



***“Where innovation meets business”***

**LA NAVE – VILLAVERDE (MADRID)  
2 – 4 Octubre**



Getaround acquires car rental platform Drivy for \$300 million



Wallbox cierra una ronda de 15M€ encabezada por Iberdrola



Badi gets \$30M for AI-aided room rentals



**+\$2.8B**

FINANCIACIÓN  
RECIBIDA

**+25**

EXITS

**95%**

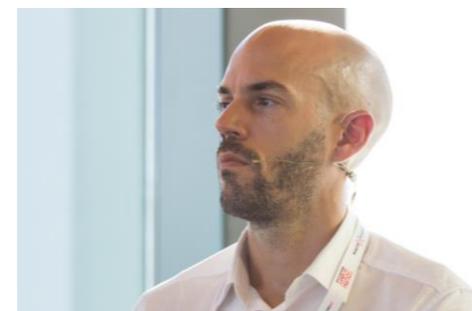
TASA DE  
SUPERVIVENCIA

**+\$900M**

LEVANTADOS en 2019 en 41 rondas



British small business lender iwoca secures £150 million



Cabify Receives \$70M in Financing





En South Summit los inversores **crecen** cada año tanto en **número** como en **presencia internacional**



**+\$120B**  
Cartera de inversión

**+200**  
Inversores Internacionales

POWERED BY:



CO-ORGANIZED BY



ECOSYSTEM PARTNER



**INVERSORES**



SoftBank



e.ventures



ATOMICO



Northzone



Balderton.



idinvest  
PARTNERS

**STARTUPS**



Uber



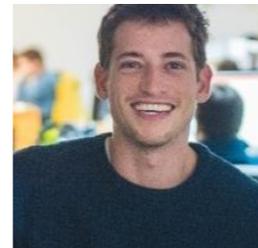
N26



GOCARDLESS



eventbrite



badi



fintonic

**CORPORACIONES**



ie UNIVERSITY



Sabadell



wayra



BBVA



endesa



Google



## Innovators, Investors and Institutions

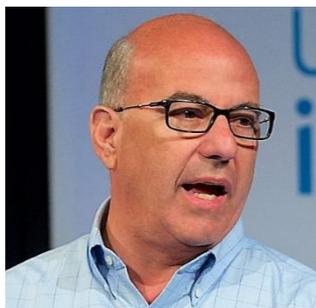
Un encuentro que ofrece **oportunidades exclusivas de negocio e inversion entre España y Estados Unidos**

### OBJETIVOS



#### APOYAR

Desarrollo económico y creación de trabajo.



**JEFF HOFFMAN**

Chairman & CEO - Driving Force Enterprises



#### CONECTAR

U.S. y España.



**Silvina Moschini**

Chairman & CEO - Driving Force Enterprises



#### PROMOVER

Cultura de emprendimiento y colaboración.



**Laura Urquizu**

Partner and CEO - Red Points



**Alexis Bonte**

CEO - eRepublik, Venture Partner Atómico

**Open  
INNOVATION**  
FORUM

**“High quality attendees to make powerful business connections”**

Centrado en **negocio e innovación** desde una perspectiva **C-Level**.

**OBJETIVOS**



**COMPARTIR**

Ideas y consejos



**GENERAR**

Sinergias, alianzas y colaboraciones



**APRENDER**

De las grandes compañías



**FOMENTAR**

Cultura de Innovación Abierta



**SEBASTIAN KRAUSE**

General Manager,  
Cloud and Cognitive  
Software



**MIGUEL ARIAS**

Global  
Entrepreneurship  
Director



**INMA PUIG**

External Psychology  
Consultant



EL CELLAR DE CAN ROCA  
GIRONA



**PAUL MISENER**

VP Global Innovation  
Policy &  
Communications





**EnlightED**, un encuentro mundial que reúne a expertos e innovadores con el objetivo de explorar las oportunidades digitales para la Educación.



# SOUTH SUMMIT

INNOVATION IS BUSINESS

# 2019

## MAPA DEL EMPRENDIMIENTO



Startup Competition South Summit: **3.878 proyectos recibidos**  
**+18% sobre 2018**

**MUESTRA: 1.712 startups**

**PROCEDENCIA: Internacional 64% / España 36% (43% Madrid / 57% resto España)**

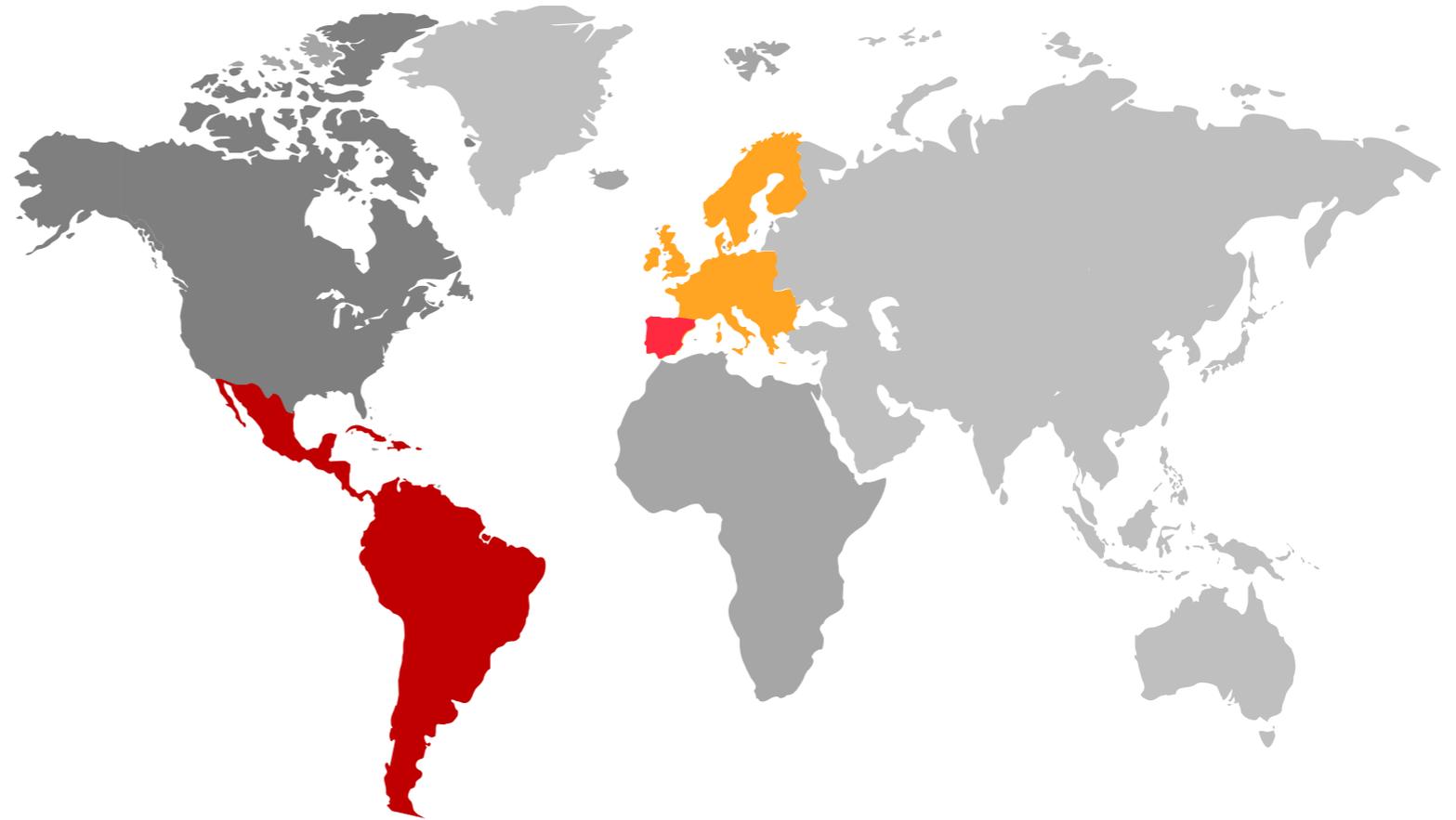
**TIPOLOGÍA: Competición global de startups**

**CARACTERÍSTICAS: Innovación, escalabilidad y globalidad**

## PROCEDENCIA DE LAS STARTUPS

Origen

- **36%** ESPAÑA
- **28%** EUROPA
- **17%** LATAM
- **19%** RESTO DEL MUNDO
  - **9%** ASIA PACIFICO + MEDIO ORIENTE
  - **7%** USA + CANADA
  - **3%** AFRICA



**Destaca la apertura a nuevas geografías (Resto del mundo 14% 2018 frente al 19% en 2019)**

## **1. EL EMPRENDEDOR**

El desafío del emprendedor dual

## **2. EL ECOSISTEMA**

¿Qué está sucediendo con un ecosistema en crecimiento?

## **3. OPORTUNIDADES QUE NO PODEMOS PERDER**

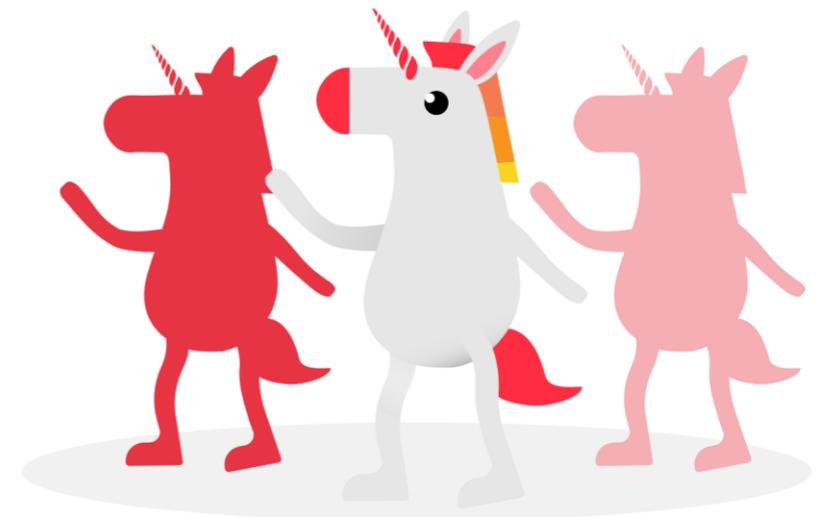
Mujer, Senior...

## **4. CONCLUSIONES**

# 1 | EL EMPRENDEDOR

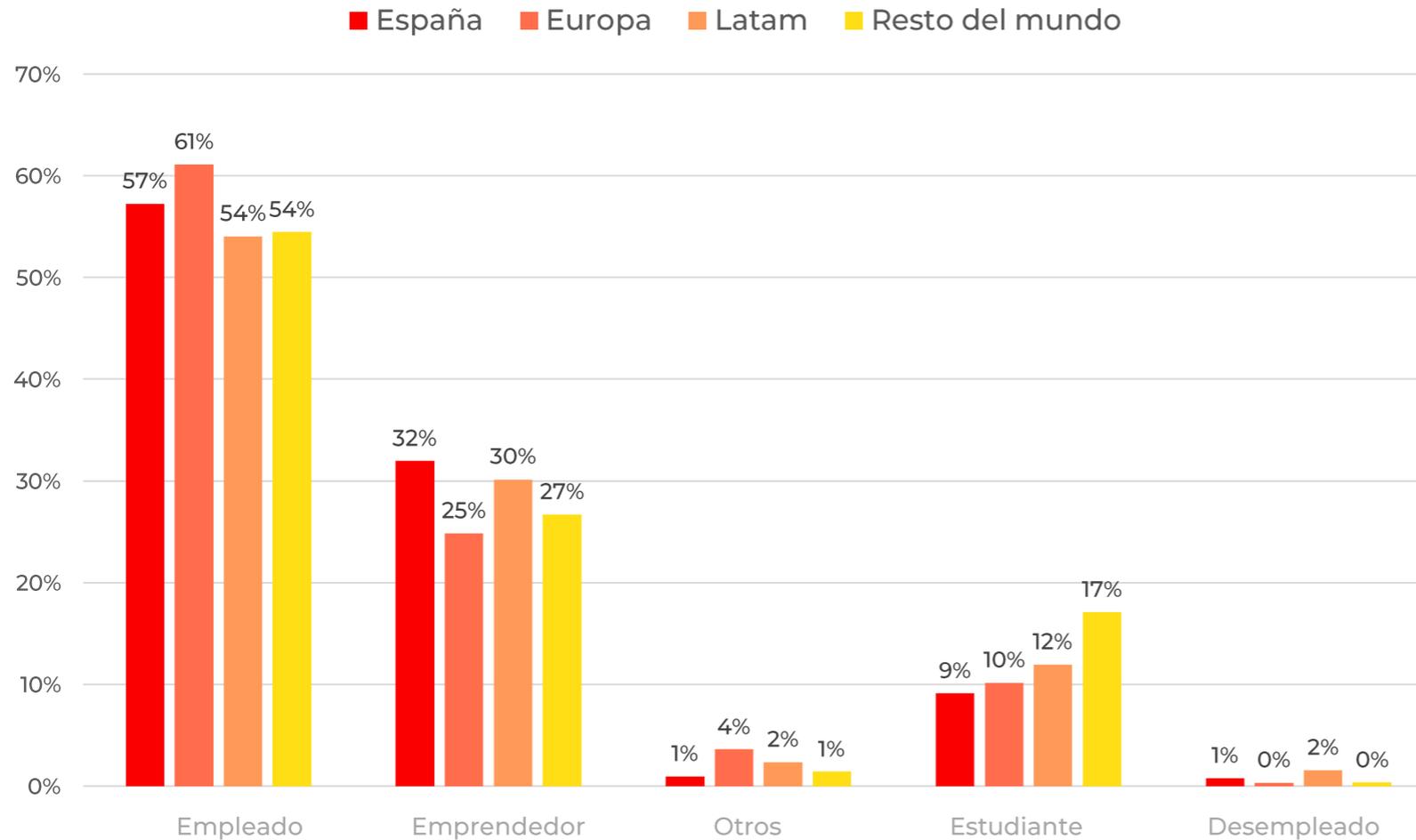
## PERFIL DEL EMPRENDEDOR EN ESPAÑA:

