



Dossier de prensa:
Resultados del Panel “Retos y tendencias del
emprendimiento de base tecnológica en 2015”

OCTUBRE 2015

INTEGRADA EN:



Global Accelerator Network

ÍNDICE

- **RESUMEN** **Pág. 3**

- **POBLACIÓN DEL PANEL** **Pág. 4**

- **ANÁLISIS POR PREGUNTA** **Pág. 5**

- **PERFIL DE LA STARTUP TECNOLÓGICA ESPAÑOLA** **Pág. 14**

- **TOP SEEDS LAB** **Pág. 15**

RESUMEN

De la **necesidad de desarrollar una idea y de dar respuesta a la inquietud del propio emprendedor**, nacen la mayoría de las startups de base tecnológica españolas. Así lo ha podido confirmar el panel realizado por la aceleradora Top Seeds Lab entre las 31 startups tecnológicas que han participado o participan en las convocatorias de aceleración de Top Seeds desde 2012.

Se trata de nuevos proyectos en el mercado en los que prevalecen las ganas de innovar y que **encuentran en el impulso del modelo de aceleradora el camino necesario** para desarrollar proyectos empresariales únicos de alcance internacional.

Como media, las startups **han invertido entre 100.000 y 200.000 euros** para la puesta en marcha de sus negocios, destinados en su mayoría a un **mercado ya existente**.

Estas empresas, dedicada principalmente a la oferta de **servicios tecnológicos** (por delante de nuevos productos) en sectores como turismo, ocio, comercio o salud, valora al **talento profesional como principal motor de crecimiento** por encima de cualquier otro factor. De ahí, que la mayoría de las empresas, con plantillas con una media de 4 empleados y 2 ó 3 fundadores, prevea a corto plazo la contratación de talento profesional para el desarrollo de su negocio.

El **teletrabajo o el uso de espacios de coworking** ('The Place' en Top Seeds Lab), se convierten en las opciones más utilizadas para evitar gastos en instalaciones y priorizar así otro tipo de inversiones.

POBLACIÓN DE LA ENCUESTA

Top Seeds Lab, empresa aceleradora de startups de base tecnológica, ha consultado a la totalidad de empresas que han participado en las siete convocatorias de aceleración que desde 2012 ha puesto en marcha. El conjunto de las 31 empresas que han formado parte de ese proceso o siguen haciéndolo han contestado el cuestionario que trata de extraer conclusiones de tendencias sobre la realidad y las necesidades del emprendimiento tecnológico hoy en día.

Las **premisas generales** de estas empresas son:

- Startups digitales, dentro de sus tres primeros años de desarrollo y con ingresos relevantes en los últimos tres meses previamente a cada convocatoria.
- Tener al menos dos socios fundadores que desempeñen roles de director ejecutivo (CEO), director de tecnología (CTO) y/o un director de marketing (CMO), implicados a tiempo completo en la ejecución de la startup.
- Equipos con experiencia en creación de startups o en el sector específico de la startup
- Que cuenten con métricas de progreso que demuestren la validación del concepto.
- Con alto potencial de escalabilidad e internacionalización.
- No pueden ser competitivas con otras del portfolio de Top Seeds Lab ni dedicarse a biotecnología.

En la totalidad de los casos, se tratan de **empresas en sus tres primeros años de vida**.

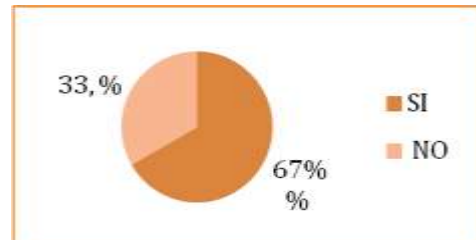
Como **datos agregados**, las empresas que han participado en el panel tienen un 100% de cuota de supervivencia, han levantado conjuntamente más de 3 millones de euros (entre Personal, Bancaria, Pública y Otros Inversores), a parte de la financiación otorgada por Top Seeds Lab y han generado más de 100 puestos de trabajo.

Entre los sectores de productos y/o servicios tecnológicos en los que destacan hay gran variedad sirviendo el panel como muestra global de este tipo de nueva empresa tecnológica: turismo, e-commerce, restauración, comunicaciones, salud, entretenimiento, coworking y seguridad.

