic adjunt.
- L'esforç de la ciutat en atraure emprenedors, inversors i empreses internacionals són claus per a l'augment del capital aixecat a la ciutat.
- Els fons de capital risc i les empreses són els principals inversors. El sector privat considera aquestes inversions com una oportunitat alternativa a la innovació intra-empresa i de baix risc.

TOP HUB EUROPEUS S/ CAPITAL INVERTIT

- Londres
4.70 B €
- París
2.35 B €
- Berlín
2.17 B €
- Estocolm
920 M €
- Barcelona
871 M €
- Hamburg
470 M €
- Munich
440 M €
- Cambridge
430 M €
- Amsterdam
370 M €
- Lisboa
360 M €



Finançament

+ Barcelona, un mercat madur...



- Les startups **neixen i romanen a Barcelona**. Durant el 2018 es van efectuar 13 *sortides* del sistema, amb un valor total de 272M€ -més de la meitat del valor de les adquisicions al país-.
- La **qualitat de les inversions** (que es van doblar respecte a l'any 2017) mostra la maduresa de l'ecosistema emprenedor de la ciutat. I és que cada cop són més les *startups* que sobreviuen i obtenen inversió.
- Tot i això, el **55% de les rondes d'inversió han estat inferiors al milió d'euros**, a causa de la quantitat d'*startups* accelerades o incubades a la ciutat.

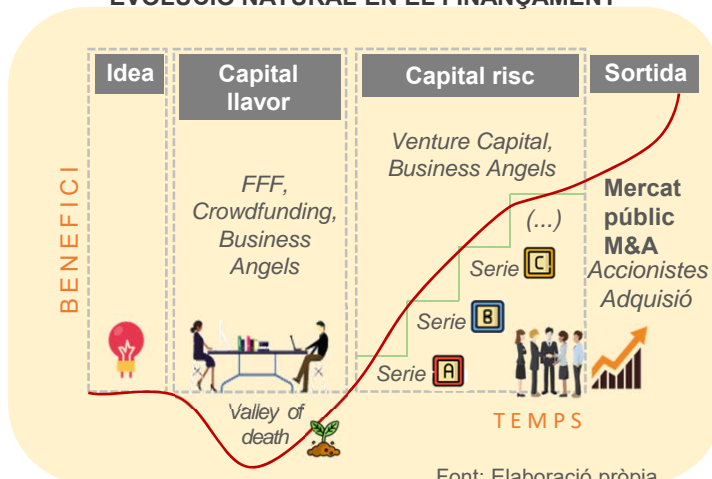
... Amb dos unicorns



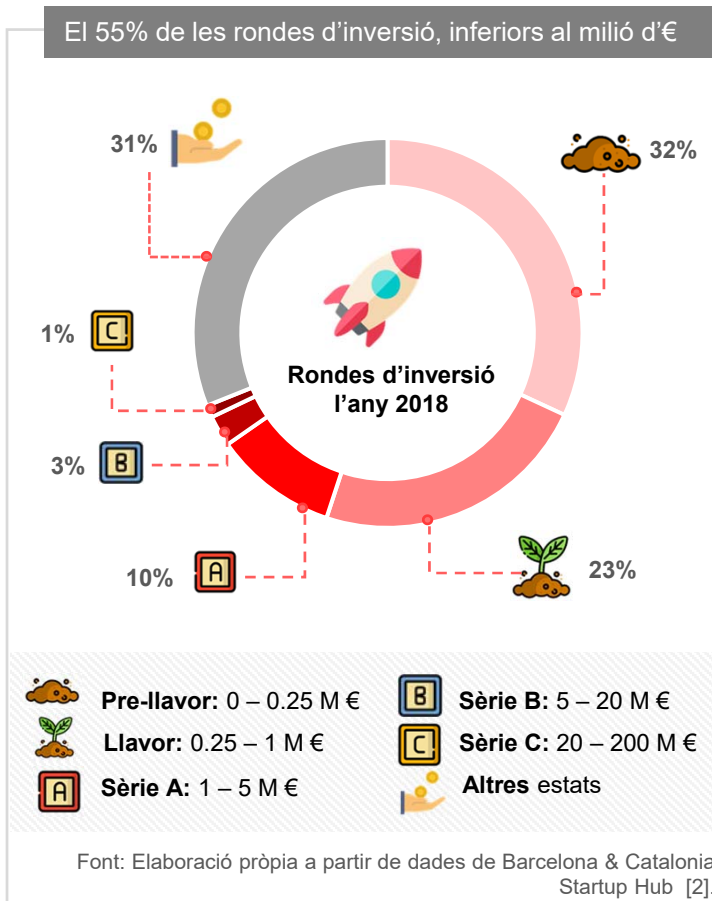
S'anomenen unicorns a les startups valorades en més d'1 bilion de dòlars