- **Hombre** en su mayoría (81%)
- **34 años**
- **El 92% tiene título universitario y el 74% masters**, principalmente de carreras técnicas o STEM.
- El 57% viene de trabajar por cuenta ajena y **solo el 1% viene del paro.**
- **El 63% siempre quiso emprender.**
- Para el 47% esta es su primera startup. El **54% es emprendedor en serie** y de esos, el 18% ha formado al menos 3 startups.
- Solo el 16% de los emprendedores en serie afirma haber tenido al menos 1 startup que fracasó y el 9% haber vendido alguna.
- El 61% vio una oportunidad a la hora de emprender y solo el 5% lo hizo por necesidad.



## PERFIL DEL EMPRENDEDOR (GLOBAL):

Situación Laboral Anterior

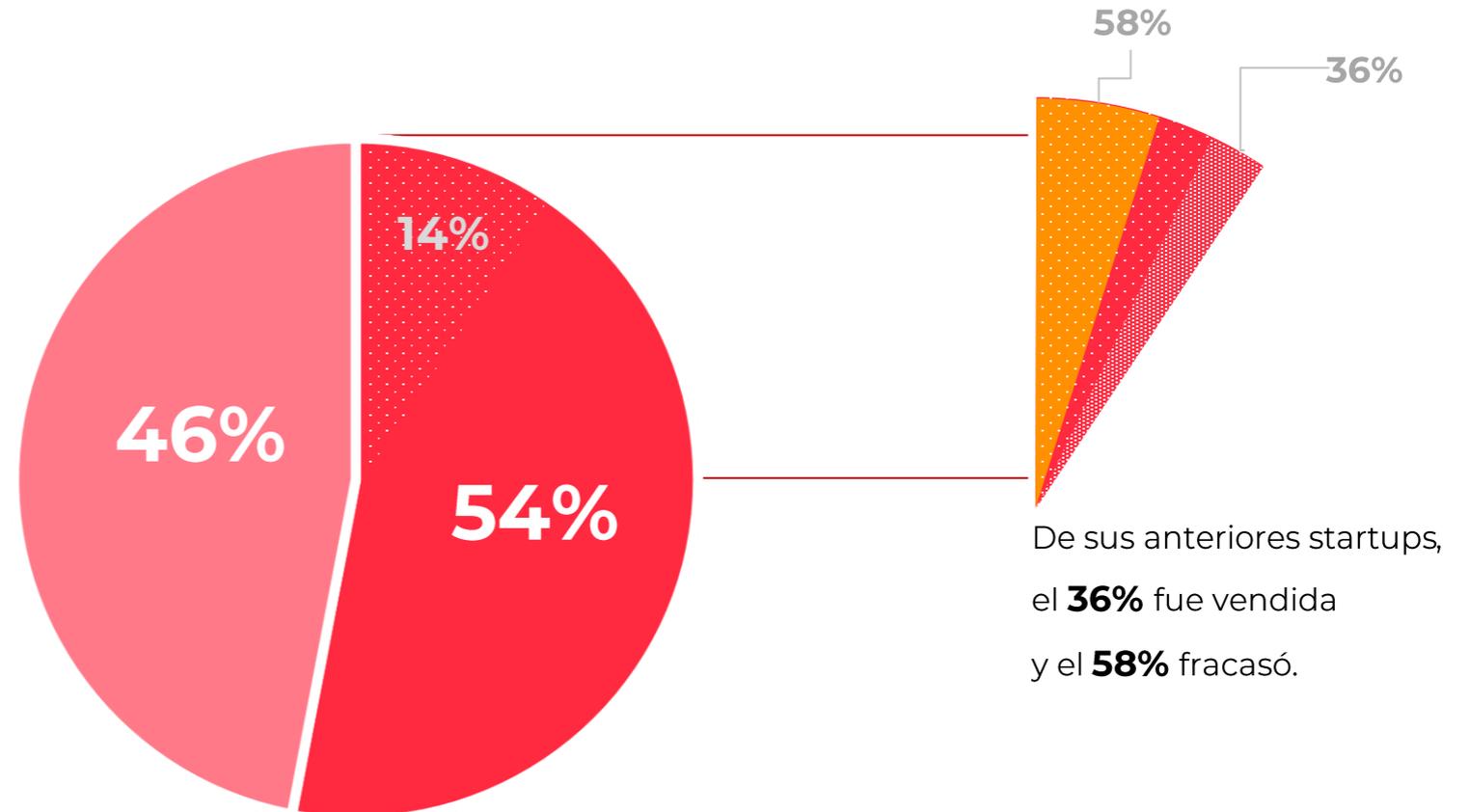
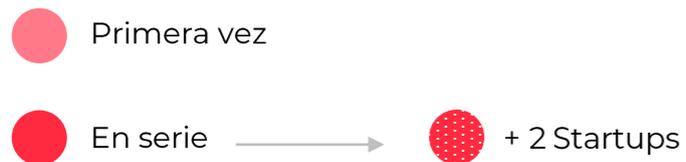


El emprendimiento es una opción deseada,  
no una salida desesperada y  
es una realidad global

## PERFIL DEL EMPRENDEDOR (ESPAÑA):

### Antecedentes

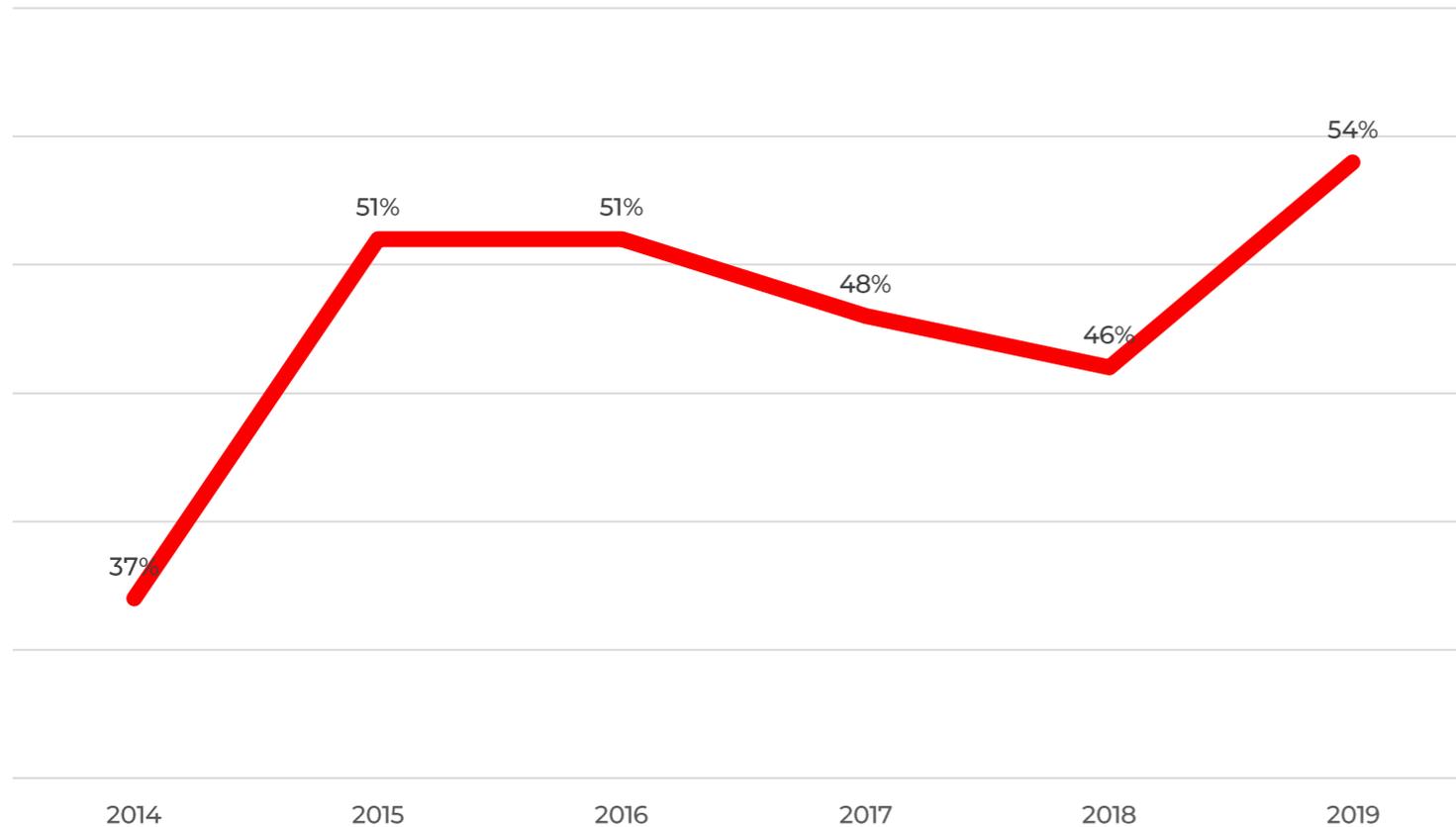
- Para el **46%** esta es su primera vez emprendiendo.
- El **54%** es emprendedor en serie y de esos, el **14%** ha formado más de 2 startups (sin contar la actual).



De sus anteriores startups, el **36%** fue vendida y el **58%** fracasó.

## PERFIL DEL EMPRENDEDOR (ESPAÑA):

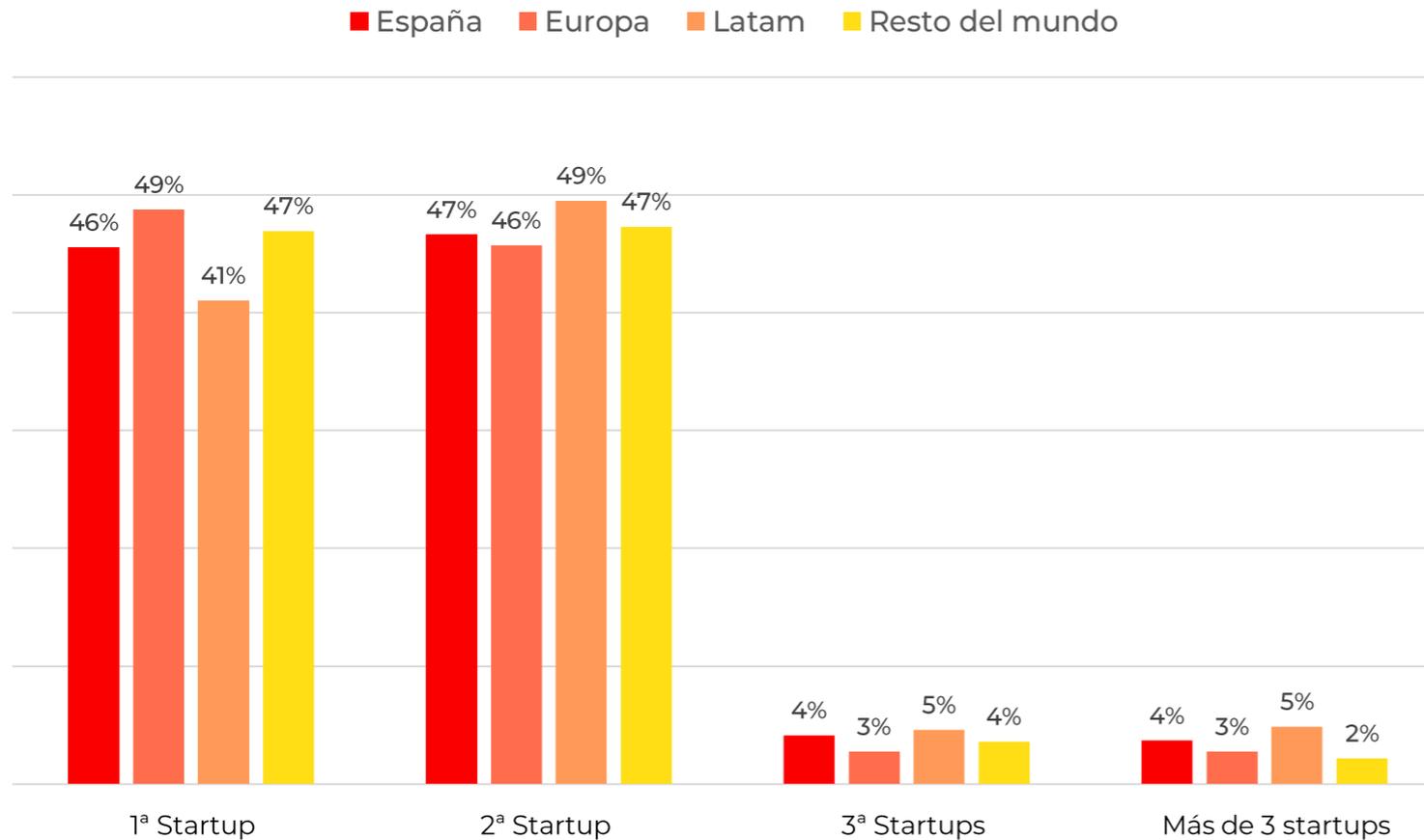
Emprendedor en Serie – Evolución 2014 - 2019



