

*S'emmarca en la iniciativa 'Observatori DayOne de start-ups a Iberia' impulsada per CaixaBank*

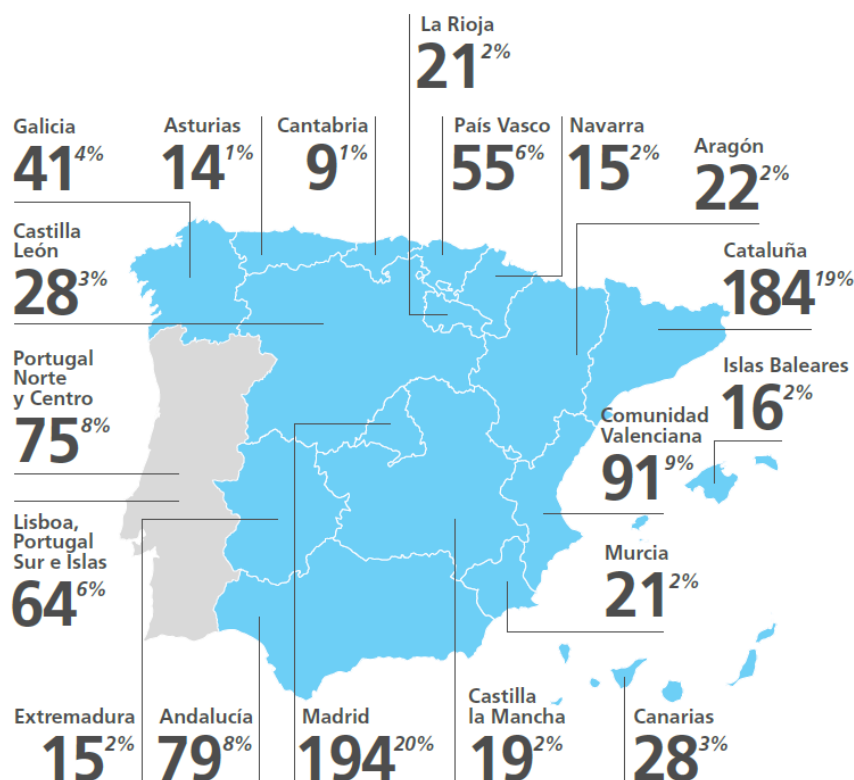
## **CaixaBank i IESE Business Business School presenten el primer estudi sobre l'ecosistema emprenedor a Espanya i Portugal**

- **Tres de cada cinc "start-ups" d'Espanya i Portugal creixen a tres dígit, amb un increment mitjà de facturació anual del 196%, i generen 7.000 llocs de treball.**
- **L'estudi conclou que les "start-ups" han aconseguit més de 700 milions d'euros en finançament en els últims dos anys, dels quals gairebé 500 milions són de capital.**
- **Les noves "start-ups" són cada vegada més internacionals: gairebé la meitat ja ven a escala internacional, quan l'any anterior només ho feien un 37%.**
- **Aquest estudi, que s'actualitzarà anualment per tenir una visió panoràmica i més global d'aquest col·lectiu, es basa en les dades de les 993 empreses que han participat en la 13<sup>a</sup> edició dels Premis EmprenedorXXI.**

**Barcelona. 14 de juliol de 2020**

Tres de cada cinc *start-ups* d'Espanya i Portugal creixen a tres dígit, amb un increment mitjà entre 2018-2019 del 196%. Conjuntament, totes elles generen gairebé 7.000 llocs de treball i la seva proposta es basa en un producte o servei nou i un model de negoci innovador.

Aquestes són algunes de les conclusions que es desprenen del primer estudi del "Observatori DayOne de *start-ups* a Iberia", iniciativa que ha llançat CaixaBank, a través de la seva divisió especialitzada per empreses de tecnologia, innovació i els seus inversors, DayOne. L'objectiu d'aquest projecte és analitzar i divulgar informació, les necessitats i les tendències relacionades del teixit emprenedor a Espanya i Portugal.

**Distribución de *start-ups* por región (2019)**


Amb la col·laboració de l'escola de direcció d'empreses IESE, CaixaBank ha impulsat l'anàlisi dels perfils de la nova generació de *start-ups* a Espanya i Portugal, a partir de les dades de les 993 empreses que han participat en l'edició 2020 dels Premis EmprenedorXXI, una consolidada convocatòria per a empreses de nova creació (amb menys de dos anys al mercat) que aquest any ha arribat a la seva 13<sup>a</sup> edició. L'àmplia participació i la informació compartida per les empreses suposen una mostra rellevant del funcionament, estructura i activitat de les *start-ups* espanyoles i portugueses.