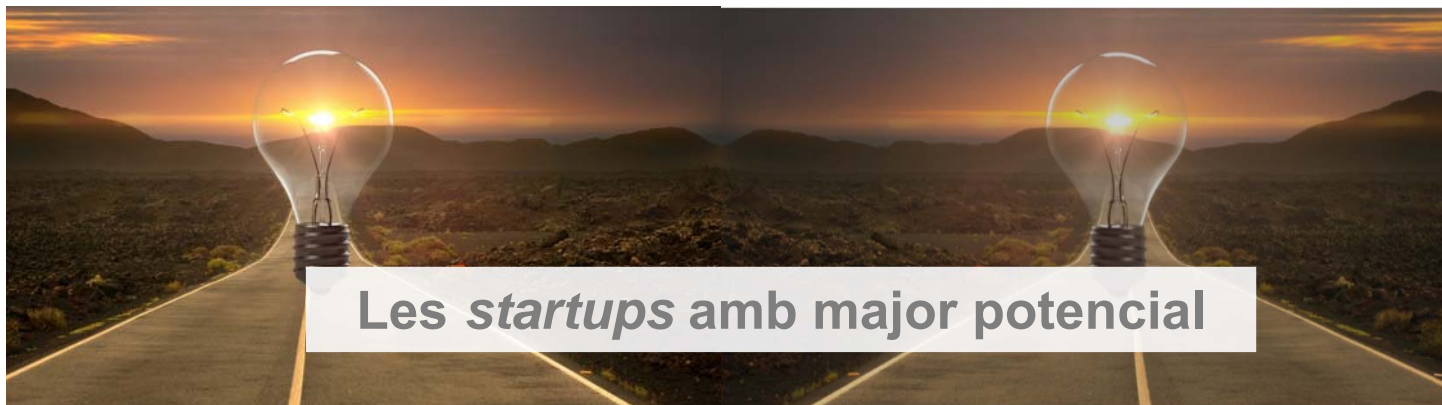
- Al món, s'hi troben prop de **326 empreses** considerades unicorns, de les quals la majoria (172) es troben als Estats Units, seguit de la Xina, que en compta 89.
- L'agència de viatges en línia Edreams (amb base a Barcelona), va ser el primer unicorn a l'estat espanyol.
- L'app de vendes de segona mà Letgo (amb base a Barcelona) i l'VTC Cabify (nascuda a Madrid) van assolir l'any 2017 i 2018 respectivament el bilion d'euros, passant a ser el segon i tercer unicorn espanyols.