Máximo histórico del emprendedor en serie, lo que parece lógico dado la madurez del ecosistema

## PERFIL DEL EMPRENDEDOR (ESPAÑA):

Número de startups lanzadas anteriormente

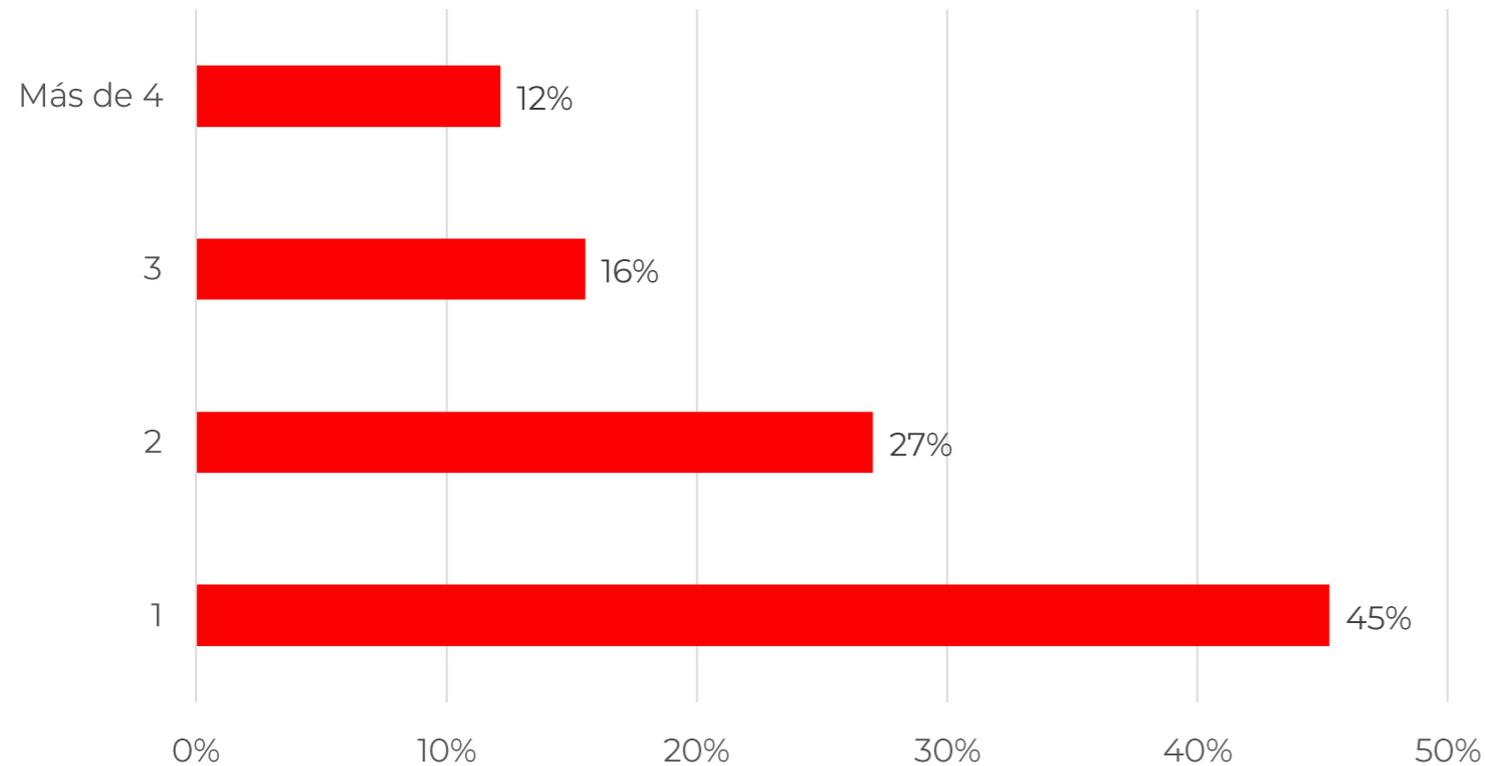


El número de fundadores que emprende de nuevo cae drásticamente a partir del tercer proyecto.

Para bien o para mal, se pone de manifiesto la productividad del aprendizaje basado en la experiencia.

## PERFIL DEL EMPRENDEDOR (ESPAÑA):

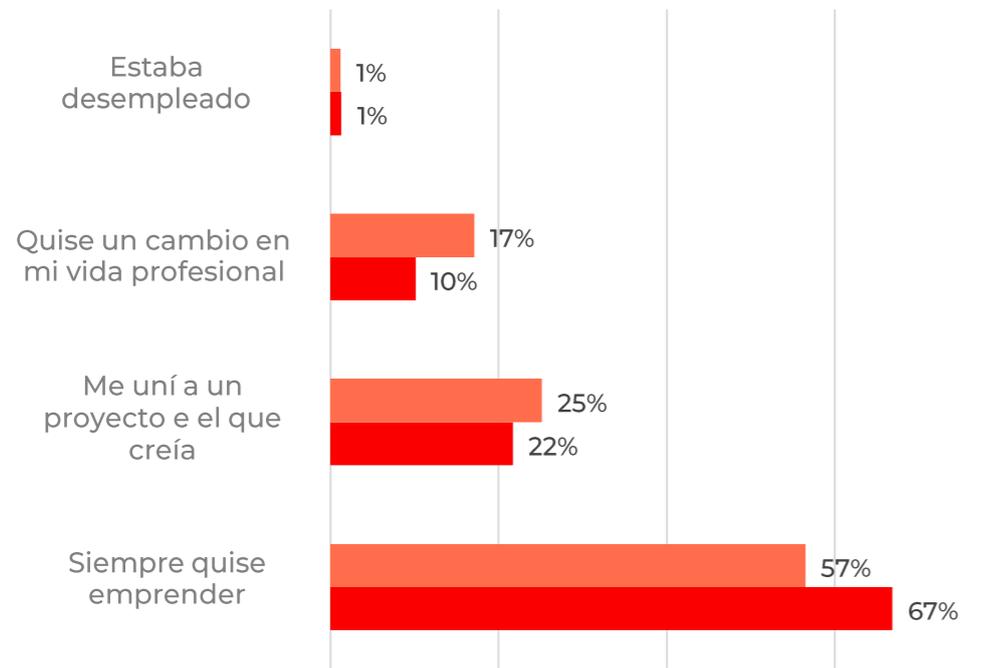
Probabilidad fracaso



La experiencia muestra que la probabilidad de fracaso disminuye enormemente a medida que crece el aprendizaje.

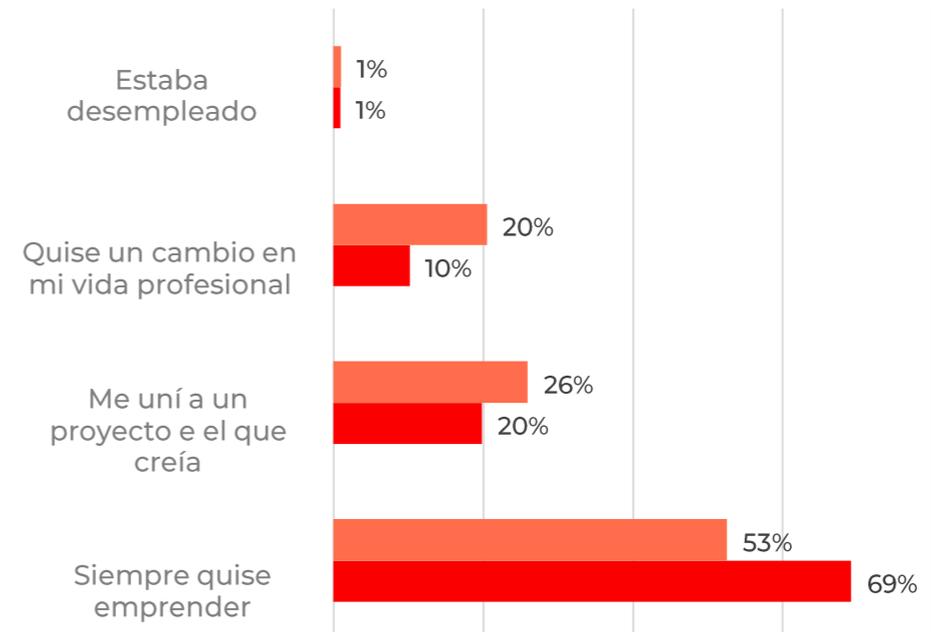
## MOTIVOS PARA EMPRENDER

Emprendedor en Serie VS. Emprendedor Novel



GLOBAL

■ Emprendedor novel  
■ Emprendedor en serie



ESPAÑA

## PERFIL **STARTUP** EN ESPAÑA



**34% Early Stage**, con **2,2 años de media** desde su constitución



**40%** tiene de **2-5 empleados**



De media tiene **2 fundadores**



**34%** tiene **equipo mixto** (hombres y mujeres)



El **49,4%** ya **genera ingresos**



El **17,1%** tiene **EBITDA positivo**

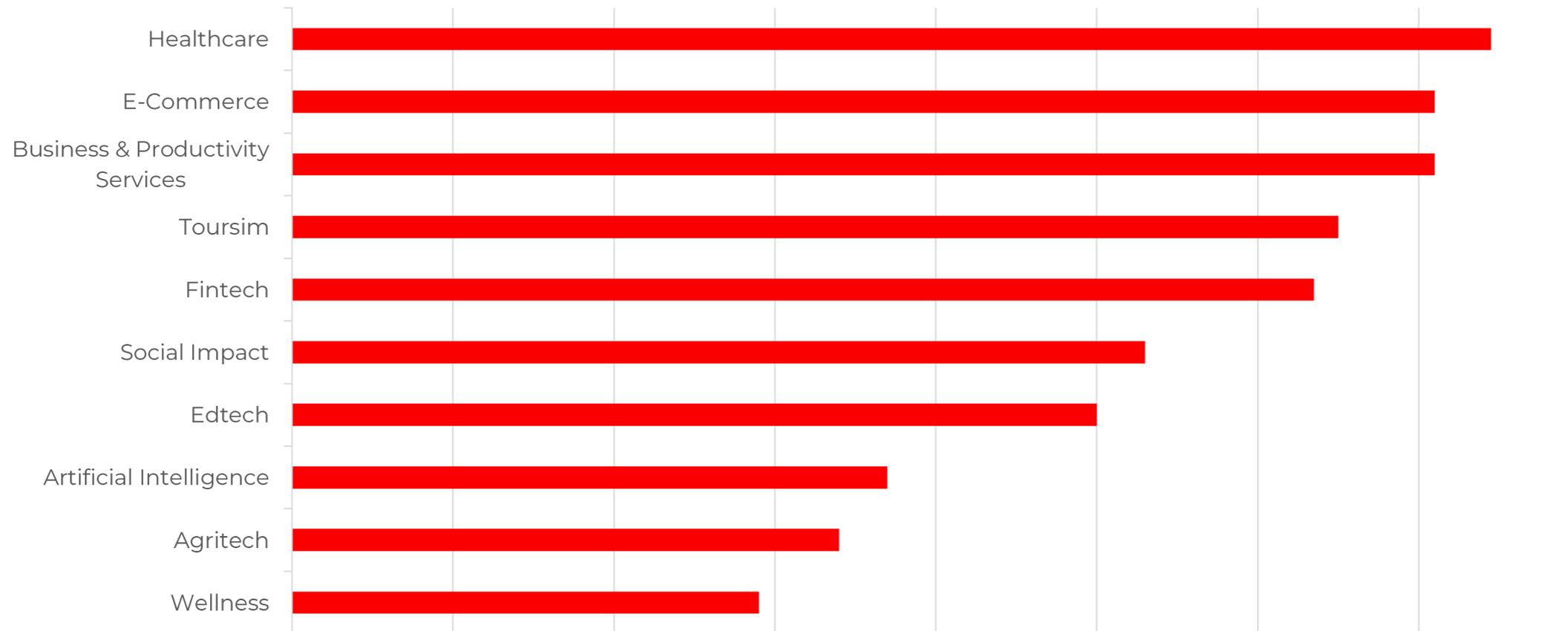


El **51%** se **financia con recursos propios**

# 2 | EL ECOSISTEMA

# ¿Dónde se está emprendiendo?

## TOP 10 INDUSTRIAS 2019



### ¿Dónde se está creciendo?

#### SECTORES

Crecen con fuerza:



