

SOUTH  
SUMMIT

POWERED BY:

ie  
UNIVERSITY

A decorative graphic consisting of several thick, dark purple lines radiating from a central point at the bottom, resembling a fan or a stylized sunburst. The lines vary in length and angle, creating a dynamic, upward-pointing shape.

# MAPA DEL EMPRENDIMIENTO

**5.077**

APLICACIONES RECIBIDAS

**3.072**

STARTUPS ANALIZADAS

**PROCEDENCIA:**

Internacional 81%

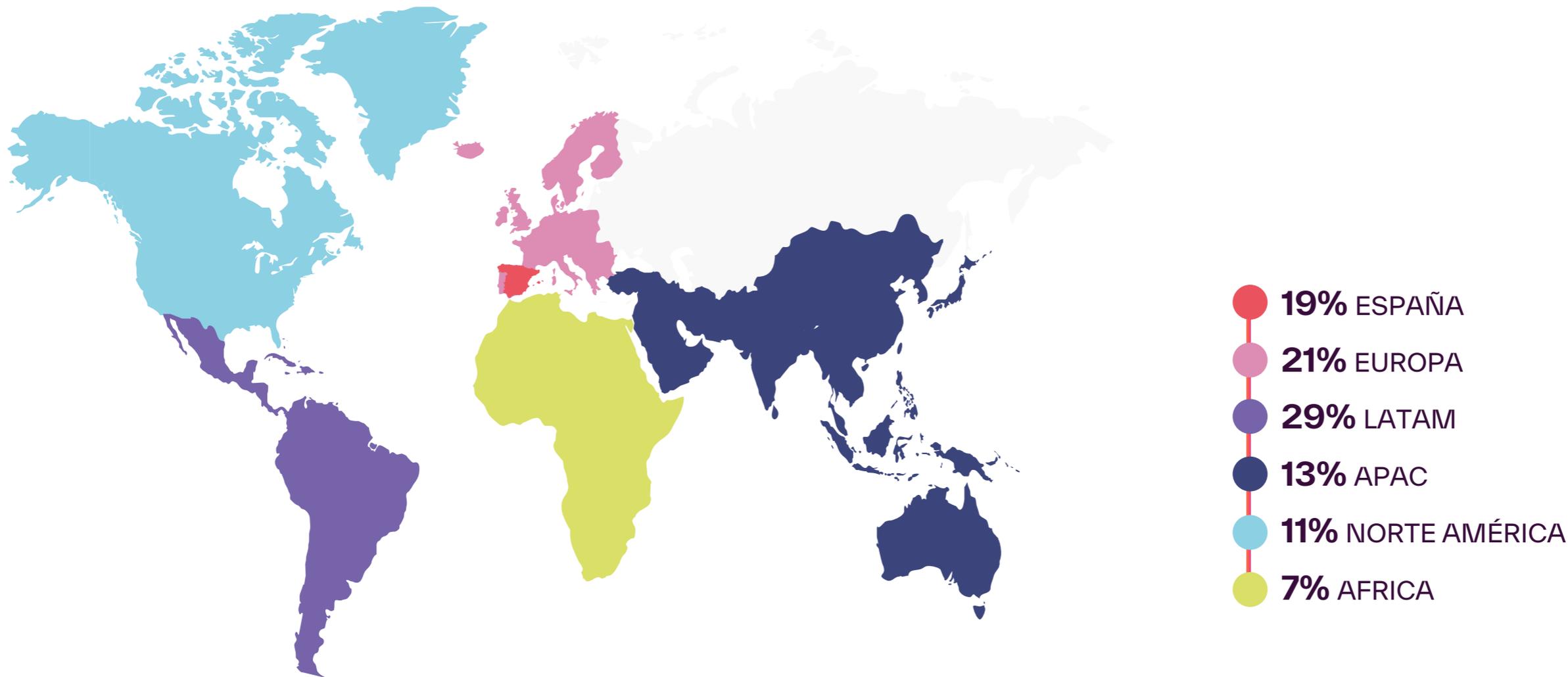
España 19%

**TIPOLOGÍA:**

Competición de startups