EVOLUCIÓ NATURAL EN EL FINANÇAMENT



El 55% de les rondes d'inversió, inferiors al milió d'€





Les startups amb major potencial

+ Startups amb major capital aixecat a l'AMB

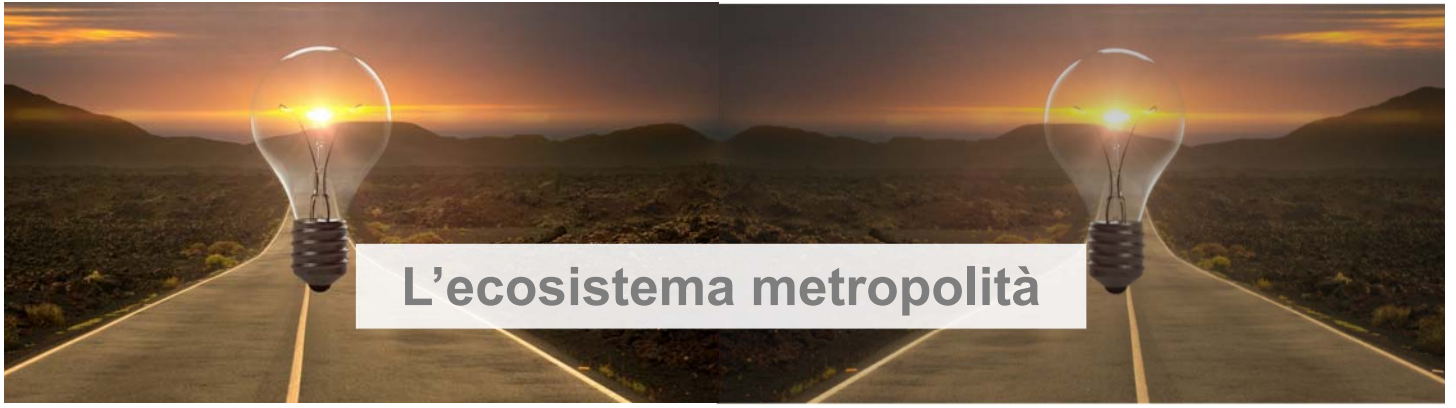
		Inversió (últims 12 mesos)	Activitat	Model	Estat
1		431 M€	App P2P de venda de roba de segona mà	Marketplace	Sèrie C
2		265 M€	Distribució local en menys d'una hora	Ecommerce	Sèrie C
3		38 M€	Plataforma especialitzada en viatges de negoci	Freemium	Sèrie C
4		34 M€	Automatització de l'eliminació de pirateria/fraus	Subscripció	Sèrie C
5		26,2 M€	App P2P que facilita la compartició de pis	Marketplace	Sèrie C
6		21,3 M€	Proveeix tractaments innovadors per malalties minoritàries	Fabricació	Sèrie C
7		14,6 M€	App P2P per a aficionats a la moda	Marketplace	Sèrie B
8		13,7 M€	App per facilitar el contacte entre empreses i talent	Ecommerce	Sèrie B
9		10 M€	App per al lloguer de motocicletes elèctriques per minut	Ecommerce	Sèrie B
10		8,6 M€	Disseny i fabricació de motocicletes elèctriques	Fabricació	Sèrie B

Llegenda activitat



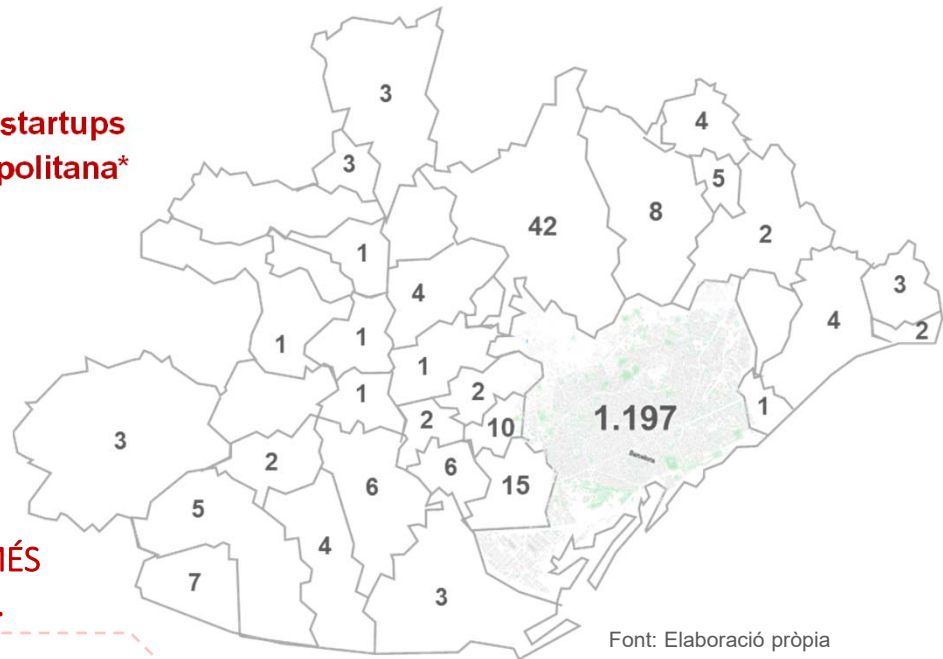
Llegenda models de negoci





L'ecosistema metropolità

1.349 startups
a l'àrea metropolitana*



Font: Elaboració pròpia

ELS MUNICIPIS MÉS EMPRENEDORS...

Barcelona

Sant Cugat del Vallès

- Mercat poc madur, el 70% de les startups estan en fase pre-llavor o llavor.
- Startups especialitzades en el sector biomèdic, de la salut i el benestar.