HEALTH



AI



PROPTech

Históricos consolidados:



INSURTECH



FINTECH



TURISMO

Pierden impulso:



FASHION



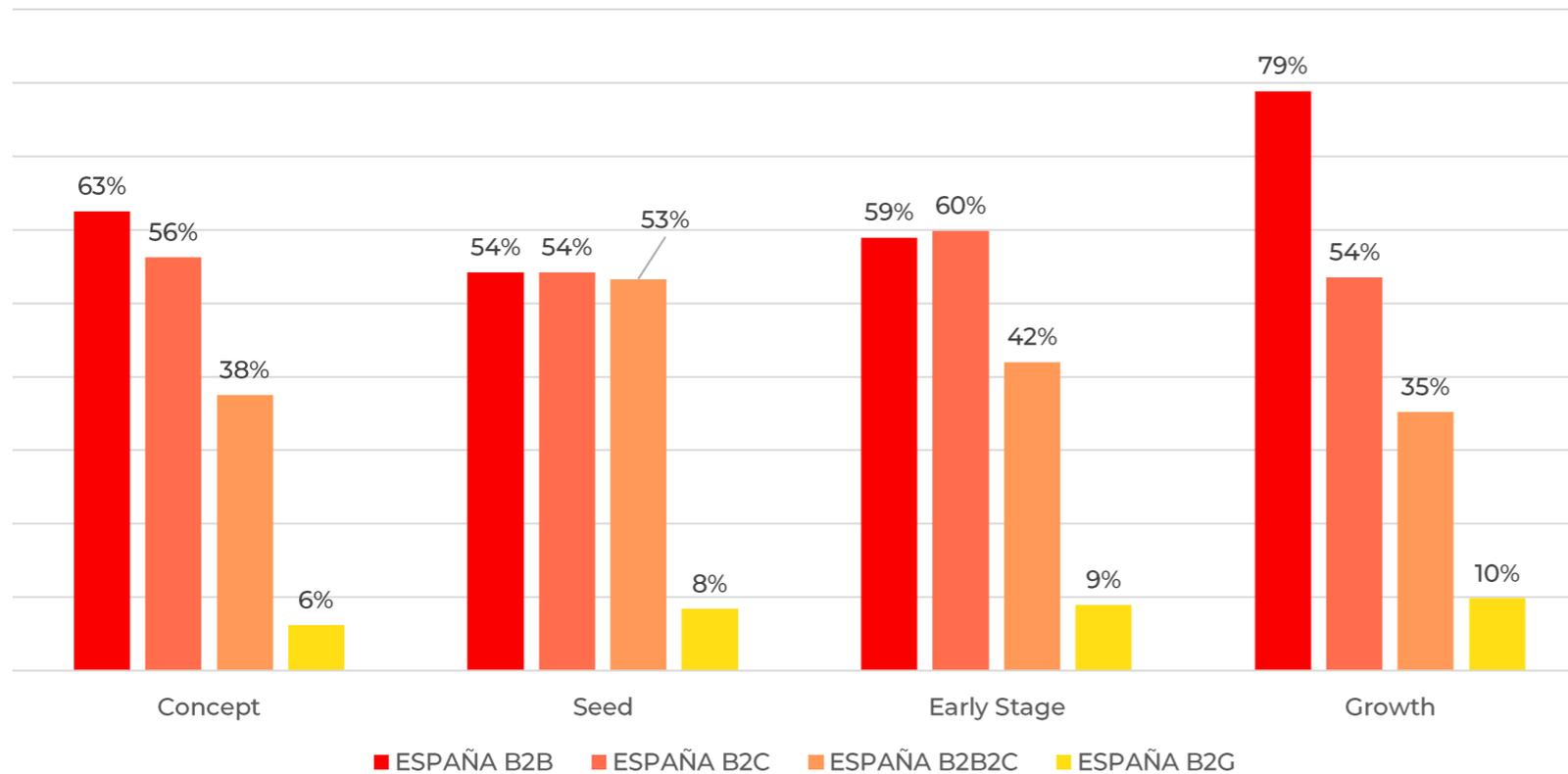
MARKETING



BLOCKCHAIN

### ¿Cómo estamos creciendo?

#### Tipo de cliente por fase de desarrollo

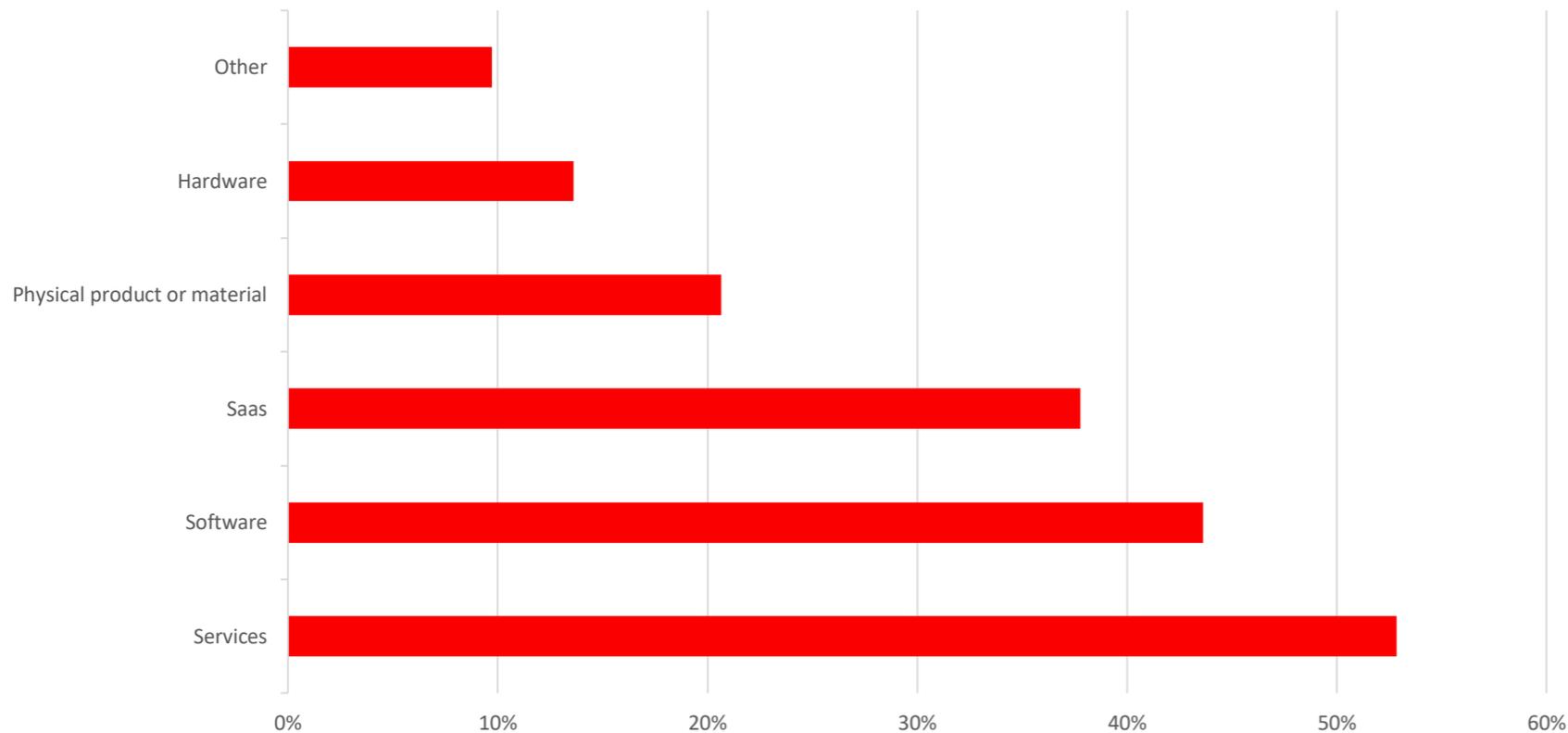


En general, las startups diversifican su llegada a mercado a medida que crecen, aumentando el número de clientes al que se dirigen en fase growth.

De media, abarcan 1,6 tipos de cliente por cada startup.

### ¿Cómo estamos creciendo?

#### Tipo de producto/servicio

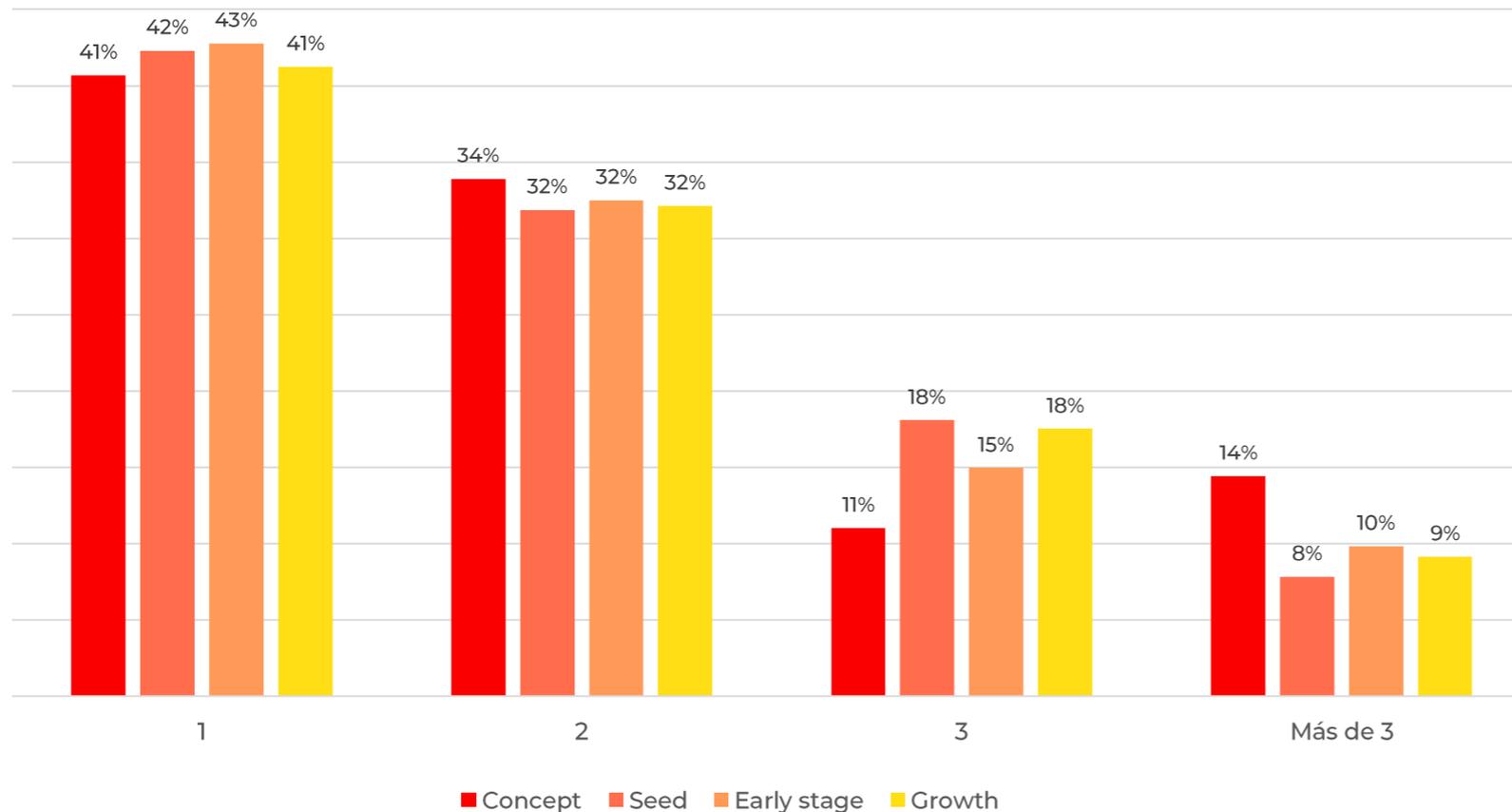


Desde el punto de vista de producto y servicio ofertado, el mundo de la startup se concentra mayoritariamente en servicios digitales, teniendo aún el reto en productos físicos.