ANÁLISIS POR PREGUNTA

Pregunta 1: ¿Es la primera vez que emprendes en una startup?

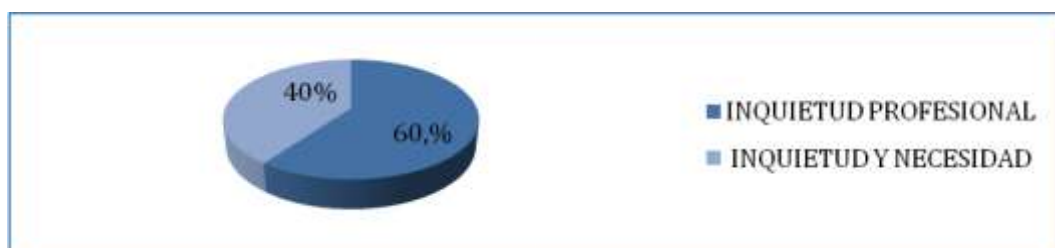
El 67% de las empresas encuestadas aseguran que **se trata de la primera vez que montan su propia empresa**, mientras que el 33% ya habían puesto en marcha otro negocio con anterioridad o tenían alguna participación.



Pregunta 2: ¿Cómo nació tu empeño para emprender un negocio propio?

La principal razón que ha llevado a los emprendedores encuestados a poner en marcha su empresa es la **inquietud por desarrollar un proyecto personal**. Así lo han manifestado un 60% de los participantes. El 40% restante confiesa que junto a esas inquietudes han convergido otros como la necesidad de una salida profesional. Sin embargo, no hay ningún encuestado que haya optado por emprender exclusivamente por necesidad profesional.

Necesidad; salida profesional	0 %
Inquietud; proyecto personal	60%
Ambas	40%



Pregunta 3: ¿En qué orden valorarías (1 al 5, siendo 1 el más importante) las condiciones imprescindible para el éxito de una startup?

	Idea/ Concepto	Mentoring	Talento equipo profesional	Financiación	Comunicación/ Marketing
1	13%	0%	60%	20%	7%
2	27%	13%	20%	20%	20%
3	20%	20%	13%	20%	40%
4	33%	20%	7%	33%	7%
5	20	47%	0%	13%	20%

A la cuestión sobre qué aspectos valoran más los encuestados a la hora de emprender, estos han sido los resultados:

El 60% de los encuestados valoran que lo más importante es el talento del equipo profesional, el 27% creen que también es importante aunque no tanto la idea o concepto, el 40% opinan que la comunicación y el marketing tienen menor importancia que los anteriores, el 33% creen que la idea o concepto y la financiación son poco importantes y por último el 47% creen que el mentoring no es nada importante.

Pregunta 4. ¿En qué orden valorarías (1 al 5, siendo 1 el más importante) las razones por las que no triunfa una startup?

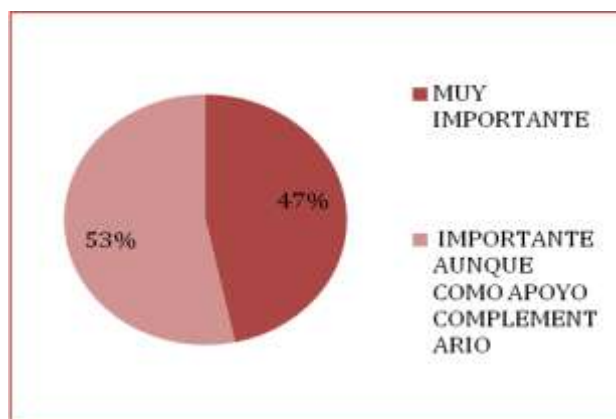
	Ausencia de necesidad de producto	Ausencia de capital	Falta de tiempo adecuado	Comunicación/ Marketing pobre	Problemas de desarrollo tecnológico
1	47%	20%	27%	7%	0%
2	27%	7%	46%	7%	13%
3	0%	40%	20%	27%	13%
4	13%	13%	7 %	33%	27%
5	13%	13%	0%	27%	47%

El 47% de los encuestados creen que la ausencia de necesidad de producto es el factor “más importante” para llevar al fracaso a una startup. Un factor “importante”, el segundo por importancia en valoración, es apoyado por un 46% en la falta de tiempo adecuado dedicado a la empresa, mientras que un factor con un valor medio en importancia es la ausencia de capital de forma mayoritaria. Por último, el siguiente factor por importancia, considerado como “poco importante”, es una comunicación y marketing pobres, y los que eligen mayoritariamente al “menos importante” se decantan por los problemas de desarrollo tecnológico.