**CARACTERÍSTICAS:**

Innovación, escalabilidad,  
inversión, viabilidad y  
sostenibilidad





# SUMARIO

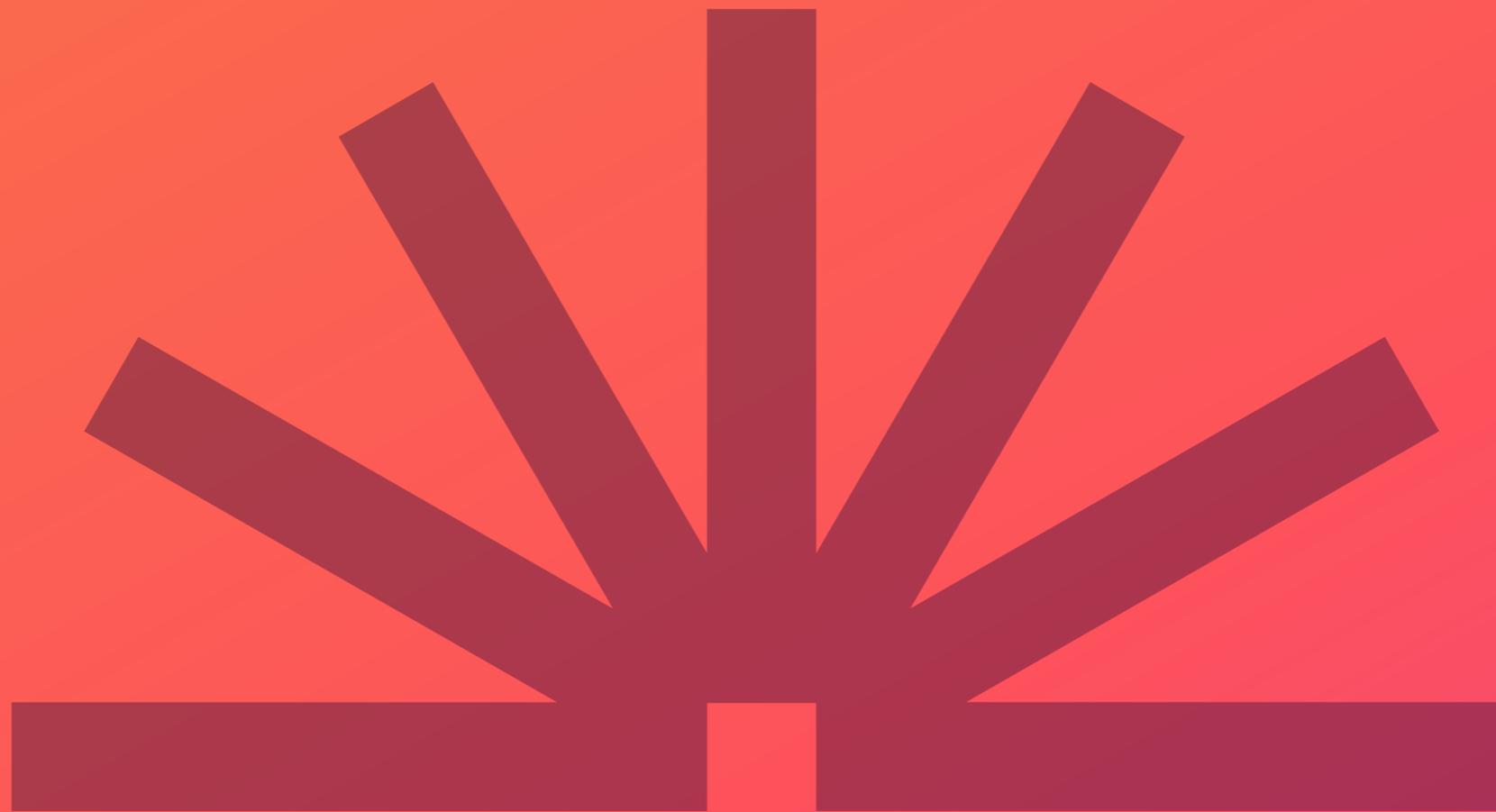
**01 EL EMPRENDEDOR**

**02 LA STARTUP**

**03 EL ECOSISTEMA**

**04 CONCLUSIONES**

**05 OPORTUNIDADES**



**01**

# EL EMPRENDEDOR



**EL  
EMPRENDEDOR**

**GÉNERO:** Hombre

**EDAD:** 38 años

**NIVEL ACADÉMICO:** altamente cualificado

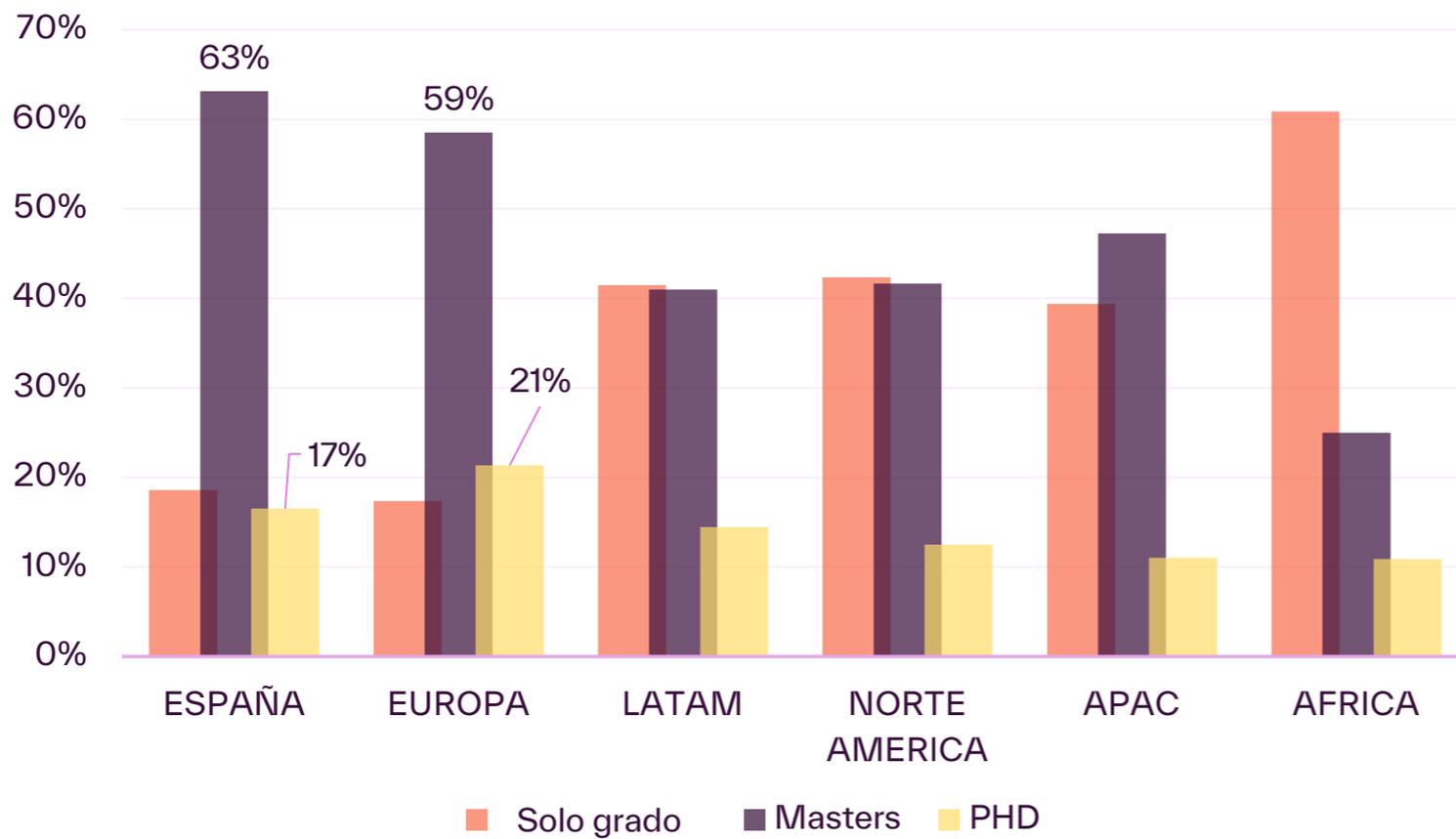
**SITUACIÓN LABORAL ANTERIOR:**  
empleado en una empresa