De media las startups simultanean casi 2 productos (1,8 por startup).

### ¿Cómo estamos creciendo?

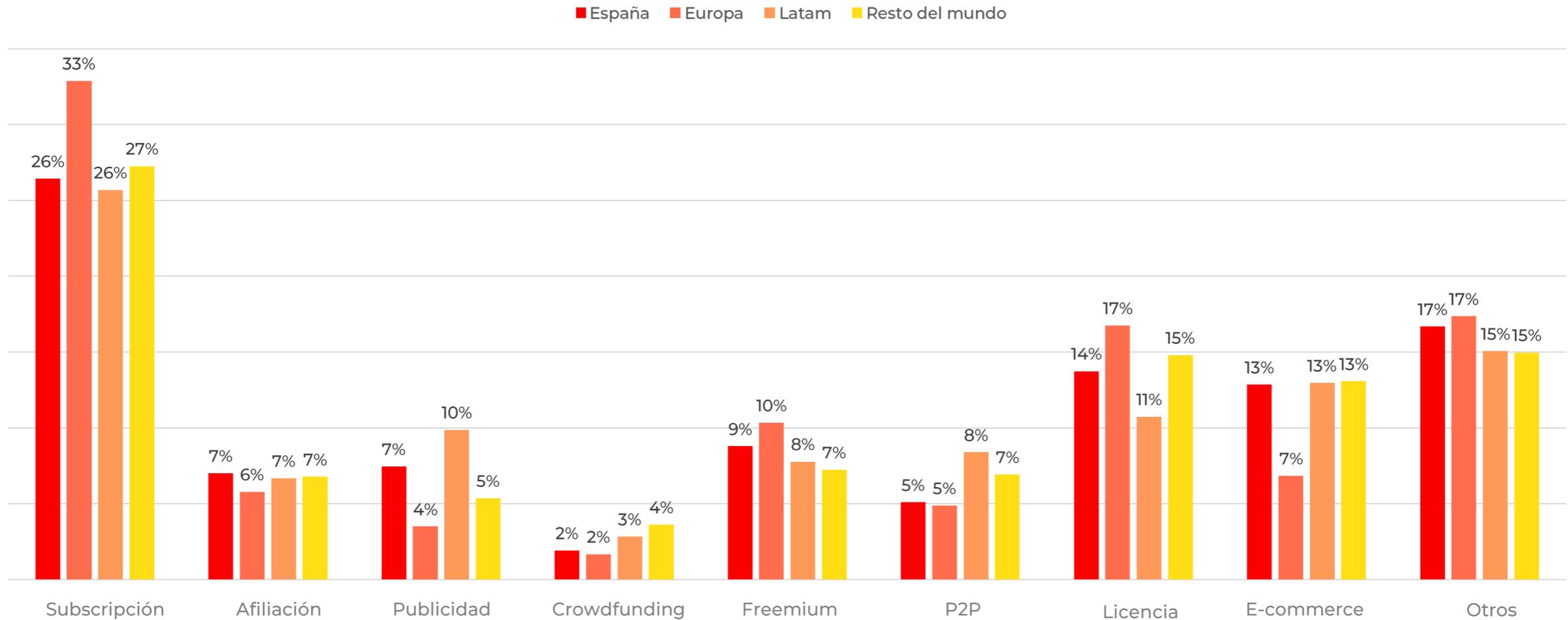
#### Fuentes de ingresos



A medida que maduran, las startups se van concentrando cada vez más en un número reducido de fuentes de ingresos.

### ¿Cómo estamos creciendo?

#### Fuentes de ingresos



### ¿Qué se necesita para crecer?

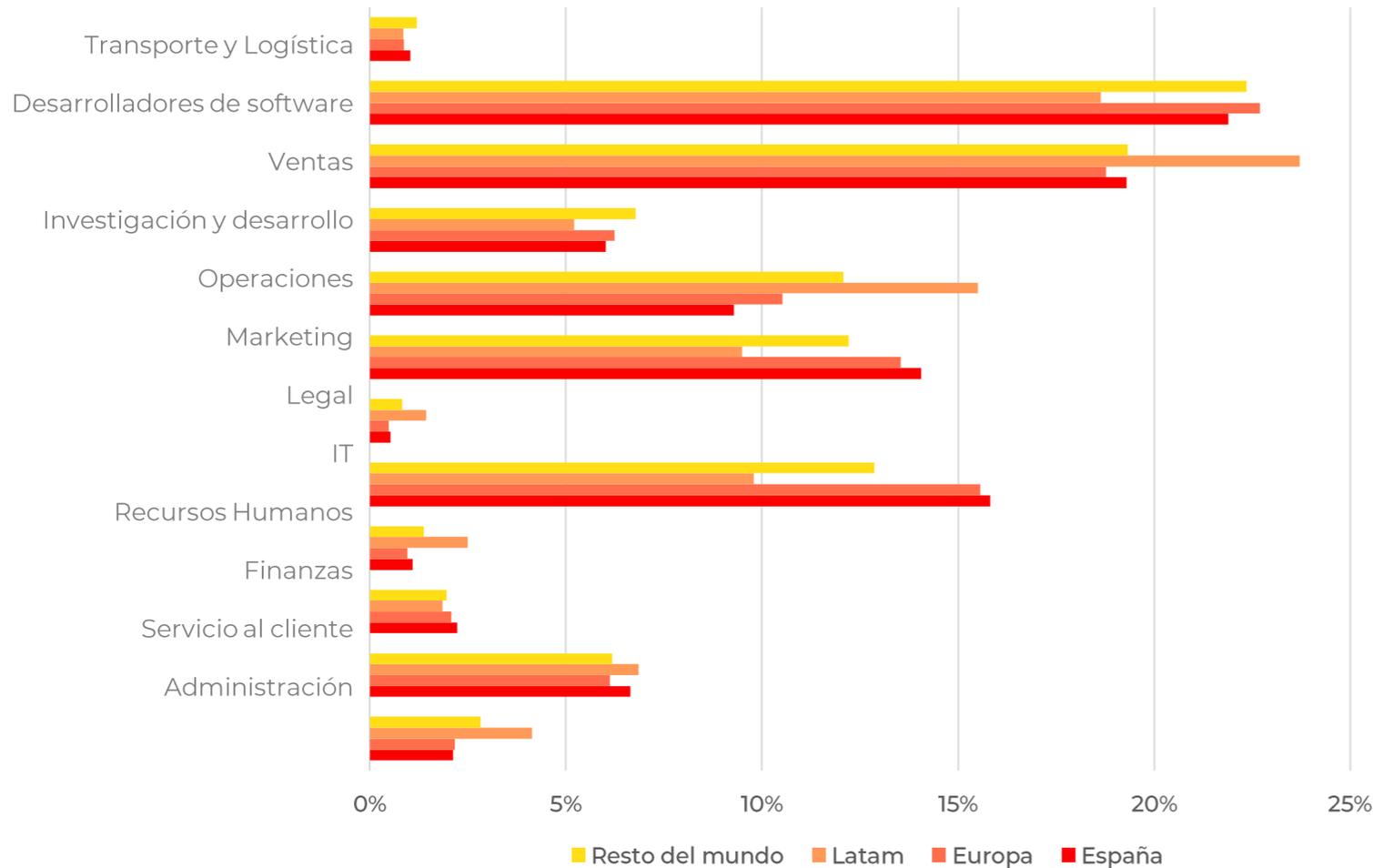
## Talento

Fases de desarrollo	España	Europa	Latam	Resto del mundo	Total Global
Concept	1,3	1,4	1,5	1,6	1,4
Seed	2,4	2,9	2,1	3,3	2,6
Early stage	5,0	6,8	4,7	6,8	5,4
Growth	10,7	14,9	10,6	12,9	11,8
Total general	5,2	6,8	5,6	6,2	5,8

La contratación depende enormemente del desarrollo de la startup. Una startup en fase growth puede llegar a contratar hasta 10 veces más que aquellas en las fases más iniciales.

Las startups españolas tienen de media unos 5,2 empleados, lo que las sitúa por debajo del resto de regiones en todas las fases de desarrollo.

### STARTUPS EN BÚSQUEDA DE NUEVO TALENTO



El 58% de las startups planean incorporar nuevos empleados en el próximo año.

Los perfiles más buscados son técnicos, como desarrolladores, y comerciales.

Las startups son altamente eficientes en el uso de los recursos y concentran sus recursos en lo que resulta core para su actividad, externalizando el resto.

### ¿Qué se necesita para crecer?

#### Circulo virtuoso de las startups



Este círculo es solo posible combinando a todos los jugadores del sistema: socios estratégicos, fondos, mercado y startups.

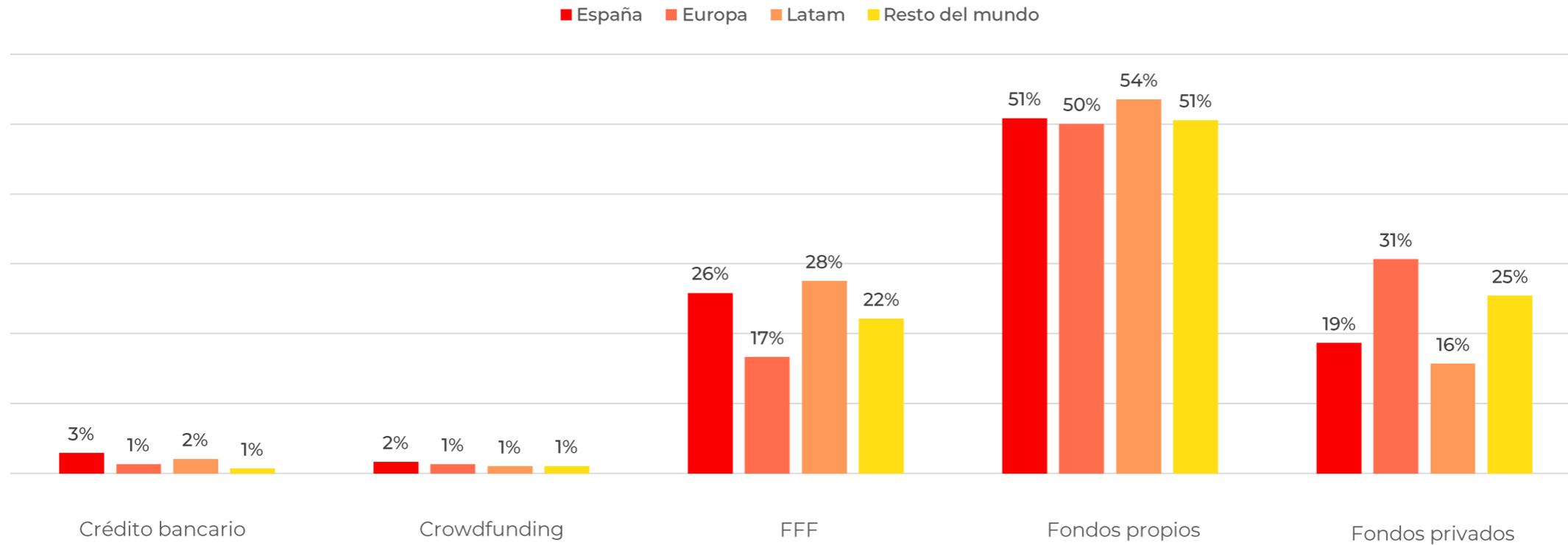
Se crea un círculo virtuoso entre los principales agentes (startups, inversores, socios estratégicos y el propio mercado).

Este circuito no es lineal, sigue retroalimentándose apalancándose en los logros conseguidos.