Pregunta 5. ¿Qué importancia das al apoyo que ofrece una aceleradora al desarrollo de una startup?

Los encuestados creen que el apoyo de una aceleradora a una startup es un factor clave para el desarrollo de esta.

El 47% creen que es muy importante en sí mismo, mientras que el otro 53% creen que es importante aunque como un complemento más.

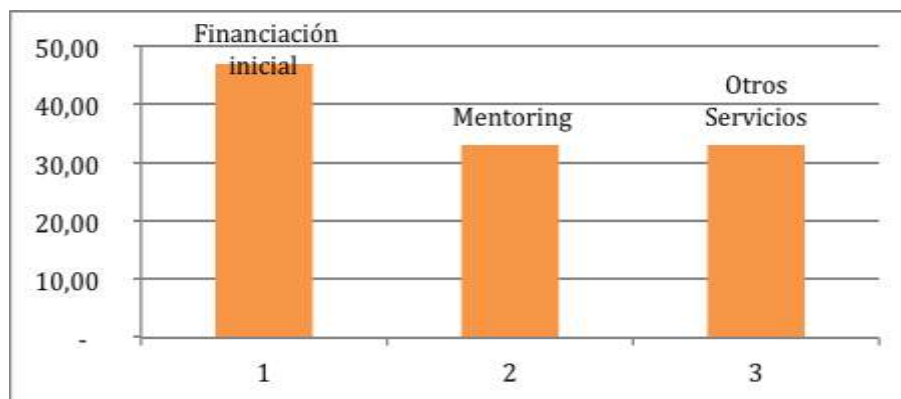


Muy importante	47 %
Importante, como apoyo complementario	53%
Nada importante	0

Pregunta 6. ¿En qué orden valorarías (1 al 5, siendo 1 el más importante) los principales factores de apoyo de la aceleradora de tu startup?

	Financiación inicial	Mentoring	Networking	Contactos con inversores	Otro servicios
1	47%	40%	13%	0%	0%
2	20%	33%	27%	13%	7%
3	20%	13%	27%	7%	33%
4	13%	13%	27%	27%	20%
5	0%	0%	7%	53%	40%

Entre las respuestas mayoritarias a los factores planteados, de mayor a menor importancia, destacan las siguientes: El 47% de los encuestados creen que la Financiación Inicial es el aspecto de “mayor importancia” como apoyo a una startup, el 33% considera “importante” el Mentoring, otro 33% cree de forma mayoritaria que el “valor de importancia media” es Otros Servicios, el Networking es un aspecto con respuestas muy heterogéneas, coincidiendo en el mayor número de votos aquellos que lo consideran entre “importante”, “valor medio de importancia” y “poca importancia”, y, finalmente, el 53% cree que el Contacto con Inversores no es “nada importante”.

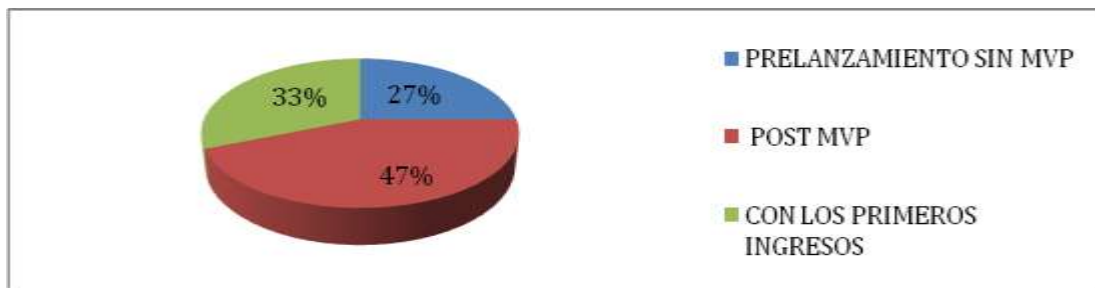


Pregunta 7. ¿En qué fase conseguiste tu primera financiación no procedente de socios fundadores?