L'Hospitalet de Llobregat

- Mercat poc madur, més del 53,8% de les startups estan en fase pre-llavor o llavor.
- Startups especialitzades en dos sectors: biomèdic, de la salut i el benestar i el sector d'intel·ligència artificial, internet i robòtica.



Esplugues de Llobregat

- Mercat poc madur però amb alguna startup consolidada.
- Diversitat de models i sectors.



COMPLEMENTEN L'ECOSISTEMA...

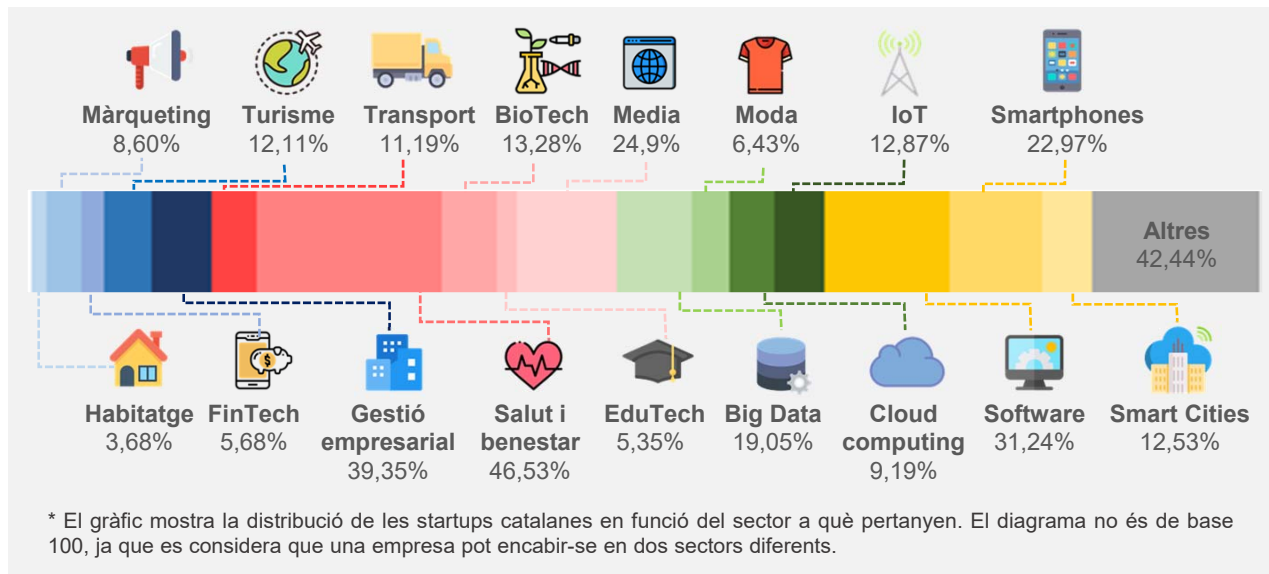
<p>UNIVERSITATS</p>	<p>FONS FINANCERS</p>
<p>ESDEVENIMENTS</p>	<p>ACCELERADORES</p>
<p>ADMINISTRACIONS</p>	<p>ORGANITZACIONS EMPRESARIALS</p>
<p>ESPAIS COWORKING</p>	

Font: Elaboració pròpia a partir de [4].

* El nombre s'ha estimat a partir de les dades de Barcelona & Catalonia Startup Hub [2]