**PRINCIPALES MOTIVOS PARA  
EMPRENDER:**

- Siempre quiso hacerlo
- Oportunidad de mercado

- En su mayoría hombre (80%).
- Su edad media ronda los **38 años**, aunque en general la edad elegida para emprender entre hombres y mujeres es después de los 40, siendo España (41%) y Norte América (44%) los que lideran en este rango.
- En España el 82% de las mujeres esperan hasta después de los 30 para emprender (7% más que los hombres).
- **El 98% tiene título universitario y el 80% másteres y/o PHDs.**
- El **49%** viene de trabajar **como empleado en una empresa** (ídem 2023). 10% viene de trabajar en una startup, acumulando un crecimiento del 5% en 5 años.
- **El 58% es emprendedor en serie**, 3% menos que en 2023.

## NIVEL MÁXIMO DE ESTUDIOS obtenidos



En España la formación académica es muy importante a la hora de emprender. Casi el 100% de los emprendedores cuentan con estudios universitarios. EL 63% lo complementa con master y 17% con doctorados.

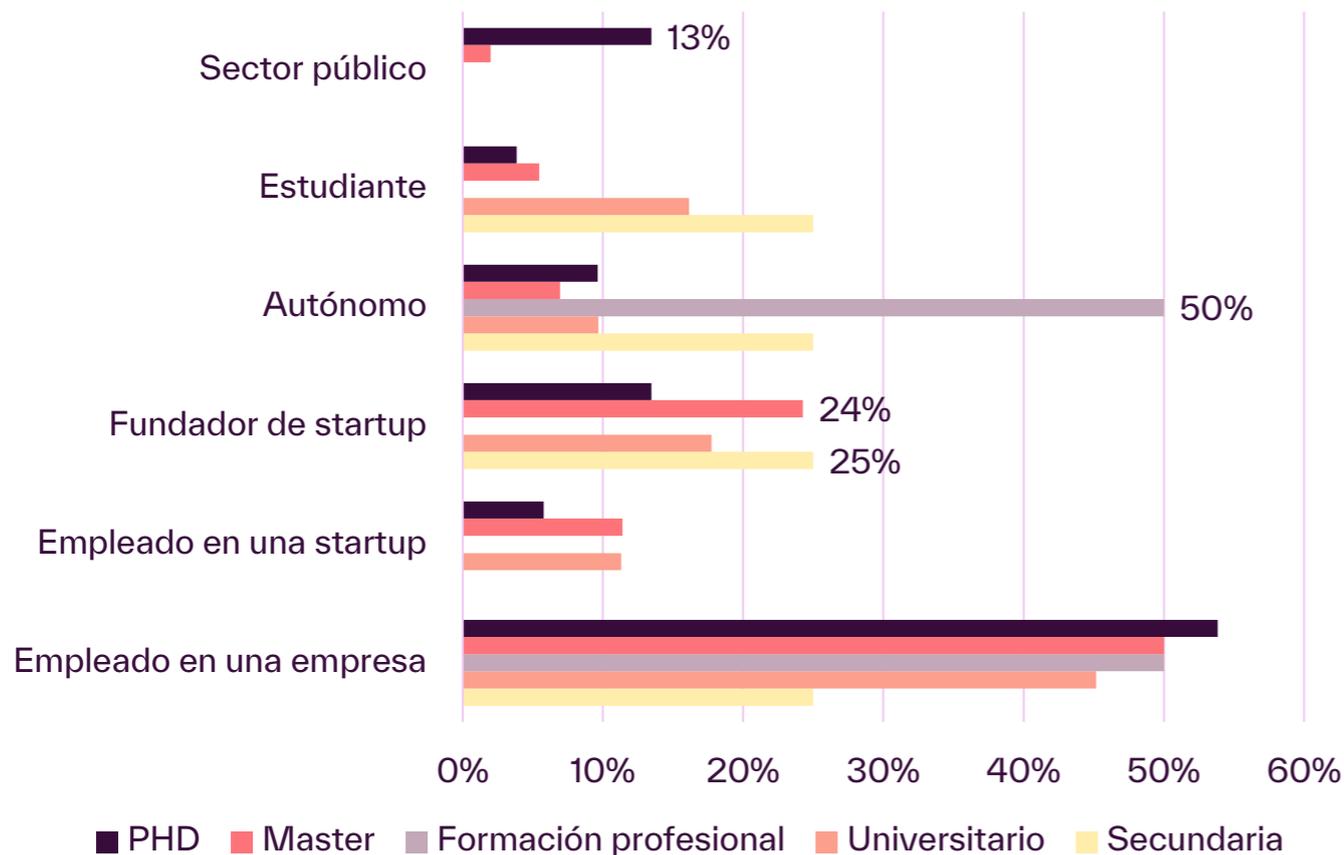
España lidera en másters, mientras que en doctorados se encuentra 4 puntos por debajo de Europa.

## NIVEL MÁXIMO DE ESTUDIOS por género en España



Al igual que los hombres, casi el 100% de las mujeres emprende cuando ya tiene al menos estudios universitarios. El 20% lo hace una vez obtenido su doctorado, que es el 4% más que en el caso de los hombres.