El 47% los consiguió en el post MVP sin ingresos, el 33% lo consiguieron con los primeros ingresos y el 27% restante lo consiguieron en el prelanzamiento sin MVP.

Las startups se caracterizan por su escasez de recursos por lo que es complicado validar el modelo de negocio y saber si será rentable en un mercado competitivo. El MVP (*“Minimum Viable Product”*) representa el mínimo de un producto o servicio para recolectar información sobre sus clientes y el mercado invirtiendo el mínimo de recursos por parte de su negocio.

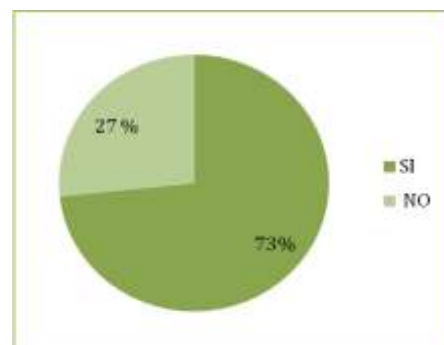
PRELANZAMIENTO SIN MVP	27%
POST MVP	47%
CON LOS PRIMEROS INGRESOS	33%
DESPUES DE VARIOS MESES	0%



Pregunta 8. ¿Estás pensando en los mercados internacionales para la expansión de tu servicio o producto en los próximos 24 meses?

La vocación internacional es uno de los aspectos que más caracterizan a las startup de hoy en día.

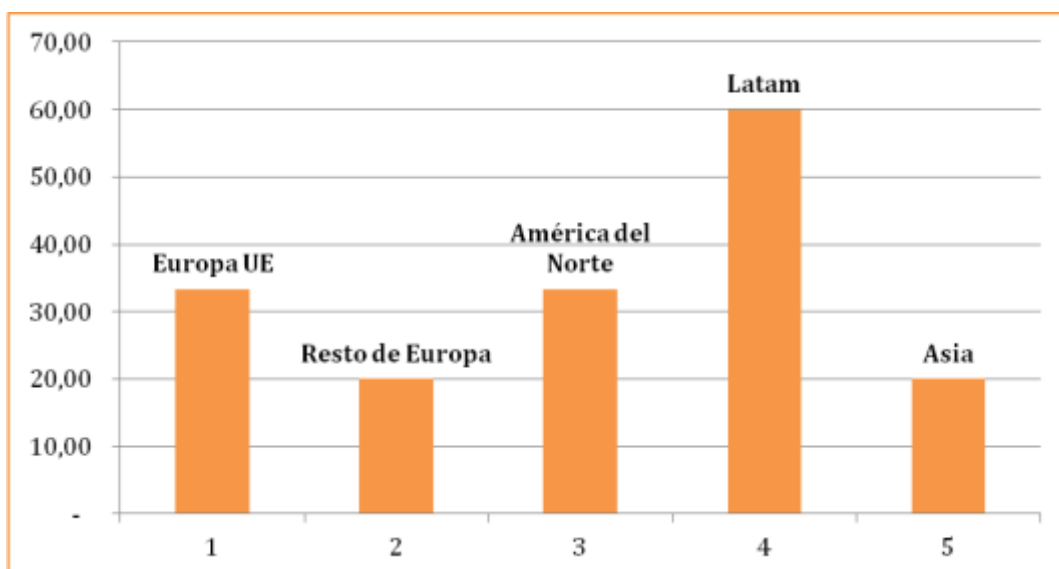
En el estudio realizado, el 73% de los emprendedores aseguran tener vocación internacional, siendo el 27% restante la parte que no piensan en expandir su negocio en otros mercados internacionales.



Pregunta 9. En caso afirmativo a la pregunta anterior, ¿En qué mercado ves más oportunidades?