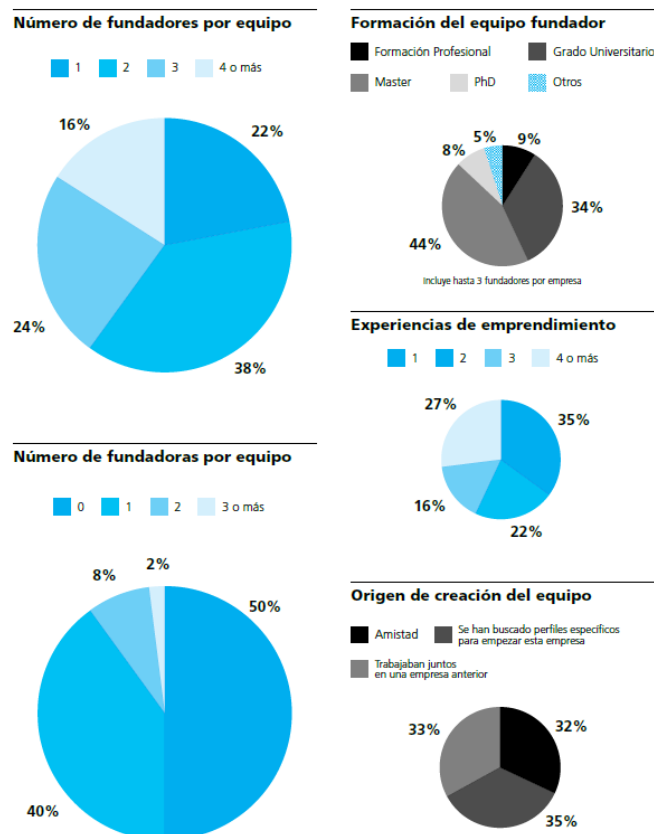
**Ana Díez Fontana**, directora executiva de Negocis i emprenedors de CaixaBank, i **M<sup>a</sup> Julia Prats**, professora d'Emprenedoria de l'IESE Business School, han presentat les conclusions d'aquest estudi.

Tal com ha destacat **Ana Díez Fontana**, "tenim l'objectiu d'actualitzar anualment l'estudi del perfil de l'emprenedor per tenir una visió panoràmica i més global d'aquest col·lectiu. D'aquesta manera, pretenem monitoritzar a les *start-ups* més joves i extreure aspectes rellevants que donin suport als equips emprenedors i als diferents agents de l'ecosistema emprenedor per a un millor desplegament de les seves capacitats".

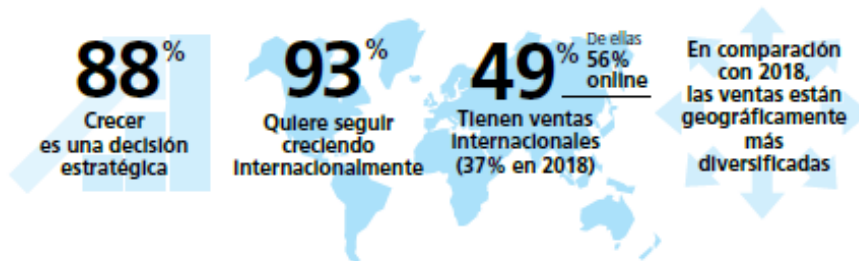
## Equips sòlids, vendes internacionals i necessitats de finançament

Tal com ha indicat **M<sup>a</sup> Julia Prats**, "l'anàlisi realitzada amb les dades de 2020 desprèn conclusions sobre la composició dels equips de les *start-ups* i les seves motivacions, les estructures de finançament, els models de negoci i les seves estratègies competitives, a més de tenir en compte indicadors d'edat, dimensió, sectors d'activitat i especialització tecnològica".

Sobre els equips de les empreses analitzades, de l'estudi es desprèn que aquests es caracteritzen per la seva solidesa i el seu compromís. El perfil habitual de l'emprenedor és una persona amb formació superior, experiència laboral i visió internacional. De fet, sis de cada set fundadors tenen un grau universitari o superior i un de cada quatre ha posat en marxa més de tres *start-ups* abans del projecte actual. El 27% del total de fundadors són dones i s'ha incrementat el nombre d'equips només formats per dones, passant del 9% el 2019 a un 12% en l'actualitat. El major percentatge de dones es concentra en *start-ups* relacionades amb el sector de *healthcare* i l'educació. A més, l'atracció de talent esdevé un element crític per poder seguir impulsant el progrés d'aquestes empreses.