## SITUACIÓN LABORAL ANTERIOR España



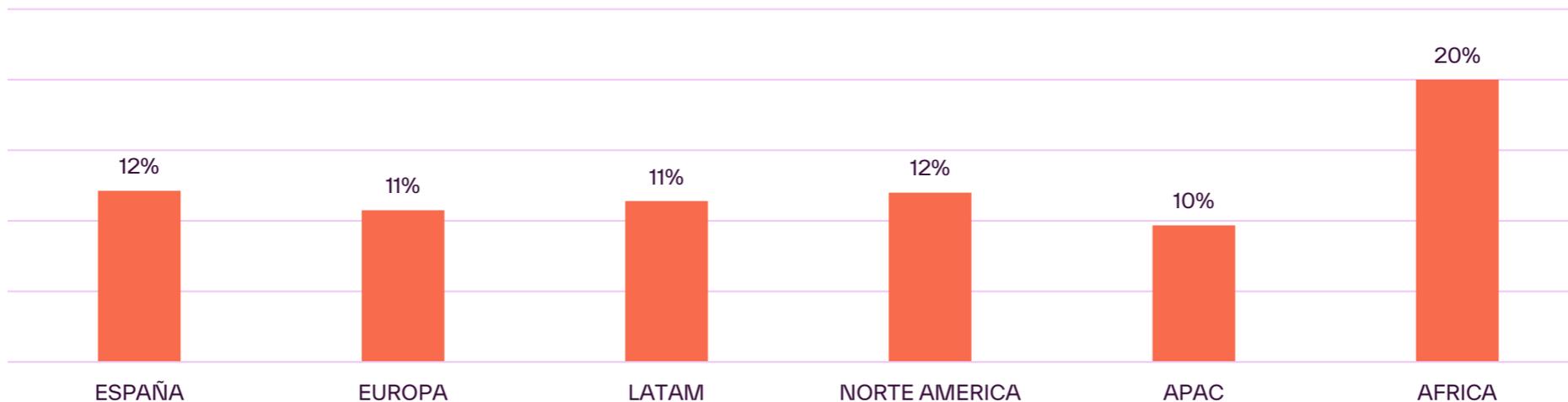
Aunque en líneas generales, casi la mitad de los emprendedores vienen de trabajar previamente en una empresa, hay diferencias dependiendo de su nivel de formación:

- > El 50% de las personas con solo formación profesional son autónomos.
- > El 25% de aquellos que solo han finalizado la secundaria y el 24% de los que tienen másters ya han fundado otra startup anteriormente,
- > El 13% de los PhD vienen del sector público.

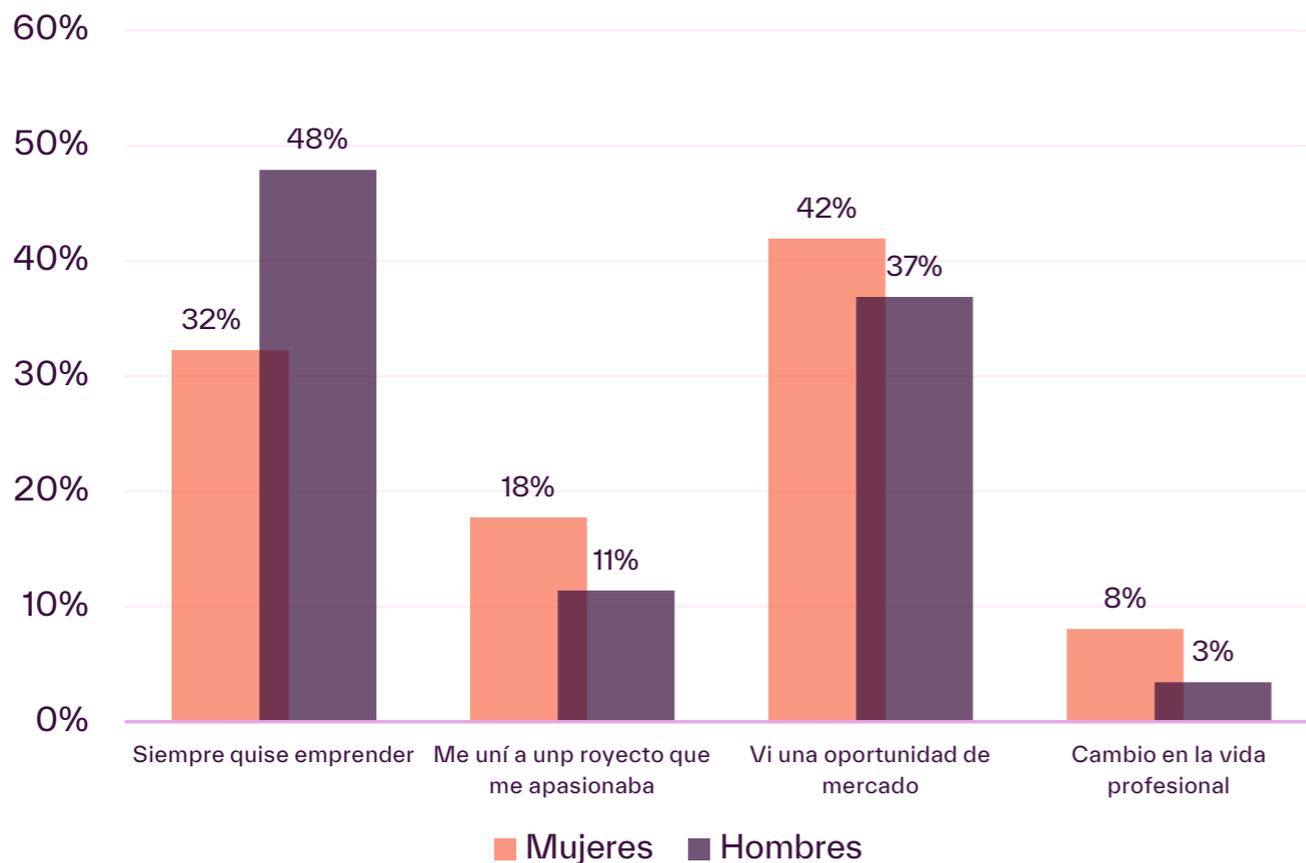
## SITUACIÓN LABORAL ANTERIOR | Relación entre PHD y sector público

En la mayoría de las regiones, el porcentaje de PHDs que vienen de trabajar en el sector público oscila entre el 10 y el 12%.

