

Activación de la economía local 3Xem

Las nuevas empresas (Start-ups) son una oportunidad indudable para marcar la diferencia económica, beneficiar a la sociedad y **generar puestos de trabajo** en un **entorno global competitivo, en continua evolución y cambio**, donde las grandes corporaciones optan por la deslocalización.

Las Start-ups tienen **riesgos** en sus inicios, especialmente derivados de **tiempo de llegada a un mercado volátil y de los costes indirectos** que no contribuyen al avance del núcleo del proyecto de creación y comercialización de nuevo producto.

Las Start-ups generan ingresos muy sustanciosos **cuando se venden a grandes inversores**, con valores que normalmente están entre los 10 M€ y los 50 M€

El porcentaje de **éxito** de las Start-up **sin ayuda**, en general está entre el **5% y el 10%**.

EMPENTA V

EMPENTA tiene como objetivo acompañar startups que se encuentran en fases iniciales focalizándose en las áreas críticas del proceso de creación de la empresa: negocio, modelo de negocio y financiación.

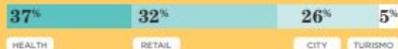
Es un programa de 6 meses de duración que acelera las mejores startups del panorama catalán. ESADECREAPOLIS ha desarrollado y consolidado una metodología **Agil** y flexible que permite adaptar el programa a la situación de cada startup, ofreciendo mentores expertos y movilizando los recursos de ESADE Entrepreneurship Institute.

55
STARTUPS

han participado en el total de las cinco ediciones anuales.



SECTORES



La mitad de las empresas que han alcanzado el **BREAK EVEN** sufrieron un delay de entre **3 y 6 meses** respecto a lo planificado en su business plan.



Sobre el **20%** de las EMPRESAS que HAN DEJADO de tener ACTIVIDAD:



- Otros motivos de FRACASO fueron:
- PROBLEMAS DE EQUIPO
 - ESTRATEGIA
 - IMPLEMENTACIÓN PRODUCTO/SERVICIO

GRAVE problema de REDIMENSION



A PESAR DE ELLO, EL **100%** de los EMPRENDEDORES REPETIRÍA la experiencia.

Hay importantes iniciativas

Aceleradoras (Mentorizar y formar)
Empenta, Ship2B ...

Viveros (Ofrecen estructura básica)
Barcelona Activa, ESADE Creapolis, y diversos de pequeño tamaño

Todas ellas facilitan un entorno apropiado y cuadruplican el porcentaje de **éxito > 30%**,

Pero cargando a corto plazo con costes indirectos y retrasando la llegada a mercado.

Activación de la economía local 3Xem

La mayoría de los **profesionales** que **prestan apoyo**, búsqueda y gestión de ayudas públicas y mentoring a las start-ups lo hacen con un **esquema basado en cobrar a corto plazo y no arriesgar**, muchos de ellos terminan por parasitar la empresa y generar sobrecarga de trabajo.

Los subcontratistas del tipo técnico, **sobrecargan sus facturas** a las start-ups, debido a la complejidad de la innovación y el **riesgo tecnológico asociado**.

La **madurez** de los procesos internos de las start-ups es **baja**, la metodología de trabajo está condicionada por el grado de experiencia en el trabajo en grupo, son muy flexibles y la **implicación** de los emprendedores es **alta**.

El **pequeño inversor** de CrowdFunding **actúa pensando en el objetivo social** y acepta un riesgo moderado-alto.

Ejemplo de CrowdFunding: <http://www.crowdcube.com/airmony>

08/10/18

Activación de la economía local 3Xem

Propuesta de creación de un **vivero-aceleradora de empresas, profesionalizado**, que obtiene beneficios **participando en las nuevas empresas** con la aportación de **servicios tarificados** que cubren y **reducen los costes indirectos** de estas.

Los costes directos los aportarán los emprendedores, Business Angels Mentores, Crowdfunding y CR.

A los **5 años se venden las participaciones** y se cubren los gastos generados, el resto del beneficio **se reinvierte de nuevo en el vivero**. Las nuevas empresas exitosas **obtienen facilidades para instalarse** en las proximidades.

El VIVERO solo cobra con el ÉXITO de las Start-Ups y **reduce su riesgo** gracias a que se compone de un mínimo de 50 empresas mentorizadas.