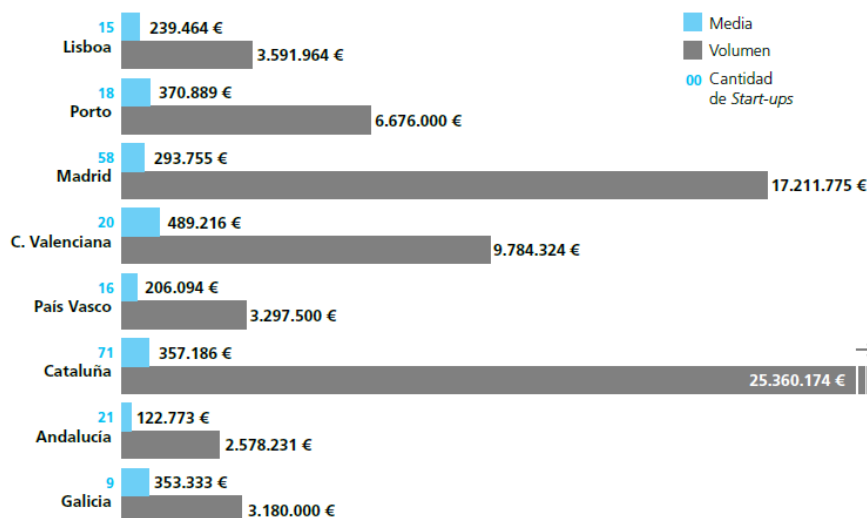


Tot i que el seu llançament sigui recent, gairebé la meitat d'aquestes companyies ja ven a nivell internacional, la qual cosa també suposa un increment de l'experiència internacional respecte a les dades d'anys anteriors, quan només ho feien un 37%. A més, el 56% de les empreses que realitzen operacions en mercats exteriors ho fan *online*, i només un 40% estan dirigides al mercat europeu, el que significa que les seves vendes estan geogràficament més diversificades.



En total, les empreses analitzades han aconseguit més de 700 milions d'euros en finançament des de la seva fundació, dels quals gairebé 500 milions són de capital. Les *start-ups* de Catalunya, Madrid i la Comunitat Valenciana són les que han aixecat un major volum de finançament. Per la seva banda, un total de 272 empreses han realitzat la seva darrera ronda de finançament entre 2018 i 2019 per un import total proper als 77 milions d'euros i amb un tiquet mitjà de 258.000 euros.

## Última ronda de financiación (2018-2019) de las principales CCAA.

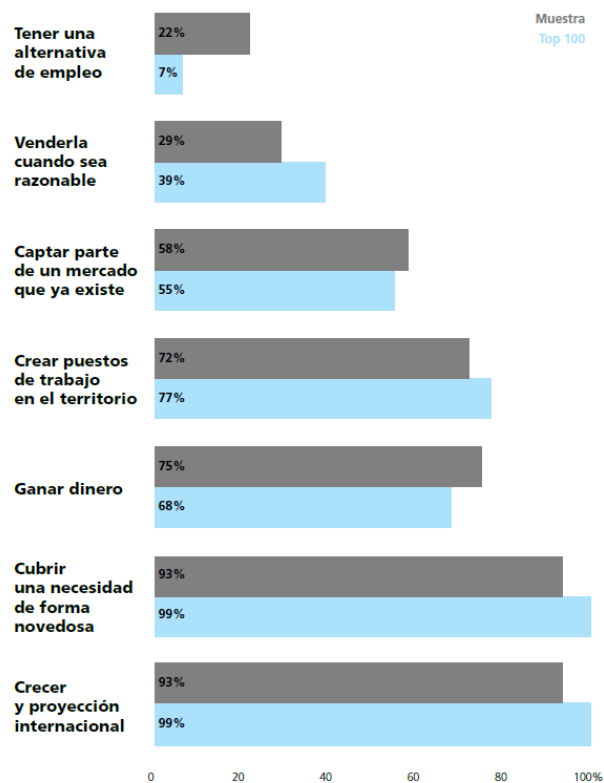


Per a un 56% de les empreses analitzades, el finançament prové majoritàriament de fons propis i per als propers anys (entre dos i cinc) estimen una necessitat de finançament de més de 700 milions d'euros.

### Objectius per crear una *start-up* i diferents estratègies

Els principals objectius que mouen els emprenedors a crear una companyia són el creixement i la projecció internacional i cobrir una necessitat innovant (raons que citen el 93% de les empreses de l'estudi).

#### Objetivo inicial para crear la empresa



Per la seva banda, durant els primers anys en funcionament s'han enfrontat a reptes significatius que, per ordre d'importància segons els mateixos fundadors, anirien des del desenvolupament del producte, la consolidació i diversificació de la base de clients, el reconeixement de marca o escalar el negoci.

Les *start-ups* analitzades presenten trets diferents segons l'estratègia escollida: créixer o ser rendibles. En el primer grup es troben empreses l'equip fundador del qual aposta significativament per cobrir una necessitat que han detectat en el mercat i volen fer créixer

la companyia pensant en vendre-la quan sigui raonable. Per al 29% del total dels equips, vendre l'empresa era un objectiu important en el moment de crear-la, fet que fa que sigui significatiu que això sigui un element que defineixi aquesta tipologia.