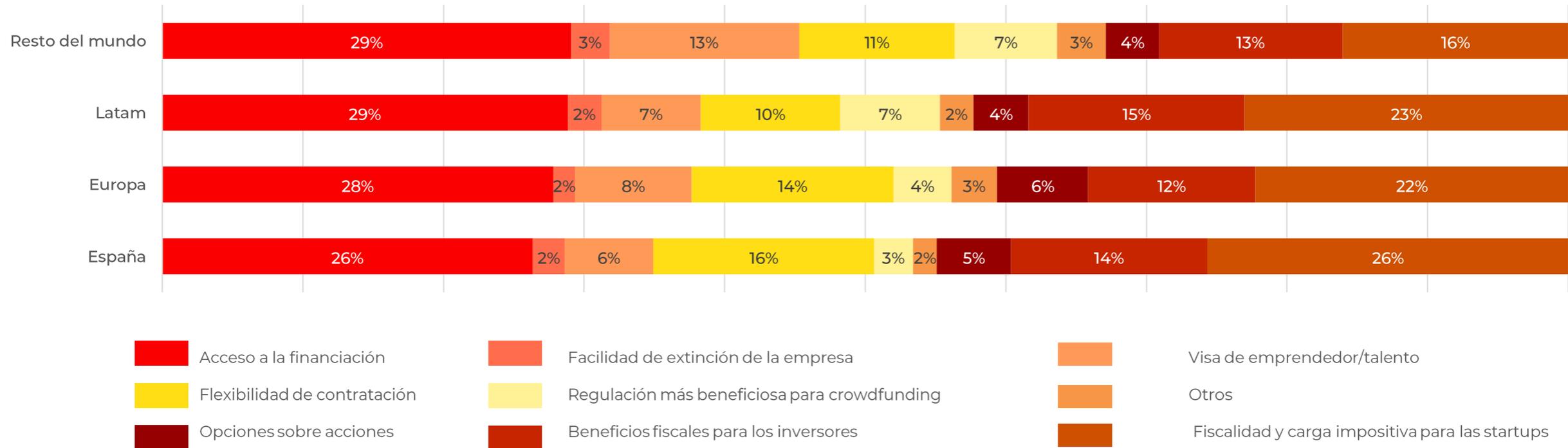
Es la evidencia de la necesidad de un ecosistema fuerte: Si se cae alguno de los agentes, el motor de crecimiento se para.

# ¿Qué se necesita para crecer?

## Financiación profesional



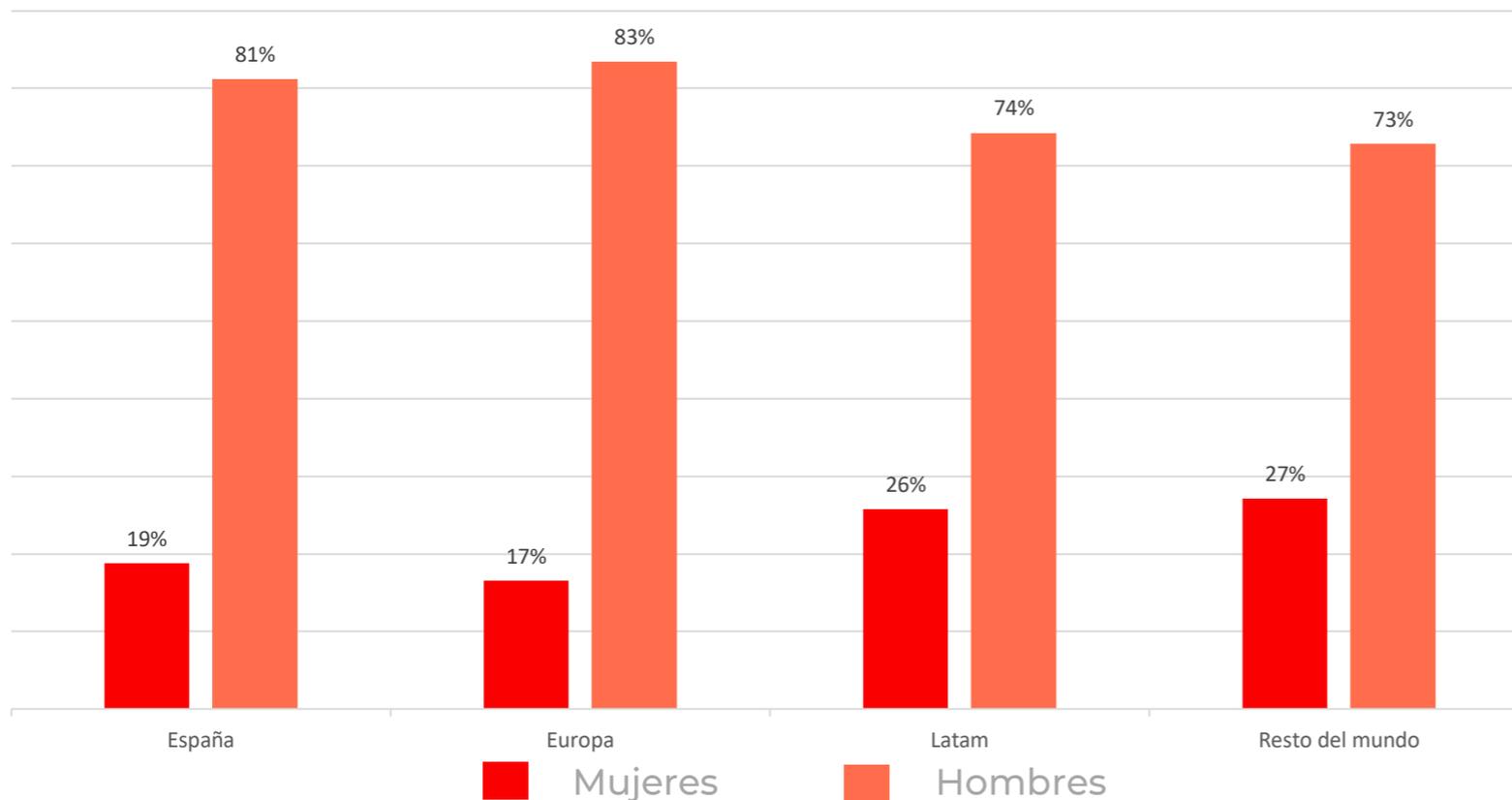
## ÁREAS DE REGULACIÓN QUE NECESITAN MEJORA (según región)



# 3 | OPORTUNIDADES

## MUJER EMPRENDEDORA

Porcentaje de mujeres emprendedoras

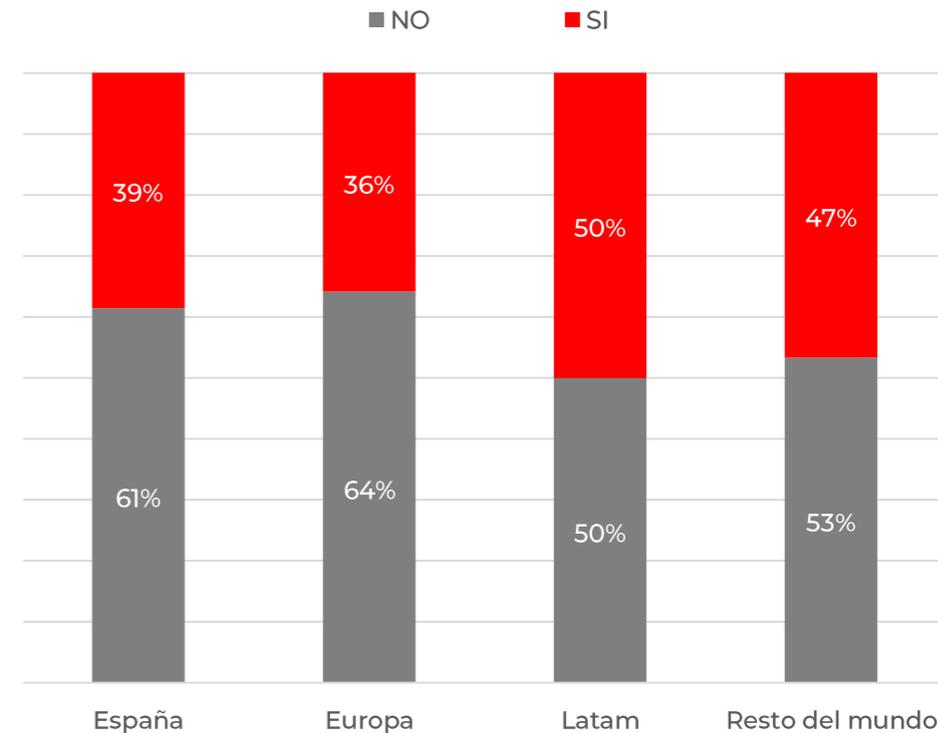


Las mujeres son el 51% de la población española y representan solo el 19% de los fundadores, dato ligeramente superior a la media europea. A pesar de que la representación de mujeres fundadoras es baja en todas las regiones, se aprecian diferencias más favorables en los ecosistemas del resto de mundo y latino américa.

## MUJER EMPRENDEDORA

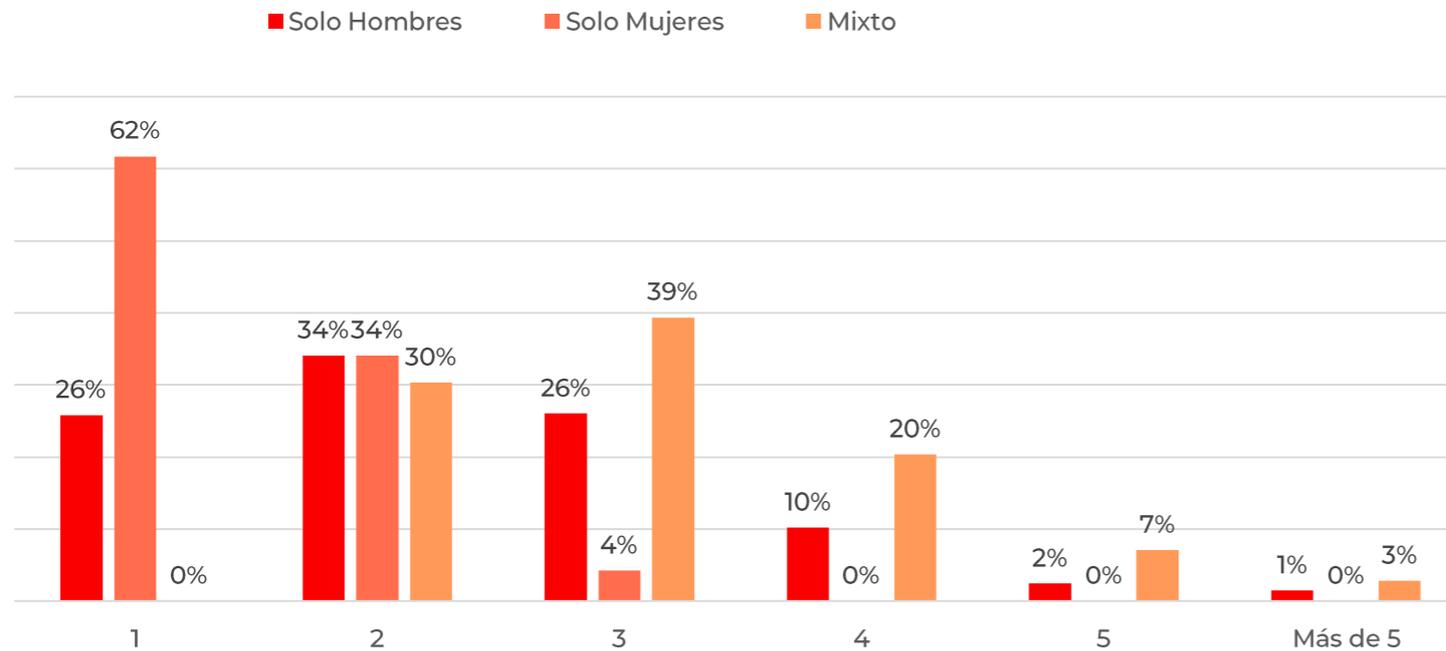
El 39% de las startups en España tienen, al menos, una mujer emprendedora dentro en su equipo fundador. Este dato supera la media de las startups europeas (36%) aunque no llega al 50% registrado en Latino América.