% PHD que viene de trabajar del sector público



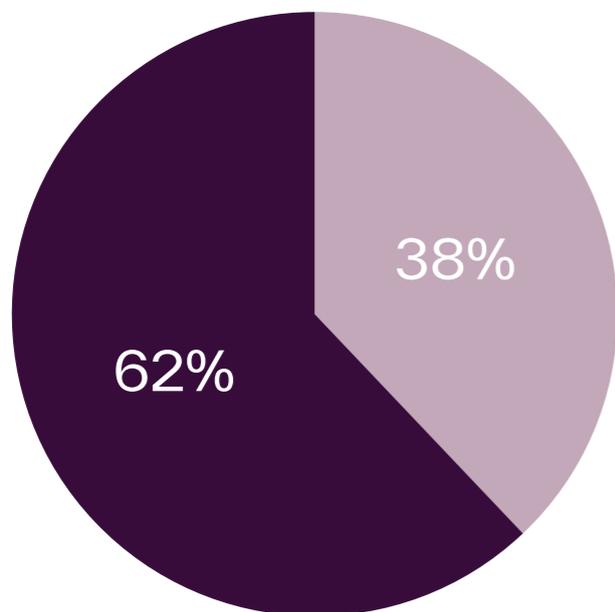
## MOTIVACIÓN PARA EMPRENDER España



Mientras que el 48% de los hombres afirman haber querido emprender siempre, las mujeres emprenden para cubrir una necesidad de mercado detectada (42%). Además, el 18% se unió a proyectos ya desarrollados (frente al 11% de los hombres) y el 8% de mujeres busca un cambio profesional (frente al 3% de hombres).

## EMPRENDEDOR EN SERIE España

### MUJERES



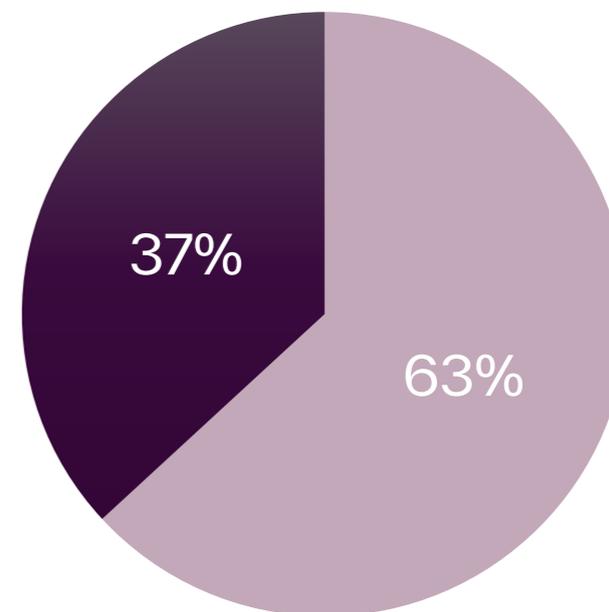
Las **emprendedoras en serie** representan el mismo porcentaje de **hombres emprendedores nuevos**.

Esta cifra es **menor** que en 2023, cuando el 43% de las mujeres eran emprendedoras en serie.