En primer lugar los países de Latam son la opción más señalada con un 60% de los encuestados. El 33% de los emprendedores creen que tanto dentro de Europa, en concreto dentro de la UE, como en Norteamérica, existen oportunidades para el negocio.

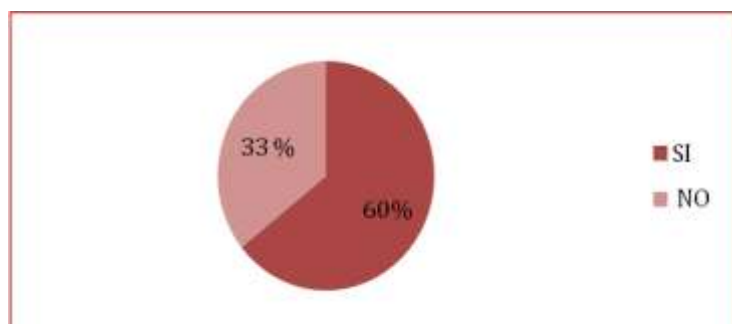
Por último los emprendedores se alejan de Asia y el resto de Europa, como mercados con muchas oportunidades para su modelo de negocio, ya que solo el 20 % de los encuestados han elegido dichas opciones.



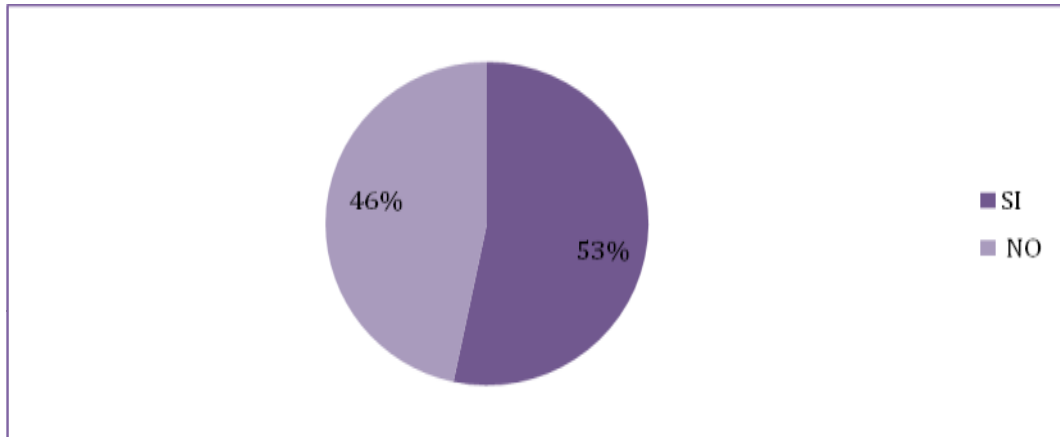
EUROPA UE	33%
RESTO EUROPA	20%
NORTEAMÉRICA	33%
LATAM	60%
ASIA	20%

Pregunta 10. ¿Has recibido alguna subvención para tu startup?

El 60% de los encuestados aseguran haber recibido algún tipo de financiación, mientras que el 33% dicen no haber recibido ninguna ayuda.

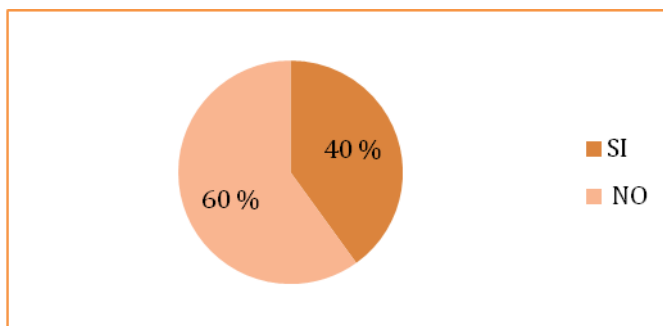


Pregunta 11. ¿Tienes previsto en los próximos 6 meses contratar talento profesional para reforzar tu proyecto?



la idea de contratar a nuevos talentos profesionales en los 6 próximos meses el 53% de los encuestados prevén la contratación de nuevo equipo profesional mientras que el 46% creen que no harán ninguna contratación.

Pregunta 12. ¿Tienes previsto en los próximos seis meses disponer de sede física propia?