### Porcentaje de mujeres fundadoras



## MUJER EMPRENDEDORA

### Dimensión de los equipos fundadores

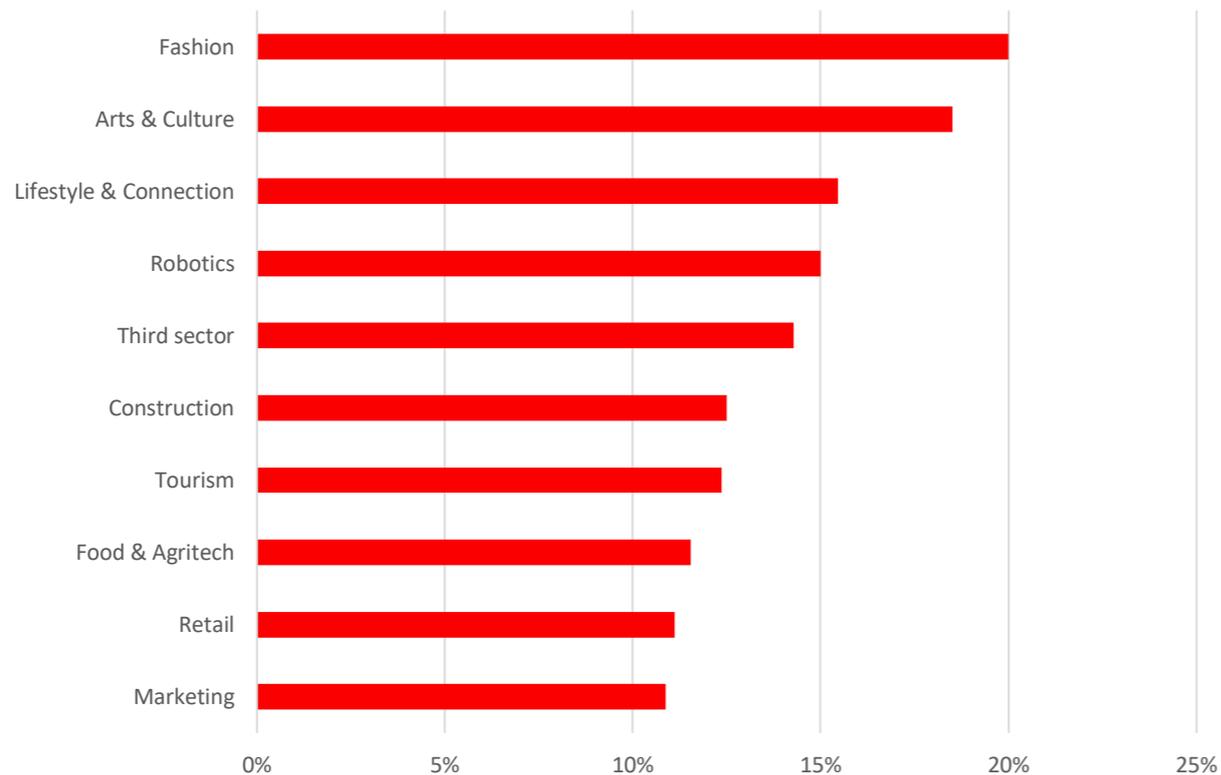


El 62% de las mujeres emprenden solas, mientras la mayoría de los hombres lo hace en compañía de, al menos, un socio fundador.

Es frecuente encontrar equipos de 4 o más fundadores exclusivamente masculinos, mientras los equipos exclusivamente femeninos de más de 3 cofundadores son residuales.

## TOP 10 SECTORES CON MAYOR PRESENCIA FEMENINA

### Equipos de solo mujeres fundadoras

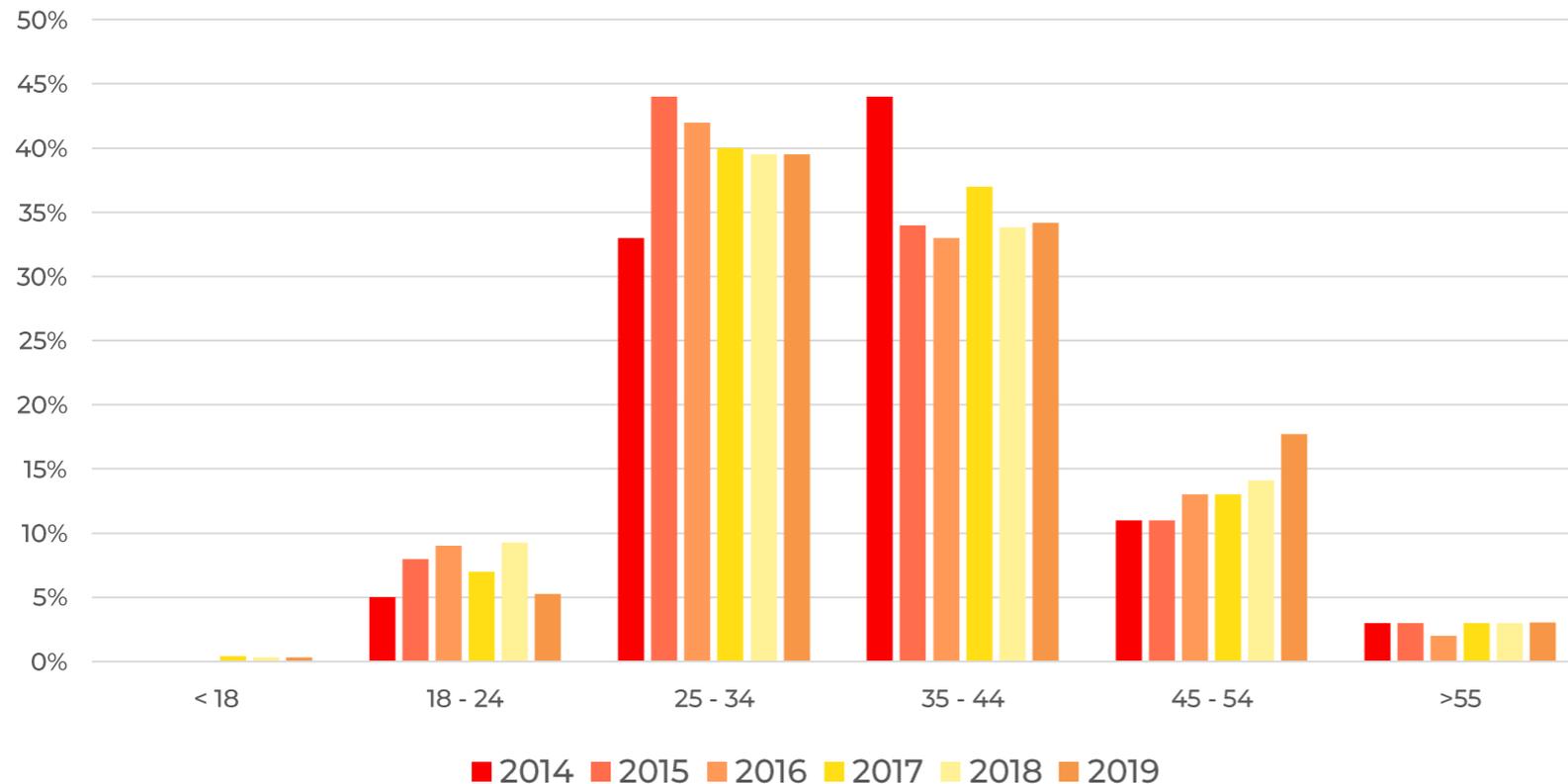


Las mujeres son más propensas que los hombres a emprender en sectores como moda, arte y cultura o el tercer sector. Destacan también en robótica o lifestyle & connection (que incluye industrias como *social networking* o *wellness*), que son tendencia.

De media, tres de cada 4 mujeres fundadoras emprenden en verticales de negocio (75%), mientras solo 1 de cada 4 lo hace en sectores más intensivos en tecnología (Blockchain, AI & Machine Learning, etc). En este caso, lo hacen generalmente en compañía de perfiles masculinos.

## TALENTO SENIOR

Edad Emprendedor Evolución 2014 -2019



Ligera tendencia  
hacia un emprendedor  
más senior año a año

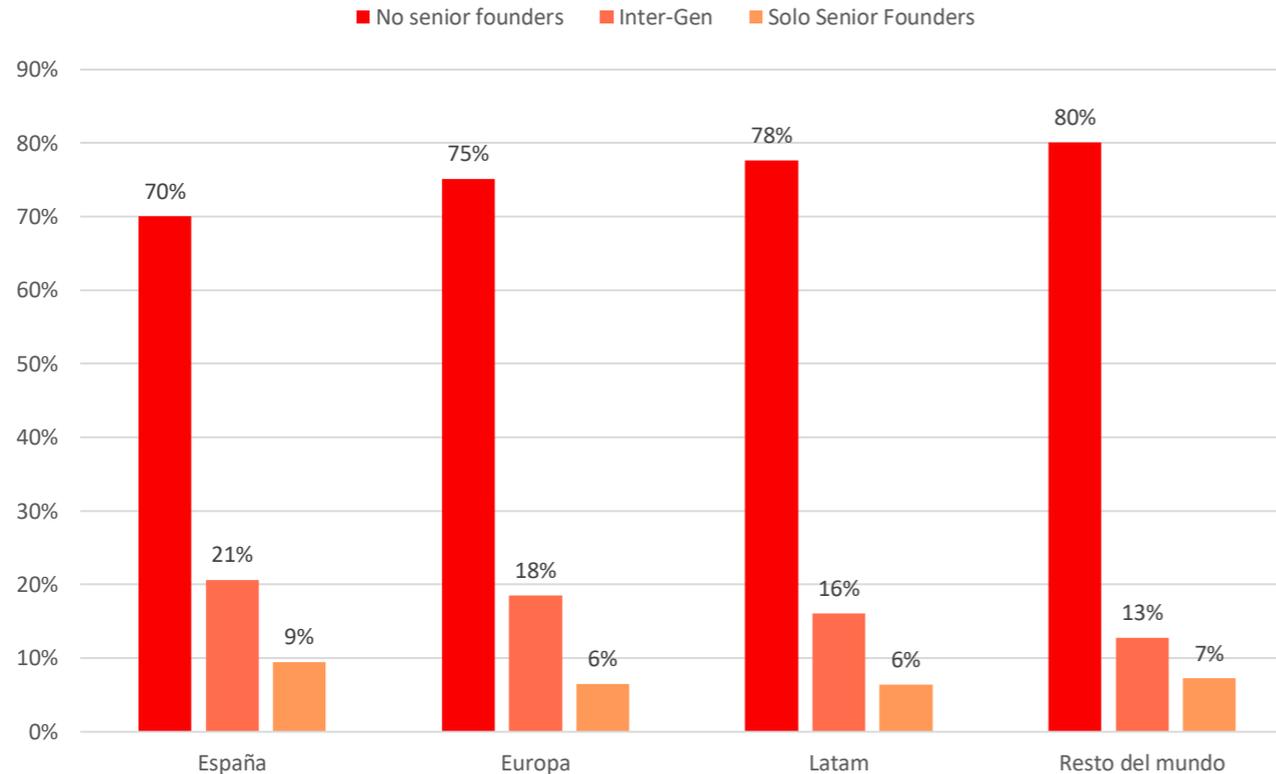
El rango de edad es muy amplio, con emprendedores que van desde los 17 a los 74 años.

En España, el 21% de los fundadores es talento senior (mayores de 45 años).

Este porcentaje es mayor que en Europa y otras regiones.

### SENIORITY EN LOS EQUIPOS FUNDADORES EN ESPAÑA

Comparativa por edad de los fundadores - 2019



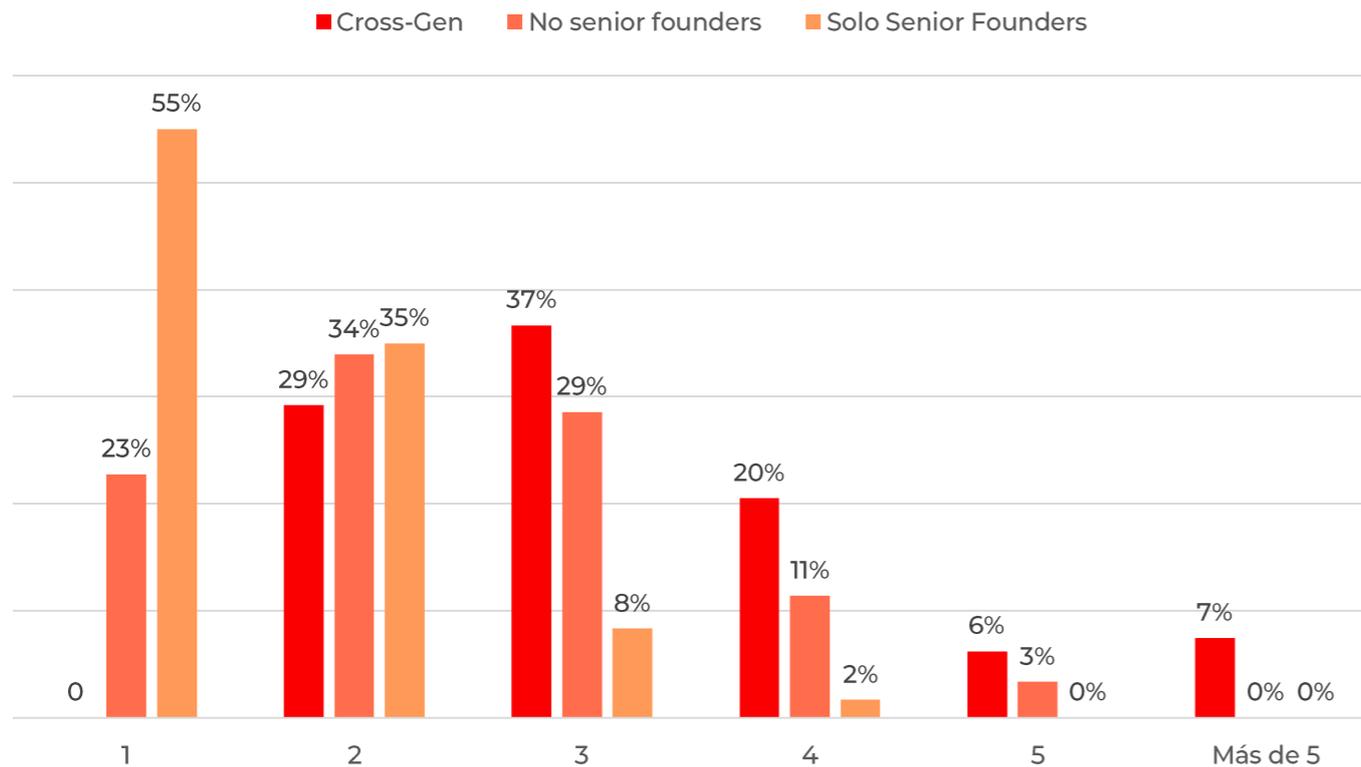
En España, el 30% de las startups tienen, al menos, un emprendedor de más de 45 años en su equipo.