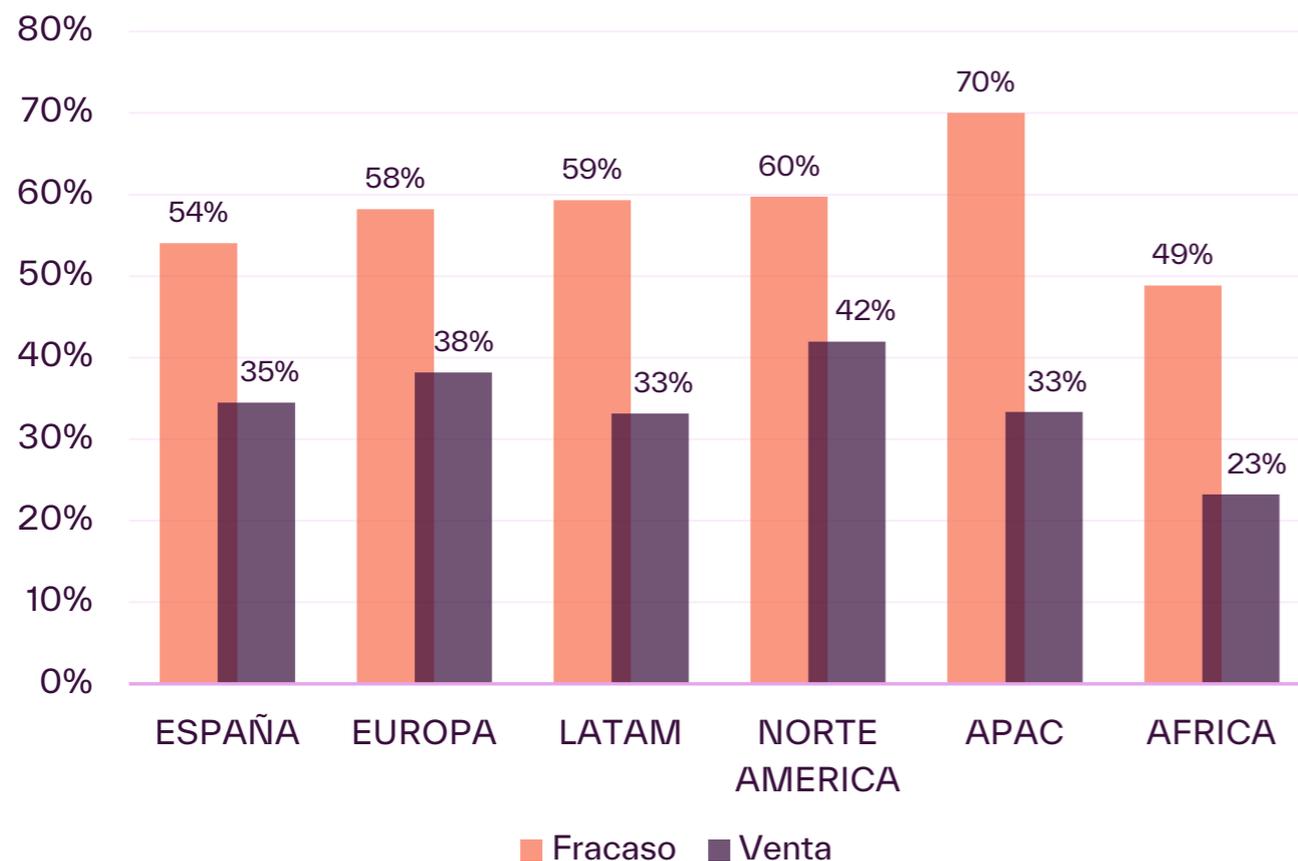
■ En serie

■ Novel

### HOMBRES



## EMPRENDEDOR EN SERIE

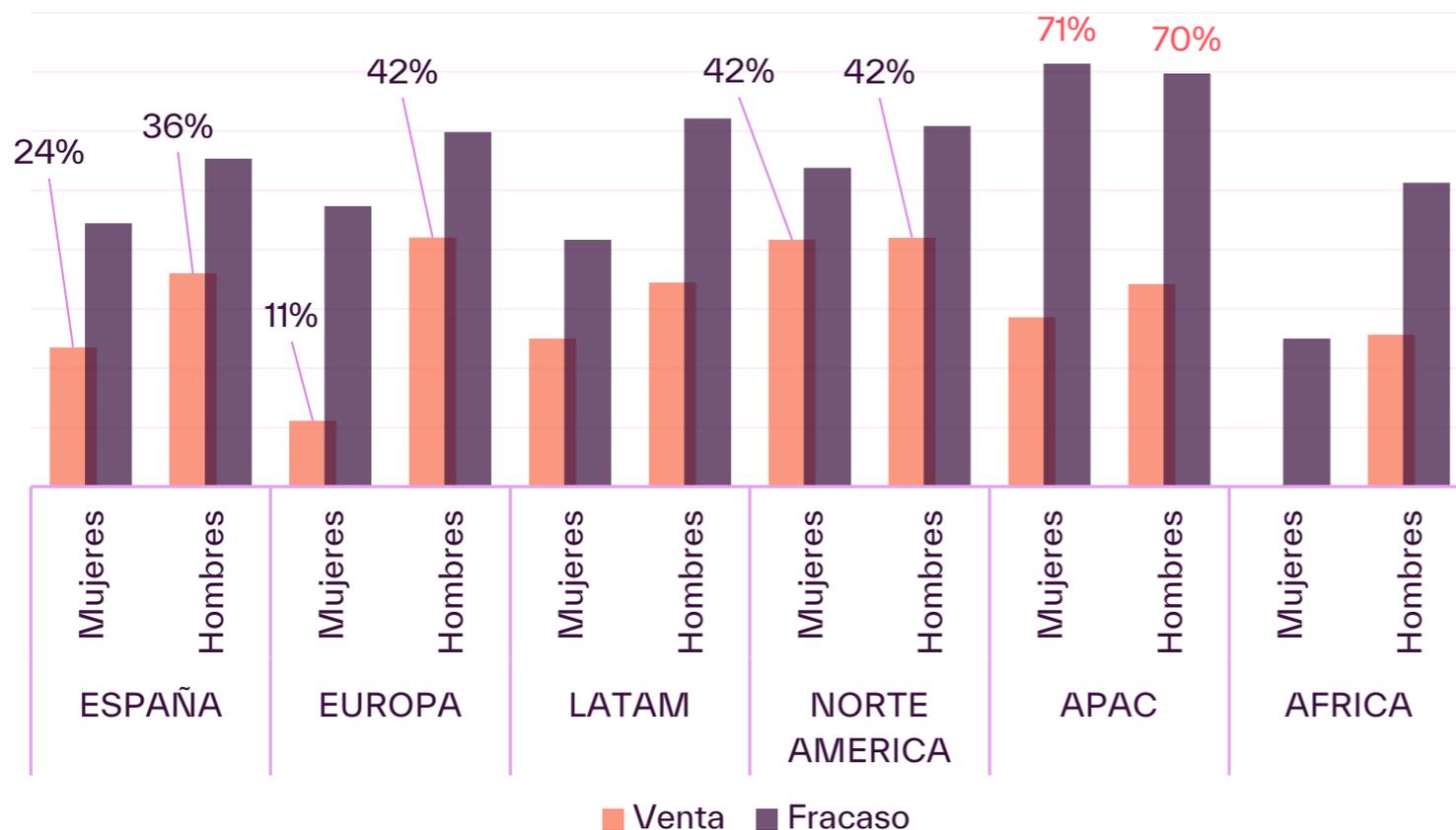


El 58% de los emprendedores españoles son emprendedores en serie. De ellos, el 35% afirma haber logrado vender su startup y el 54% haber fracasado anteriormente.

Norte América y Europa son las regiones que más venta de startups logran, mientras que España ocupa el tercer lugar.

Como contrapartida, APAC es la región que más fracaso tiene.