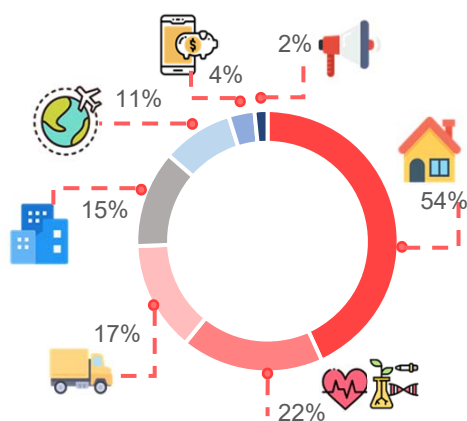
Distribució sectorial

+ Startups segons sector d'especialització



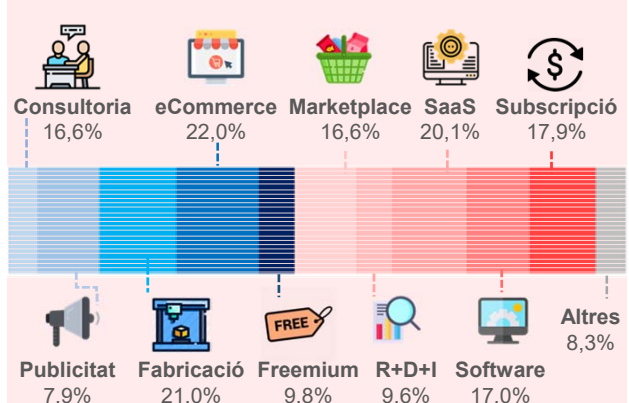
- Catalunya compta amb **un alt gruix d'startups** destinades a l'àmbit de la salut i a la gestió empresarial.
- La ciutat també és **referència per a les empreses de base tecnològica**, que han experimentat un notable creixement en els darrers anys.

Finançament, segons sector



- Les **startups que ofereixen solucions en el sector de l'habitatge** són les que han rebut un **major finançament** (tot i el seu reduït nombre), en un any on la gentrificació i l'habitatge sostenible han estat temes de debat.
- Destaca també la forta inversió en el sector **mèdic i biotecnològic** (que ha assolit una inversió de gairebé 106 M €) i el del **transport**.

Models de negoci



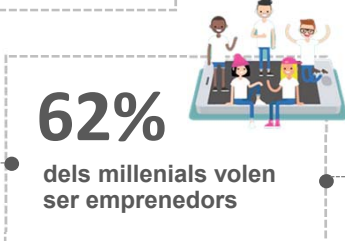
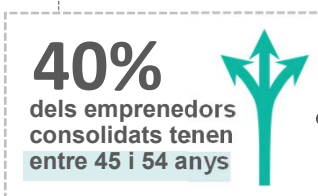
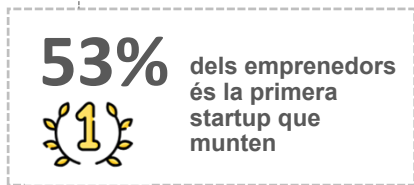
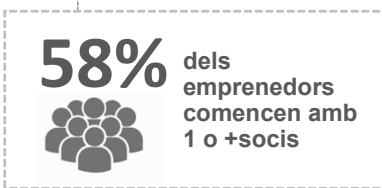
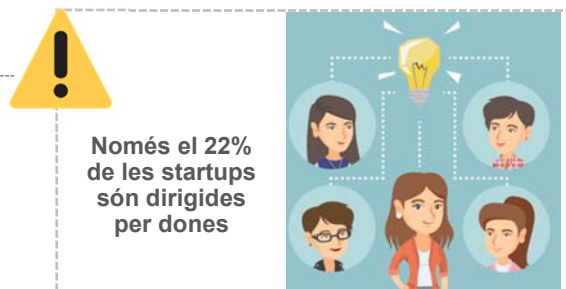
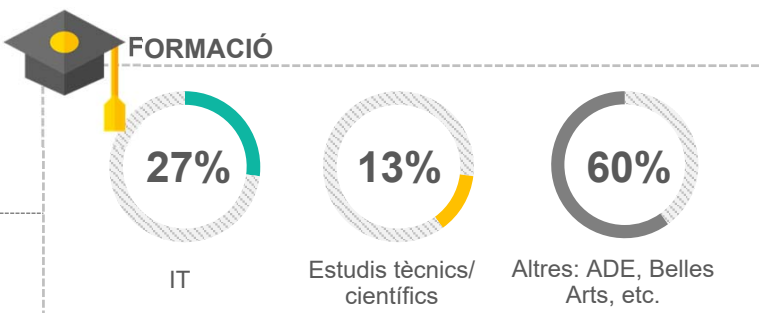
- A Catalunya, **gran part de les startups basen el seu model de negoci en la venda online**, ja sigui des d'un model d'ecommerce o des d'un marketplace.
- Tot i l'auge dels nous models de negoci digitals, les empreses de recent creació també aposten per la indústria; de fet un 21% opta per la fabricació de productes físics.