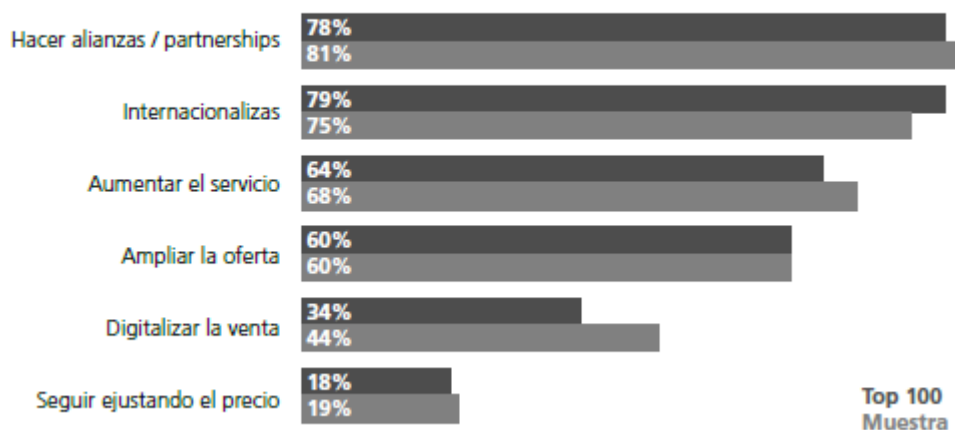
Pel que fa a les característiques associades a empreses que es centren més en la rendibilitat, tot i que també tenen com a primer objectiu cobrir una necessitat de mercat, aquestes ho fan amb un mix de producte / servei més enfocats i busquen ser forts en el seu mercat principal. En general, es financen majoritàriament amb fons propis, de familiars i amics.

### Reptes per als propers anys i palanques de futur

Catalunya i Madrid concentren el 39% de les *start-ups* espanyoles, seguides de Comunitat Valenciana (9%), Andalusia (8%) i País Basc (6%). Totes elles coincideixen en identificar els mateixos reptes per als propers anys: incrementar l'eficàcia del canal de venda, obtenir finançament i tenir el talent tècnic adequat.

Com a palanques de futur, els equips estan disposats a buscar aliances en el mercat i a créixer internacionalment. Per això, identifiquen com una necessitat urgent aconseguir talent especialista i directiu que els acompanyi en la següent etapa. El 81% de les *start-ups* considera com a principal palanca de creixement aconseguir aliances o *partnerships*, seguida de la internacionalització (75%) i l'augment del servei (68%).

### Principales palancas de crecimiento



## **Premis EmprenedorXXI; 13 anys de trajectòria, premis de referència**

CaixaBank, a través de DayOne, impulsa els Premis EmprenedorXXI per premiar a les empreses més innovadores i amb major potencial de creixement d'Espanya i Portugal, que enguany ha arribat a la 13<sup>a</sup> edició. Al llarg d'aquests anys reconeixent a les millors *start-ups*, s'ha convertit en un dels premis de referència en l'ecosistema emprenedor de la península Ibèrica.

Al llarg de la seva història, unes 7.000 empreses de nova creació han participat en aquestes convocatòries i cada any, més de 400 empresaris, inversors i representants d'entitats vinculades a l'emprenedoria han col·laborat com a integrants de diversos comitès i jurats. Aquestes xifres avalen aquests premis com un dels guardons consolidats en el territori i permeten obtenir una mostra rellevant de les *start-ups* espanyoles i portugueses en els seus primers anys de llançament.

Aquests premis estan ca atorgats juntament amb el Ministeri d'Indústria, Comerç i Turisme, a través d'Enisa i des de la seva creació l'any 2007, CaixaBank i Enisa han invertit 5,2 milions d'euros en premis i accions d'acompanyament, de les quals s'han beneficiat 360 empreses.

## **Sobre IESE**

L'IESE és l'escola de direcció d'empreses de la Universitat de Navarra. Amb campus a Barcelona, Madrid, Munic, Nova York i Sao Paulo, l'IESE suma nous projectes al seu ja innovador ecosistema d'aprenentatge que li permet oferir formació per a directius a Europa, Àsia, Amèrica i Àfrica.

Des de 1958, l'escola ha format més de 50.000 empresaris i directius, oferint-los una experiència personalitzada i transformadora. L'IESE vol seguir construint el futur formant líders que puguin tenir un impacte positiu i durador en les persones, en les empreses i en la societat. Aquest esforç ha estat reconegut pel rànquing de *Financial Times* que per sisè any consecutiu ha posicionat a l'IESE com l'escola número 1 del món en programes de formació de directius.