## EMPRENDEDOR EN SERIE | Género

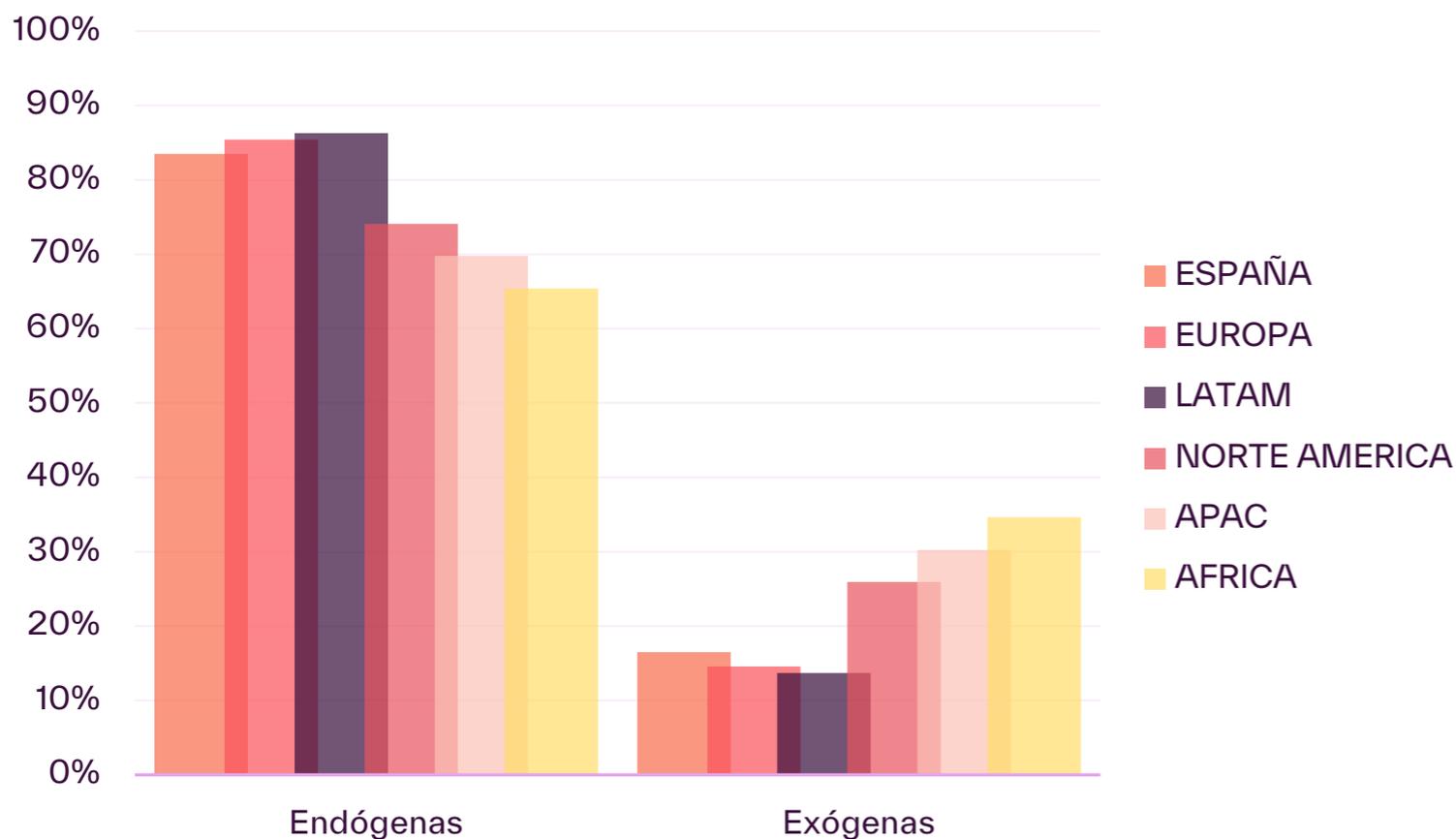


En España el porcentaje de mujeres que han logrado la venta es un 12% menor que en el caso de los hombres. Se ve una mayor brecha en el resto de Europa, donde el 42% de los hombres lo han logrado, pero solo el 11% de las mujeres han conseguido vender su empresa.

Norte América es la única región donde las ventas de startups están igualadas para ambos géneros.

APAC es la región con mayor fracaso per cápita: 7 de cada 10 emprendedores se han visto obligados a cerrar su negocio.

## EMPRENDEDOR EN SERIE ¿Por qué fallan al emprender?



Aunque muchas veces causas como las crisis económicas, la guerra o una pandemia pueden afectar el desarrollo y la viabilidad de una empresa, la mayoría de los emprendedores atribuyen sus anteriores fracasos a malas decisiones propias.

## **EMPRENDEDOR EN SERIE** ¿Por qué fallan al emprender?

*“Anything can happen - prepare on that, Focus on customer needs, not on what you want to do. Prepare on market change, Risk management is important. Secure funding!”*

*“I learnt that its important to study your market, to do your financials and the team that you work with is essential. Customer is always number one.”*

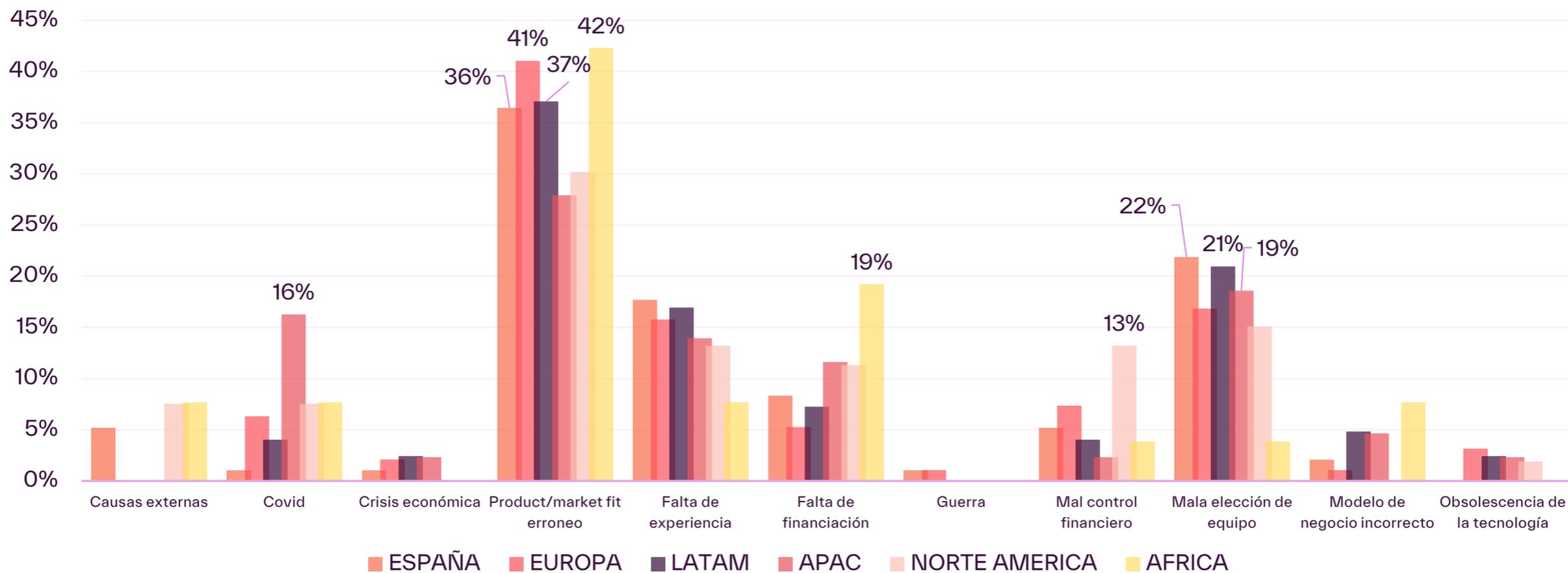
*“Don't try to solve a problem than don't exist.”*