Perfil emprendedor



Perfil emprendedor



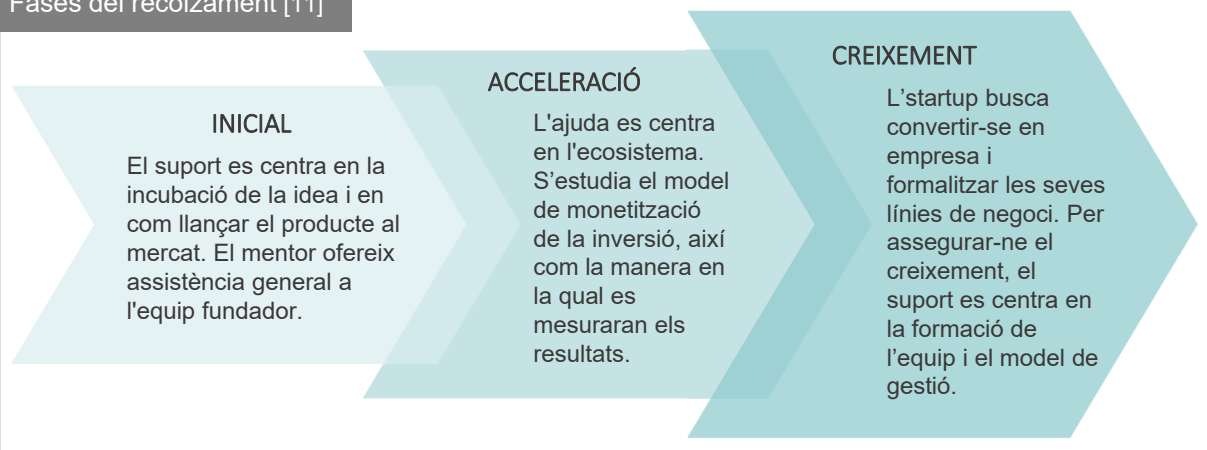
El rol del *mentoring*



LA PRINCIPAL FUNCIÓ DEL MENTORATGE és acompanyar, assessorar i vetllar perquè una startup acceleri el seu projecte i assolixi un nivell de desenvolupament empresarial que la faci viable a curt termini. El mentor aporta així experiència, confiança i fins i tot contactes als nous emprenedors, facilitant-los un coneixement real del mercat en les diferents fases del seu desenvolupament.

UN SERVEI ALTRUISTA. A diferència de la consultoria o del *coaching*, el mentoring s'ofereix de manera altruista, tot i que en el llarg termini el mentor pot arribar a adquirir un percentatge del negoci o inclús passar a ser un integrant de l'equip directiu.

Fases del recolzament [11]



Tipus de suport i errades freqüents en el procés



ORGANITZACIÓ DE L'EQUIP

- La mentoria contribueix a valorar la idoneïtat de l'organització i els perfils més adient en cada equip.
- També preveu l'assessorament i acompanyament en la cerca de perfils i persones necessàries.

Principals Errades

1

Equips descompensats. Els perfils tècnic/científic solen centralitzar la gestió en l'etapa inicial, no obstant cal incorporar funcions gerencials que comptin amb una visió empresarial

2

Resistència a l'ampliació d'equips. La por a la pèrdua del control de la companyia pot portar a situacions auto-defensives.



ASPECTES LEGALS

- La mentoria contribueix a identificar riscos jurídics, particularment en relació a les formes de constitució de les societats i a la propietat industrial i intel·lectual.

Principals Errades

1

Manca de coneixement. Els drets sobre els actius de propietat industrial i intel·lectual a explotar han de pertànyer a la societat i no a un o diversos socis, per tal d'evitar litigis inesperats.

El rol del *mentoring*



DESENVOLUPAMENT DEL PRODUCTE I DE L'EMPRESA



- La mentoria es focalitza en la (in)validació de les hipòtesis del model de negoci.
- També ajudar a visualitzar la situació a l'inici de l'acceleració així com a preveure'n l'evolució.

Principals Errades

- 1 Manca de coneixement del mercat objectiu en fases inicials.** Els emprenedors solen centrar-se en la solució tècnica, en comptes de millorar el seu coneixement del client/mercado. Això els pot portar a treballar sobre hipòtesis poc desenvolupades o fonamentades del sector.
- 2 Reticència al contacte amb potencials clients** que validin les hipòtesis del model de negoci, bé per la manca d'experiència comercial, bé perquè el producte/servei no sigui acceptat. Això provoca que en molts casos es trigui massa temps a presentar un mínim producte viable (PMV) al client i s'inverteixi massa recursos en el desenvolupament d'un producte/servei per haver idealitzat la proposta de valor.
- 3 Focus simultani en diversos segments de mercat diferents.** La dispersió no s'aconsella en primers llançaments.