De ellas, el 9% está fundada exclusivamente por seniors.

A pesar de ello, el porcentaje de startups fundadas solo por seniors es ligeramente más alto en España (9%) que en otras regiones, al igual que ocurre con el porcentaje de equipos inter-generacionales.

## SENIORITY EN LOS EQUIPOS FUNDADORES EN ESPAÑA

Comparativa por edad media del equipo - 2019

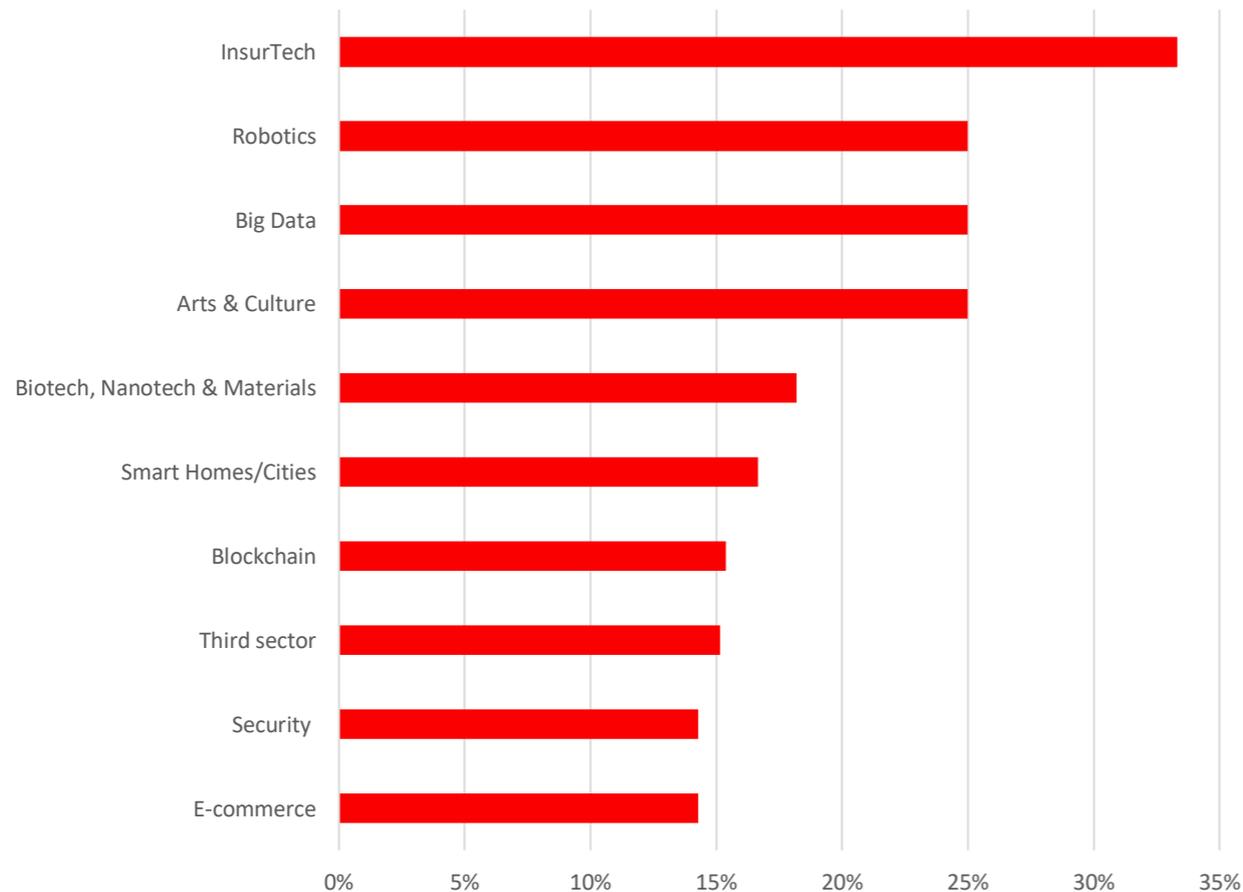


El 55% de los seniors que decide emprender lo hace solo.

La mayoría de fundadores senior tiende a emprender con un número de socios reducido (2-3) en comparación con otro tipo de perfiles.

## TOP 10 SECTORES CON MAYOR PRESENCIA SENIOR

### Equipos de solo fundadores senior



La mayoría de fundadores senior lo hace en sectores tan diversos como Insurtech, Robotics, Big Data, Arte & Cultura, Biotech, Nanotech & Materials, Smart Cities o Blockchain. En equipos inter generacionales están representados en Legal Tech, Telecom, Virtual Reality o Energía.

En general, los fundadores senior son más numerosos en sectores tecnológicos y conectados con una especialidad profesional, lo que podría estar ligado a la detección de una oportunidad en dicho ámbito.

### PERFIL **STARTUP** EN MADRID

-  **33% Early Stage**, con **2 años** desde su constitución
-  **40%** tiene de **2-5 empleados**
-  De media tiene **2,4 fundadores**
-  **30%** tiene **equipo mixto** (hombres y mujeres)
-  El **49,1%** ya **genera ingresos**
-  El **18,4%** tiene **EBITDA positivo**
-  El **48%** se **financia con recursos propios**

### PERFIL **STARTUP** EN ESPAÑA

-  **34% Early Stage**, con **2,2 años** desde constitución
-  **40%** tiene de **2-5 empleados**
-  De media tiene **2 fundadores**
-  **34%** tiene **equipo mixto** (hombres y mujeres)
-  El **49,4%** ya **genera ingresos**
-  El **17,1%** tiene **EBITDA positivo**
-  El **51%** se **financia con recursos propios**

### PROYECCIÓN DEL NÚMERO MÍNIMO DE EMPLEADOS

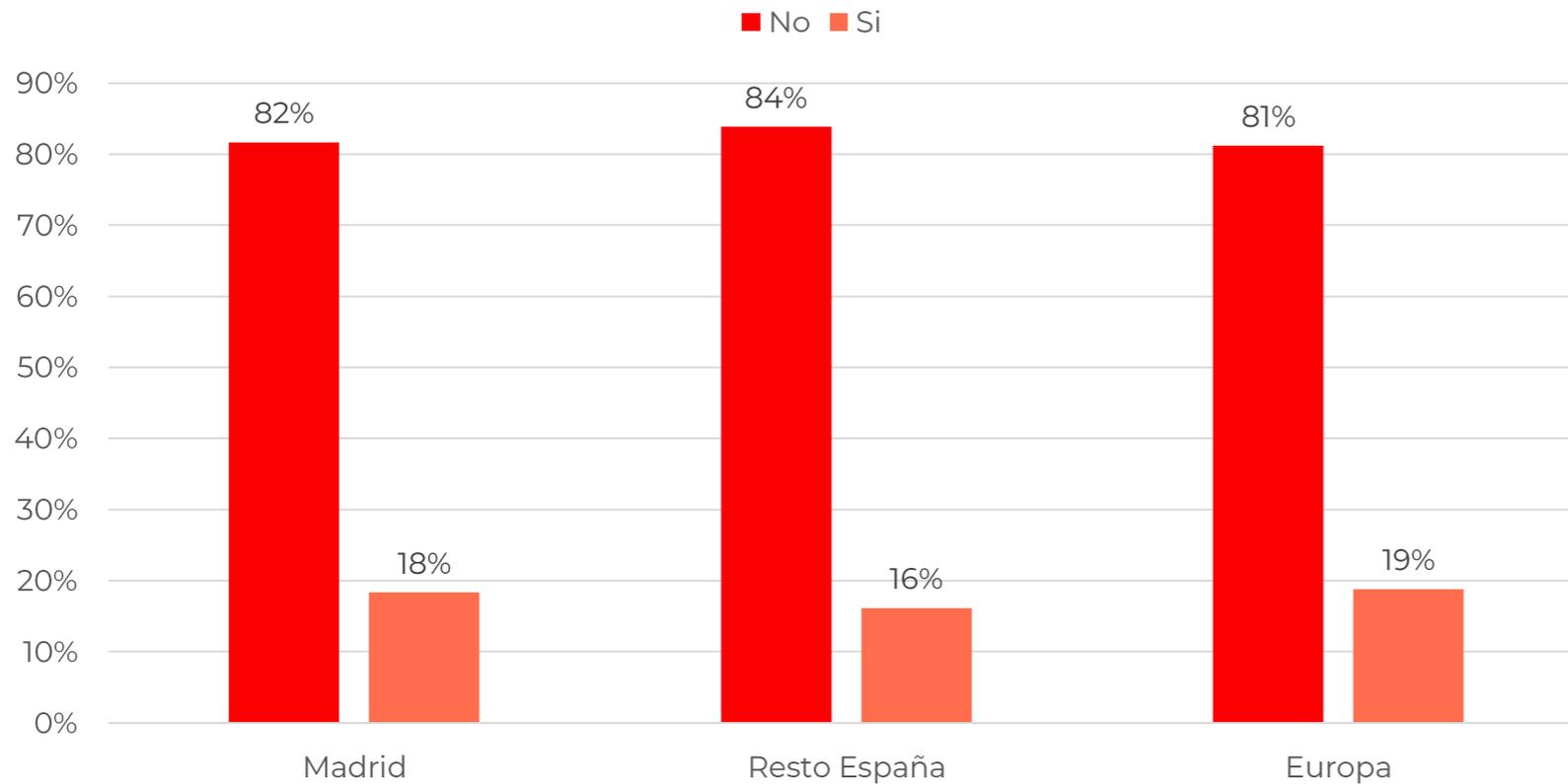
Comparativa por regiones - 2019

	Madrid	Resto España	Europa
Concept	1,5	1,1	1,4
Seed	2,4	2,3	2,9
Early stage	4,8	5,2	6,8
Growth	10,3	11,2	14,9
Total general	5,0	5,3	6,8

La contratación depende enormemente del desarrollo de la startup. Una startup en fase growth puede llegar a contratar hasta 10 veces más que aquellas en las fases más iniciales.

En general, las startups madrileñas tienen unos 5 empleados de media, lo que las sitúa ligeramente por debajo del resto de España, y muy por debajo de Europa, salvo en la fase de conceptualización.

## STARTUPS CON EBITDA POSITIVO POR REGIÓN



La proporción de startups de Madrid con EBITDA positivo es ligeramente superior a la media del resto de España.

A pesar de ello, sigue siendo ligeramente inferior al europeo.

**4**



**CONCLUSIONES  
FINALES**

- El **crecimiento del ecosistema** emprendedor es un fenómeno global, y South Summit se ha consolidado como palanca de activación efectiva y puente de conexión global.
- El buen funcionamiento del **círculo virtuoso** que se produce entre los agentes del ecosistema es vital para ese crecimiento. Debemos cuidar a todos los actores del ecosistema: inversor, corporación, mercado y startups, para seguir generando retorno positivo.
- Tenemos una oportunidad de oro para acelerar más el ecosistema, incorporando con fuerza **dos tipos de talento**: incrementar la contribución de las mujeres y el talento mayor de 45 años.