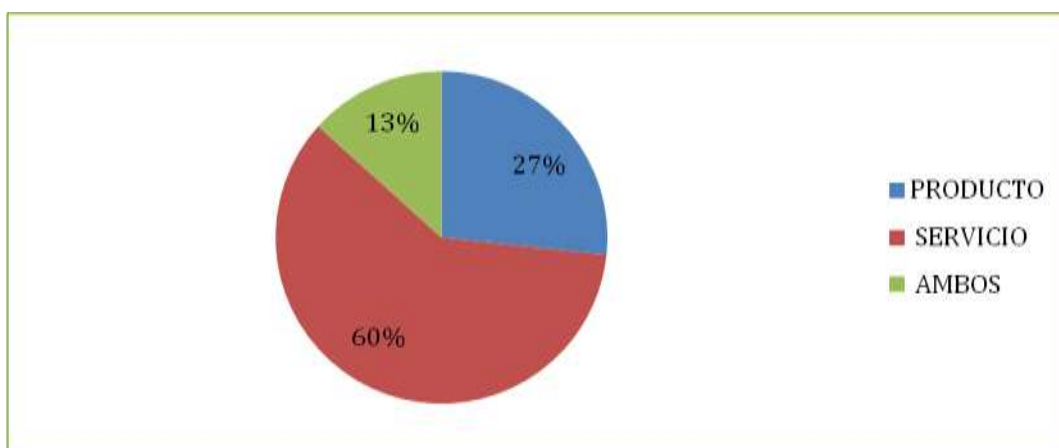
El 60% de los encuestados no tienen pensado en los próximos meses disponer de una sede propia, mientras el 40% restante creen que si tendrán una.

El hecho de que muchos no vean la necesidad de tener sede oficial puede deberse a la gran cantidad de facilidades que aporta internet en la actualidad.

La red está cambiando las formas de trabajo creando nuevas posibilidades y entornos que permiten a las personas emprendedoras ahorrar en costes, sobre todo en sus comienzos. Además las nuevas tecnologías son un factor clave a la hora de compartir conocimiento y por lo tanto prescindir de una sede central.

Pregunta 13. ¿Qué tipo de actividad vende tu empresa?

El 60 % de las empresas emprendedoras venden un servicio, el 27% venden un producto, mientras que el 13% se dedican a ambos.



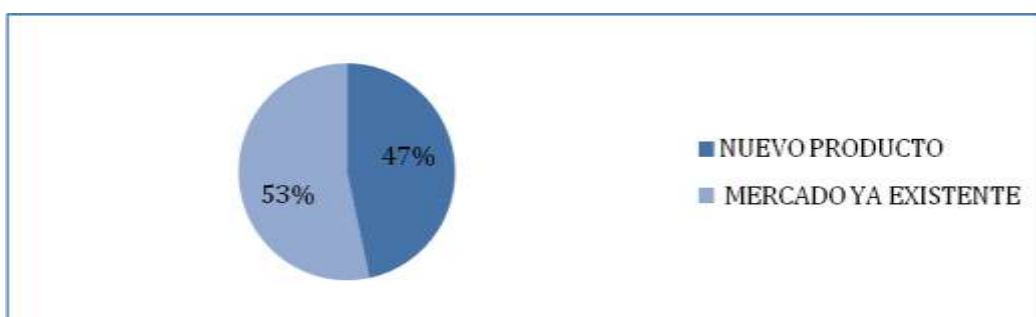
Pregunta 14. Indicar el número de fundadores

El número de fundadores que más se repite entre las empresas encuestadas son entre los 2 y 3 fundadores.

UN FUNDADOR	7%
2 FUNDADORES	47%
3 FUNDADORES	40%
4 FUNDADORES	6%

Pregunta 15. Mercado objetivo

El 53% de los encuestados dirigen su negocio a un mercado ya existente, mientras el 47% opta por ofrecer un nuevo producto o servicio





Pregunta 16. Número total de trabajadores de tu start up incluyendo personal en prácticas.

El número de trabajadores que más se repite en este tipo de empresa es cuatro, siendo uno el número más pequeño y nueve el mayor.

Pregunta 17. ¿Por favor indique el capital invertido hasta el momento en su startup incluyendo la financiación pública?