MARQUETING I VENDES



- Contrastar la gestió comercial, verificant el coneixement dels emprenedors sobre el mercat i els potencials clients.
- Incentivar i assessorar en el contacte amb els clients per tal de persuadirlos de l'important aprenentatge que comporta.

Principals Errades

- 1 Manca de coneixement del mercat objectiu, reticència al contacte amb clients potencials i focus simultani en varis segments del mercat (ja considerades).**
- 2 Apropament a un target inadequat.** La identificació d'empreses *early adopters* i el contacte amb els reals decisors dins de les corporacions són claus per assegurar l'èxit en la comercialització.
- 3 Un enfocament massa tècnic durant la comercialització** pot derivar en una incorrecta interpretació del *feedback* del producte/servei que dona el client. Els emprenedors no solen estar habituats a fer una presentació curta, precisa i atractiva.

FINANÇAMENT



- La mentoria comprova que la gestió comptable sigui correcte i s'ajusti a la realitat, insistint especialment en la importància que cobra la tresoreria.
- Són alhora una figura clau en la cerca de finançament: ajuden i assessoren en la cerca d'inversors, en la presentació i discurs davant de potencials inversors, i acompanyen en la majoria de presentacions.

Principals Errades

- 1 Manca de coneixement de les eines financeres** claus per construir i gestionar el negoci, i en conseqüència, **febleses a l'hora de reportar** actualitzacions de la situació financera als inversors. Això comporta **dificultats per identificar fites a assolir** en cada etapa.
- 2 Reticència a admetre pèrdues en etapes inicials:** els emprenedors acostumen a ser poc realistes.
- 3 Feble coneixement de les prioritats dels potencials inversors.** Els emprenedors solen ser curtplacistes, centrant-se a resoldre barreres o problemes immediats.
- 4 Reticència a la possible pèrdua de control de companyia,** en considerar-la seva tot i haver acceptat finançament extern i per tant, la possibilitat d'assumir canvis en la gestió.



Bibliografia

- [1] Mobile World Capital, Startup Ecosystem Overview 2019 (2019), [en línia]. Disponible a: <https://empreses.barcelonactiva.cat/documents/20592/209207/Digital+Startup+Ecosystem+Overview+2019/b13da216-5b5a-40e2-9a6d-dd9a074e6a69>
- [2] Barcelona & Catalonia Startup Hub [en línia]. Disponible a: <http://startupshub.catalonia.com/>
- [3] CataloniaBio & HealthTech i EY, Study on investment in the biomedical industry in Catalonia 2019 (2019) [en línia]. Disponible a: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-study-on-investment-in-the-biomedical-industry-in-catalonia-2019/\\$FILE/ey-study-on-investment-in-the-biomedical-industry-in-catalonia-2019.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-study-on-investment-in-the-biomedical-industry-in-catalonia-2019/$FILE/ey-study-on-investment-in-the-biomedical-industry-in-catalonia-2019.pdf)
- [4] Acció, El sector de les tecnologies de l'educació (Edutech) a Catalunya (2019) [en línia]. Disponible a: <https://www.accio.gencat.cat/web/.content/bancconeixement/documents/pindoles/edutech-pindola-sectorial-ok2.pdf>
- [5] CBInsights, \$1B+ Market Map: The World's 326 Unicorn Companies In One Infographic (2019), [en línia]. Disponible a: <https://www.cbinsights.com/research/unicorn-startup-market-map/>
- [6] Margarita Shilova, Barcelona Tech Ecosystem: Map of the main players (2017), [en línia]. Disponible a: <https://apiumhub.com/tech-blog-barcelona/barcelona-tech-ecosystem-map/>
- [7] Global Entrepreneurship Monitor, Spain (2018), [en línia]. Disponible a: <https://www.gemconsortium.org/economy-profiles/spain>
- [8] Spain Startup-South Summit (2019) [en línia]. Disponible a: <https://www.southsummit.co/en/home>
- [9] Amway, Estudio Global de Emprendimiento 2018 (2018), [en línia]. Disponible a: <https://news.amway.es/files/2019/01/AGER-Presentacion-completa.pdf>
- [10] Nomadlist, Barcelona (2019), [en línia]. Disponible a: <https://nomadlist.com/barcelona>
- [11] Expansión, Cómo te ayuda un mentor para impulsar tu 'start up' [en línia]. Disponible a: <http://www.expansion.com/emprendedores-empleo/emprendedores/2016/03/30/56fc0fd146163fde098b4583.html>