El capital invertido va desde los 20.000 hasta los 500.000 dependiendo de la empresa y de la actividad de la misma. La cantidad invertida que más se repite es la comprendida entre 100.000 y 200.000 euros.

PERFIL DE LA STARTUP ESPAÑOLA DE BASE TECNOLÓGICA

La startup tecnológica española, tras los resultados de este panel, se define así:

- 1- Un proyecto personal que da forma a la vida del emprendedor.
- 2- Que se mueve por la inquietud de tener una idea innovadora.
- 3- Se especializa en servicios digitales, más que en nuevos productos.
- 4- De forma mayoritaria, dirige su negocio a un mercado ya existente.
- 5- Ha surgido con entre 2 y 3 fundadores.
- 6- Cuenta con cuatro trabajadores de media en sus primeros tres años de vida.
- 7- Invierte una cantidad comprendida entre 100.000 y 200.000 euros.
- 8- El talento humano es el factor cualitativo del éxito.
- 9- La ausencia de necesidad del servicio en el mercado su principal lastre.
- 10- El apoyo de la Aceleradora es vital, por sí mismo o como complemento.
- 11- Las dificultades para acceder a una financiación adecuada son evidentes y consideran que es la principal razón de acudir a una Aceleradora.
- 12- La empresa se internacionalizará en los próximos meses.
- 13- Se enfocará al mercado de Latinoamérica.
- 14- Contratará talento profesional a corto plazo.
- 15- No piensan adquirir o alquilar oficina en los próximos seis meses, bien porque ya disponen de ella, porque trabajan en una sede de coworking en la Aceleradora o porque consideran factible el teletrabajo.

TOP SEEDS LAB



Top Seeds Lab es una aceleradora de start-ups que cuenta con apoyo de corporaciones tecnológicas de primer nivel (como IBM, Telefónica o Interoute) y de inversores de reconocido prestigio para **impulsar proyectos emprendedores de empresas emergentes de base tecnológica**.

El proyecto está **respaldado por inversores privados nacionales e internacionales de gran trayectoria y amplia experiencia en emprendimiento**, entre los que se encuentran Grupo Euroamykasa, Rafael Muncharaz, Joaquín Díaz, Luis González Llobet (Inversiones ODIN, S.L.), Jorge Alberto Rubio (Smart Capital For Entrepreneurs SCR), Diego Semprún, Gustavo Núñez García, Jorge Andrés, Juan de Dios Pérez Román, Marta Seco y Sandro Silva, Alberto Comenge Barreiros, Ignacio Macías, Josepj Salvucci (JVS Alpha Property), Carlos Picazo, Alberto Rodríguez, 'Meet and Money 3' y Rafael Abitbol.

Además, Top Seeds Lab es la **única aceleradora española que forma parte de GAN** (Global Accelerator Network), la red global de aceleradoras más prestigiosa del mundo. GAN está formada por medio centenar de aceleradoras líderes de start-ups, como Techstars, Start-up Bootcamp, Flat6Labs y Launchpad LA, y ha sido promovida por el Gobierno de EEUU.

La sociedad fue **fundada en 2012** por emprendedores con un bagaje académico sólido y una trayectoria probada, algunos de ellos con el distintivo Beta Gamma Sigma (BΓΣ), máximo reconocimiento de logros académicos en Escuelas de Negocio en todo el mundo. El fondo inicial realizó sus primeras inversiones en octubre de 2012 con su primer ciclo de aceleración, en el Parque Científico de Madrid, en el Campus Cantoblanco de la Universidad Autónoma de Madrid.

LA REFERENCIA EN EL EQUIPO

Ignacio Macías es fundador de Top Seeds Lab. Con más de 16 años de experiencia en Management Consulting, es Lead Investor del fondo de aceleración First Webip, Second Webip y Third Webip. Además, es consejero delegado de Psyma Ibérica y promotor de BGS Spain Alumni Chapter, Organización Norteamericana líder mundial en Excelencia Académica.

Macías también ha colaborado como profesor de un Master del IE, es profesor homologado de la Escuela de Organización Industrial y participa activamente en temas de emprendimiento en debates, ponencias y mesas redondas.