*“Build the right expert team, market research and validation is a must. Start immediately!”*

*“A good idea does not mean anything; implementation is the most important thing.”*

*“Financial needs must be considered years before it needed, and problems between partners must be solved at the very beginning.”*

## EMPRENDEDOR EN SERIE | ¿Por qué fallan al emprender?



## EMPRENDEDOR EN SERIE ¿Por qué fallan al emprender?

Entre las principales razones para fracasar a la hora de emprender se encuentran:



La falta de estudios de mercados que lleven a un correcto ajuste entre el producto y el consumidor (36% de media)



La elección incorrecta del equipo, tanto fundador como no (18% de media)

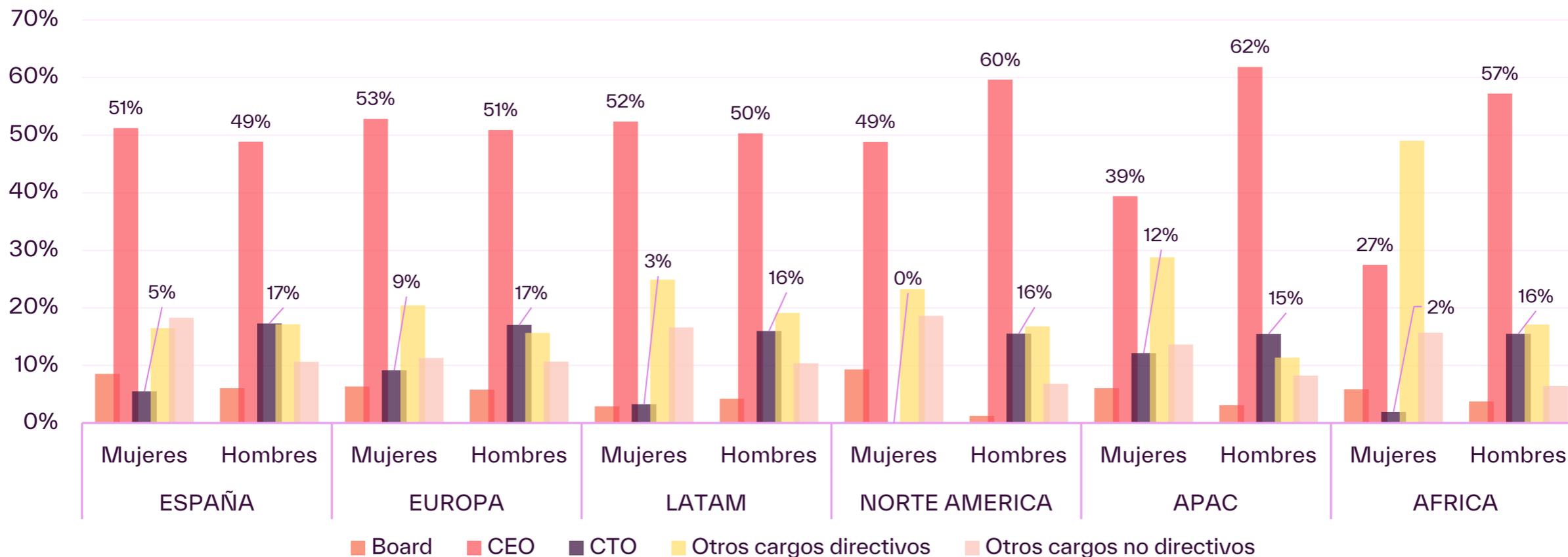


En zonas como Asia, el COVID tuvo un mayor impacto en las startups. De hecho, un 16% le atribuya su cierre a la pandemia.



En Norte América la falta de conocimiento financiero ha hecho que un 13% de las startups se vean obligadas a cerrar.

## FUNDADORES | Comparativa cargos según género



## FUNDADORES | Comparativa España cargos según género

CARGO	MUJERES	HOMBRES
Board	9%	6%
CEO	51%	49%
COO	10%	9%
CTO	5%	17%
Otros cargos directivos	6%	8%
Cargos no directivos	18%	11%

Los españoles somos más equilibradas en reparto de cargos.

Junto con Europa y LATAM son las únicas regiones en las que las mujeres lideran en CEOs.

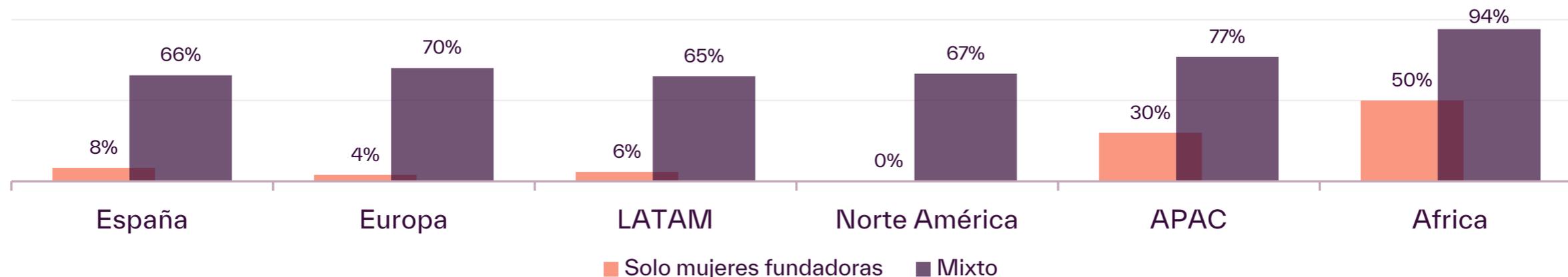
El perfil CTO sigue estando muy por debajo, superando el 10% solo en APAC.

Un 18% de las mujeres fundadoras españolas no ocupan cargos directivos en sus startups.

## FUNDADORES | Tipo de Equipos

	ESPAÑA	EUROPA	LATAM	NORTE AMÉRICA	APAC	ÁFRICA
	59%	62%	55%	64%	59%	48%
	10%	9%	10%	8%	10%	9%
	31%	28%	35%	28%	31%	43%

## FUNDADORES | Distribución de CEOs hombres según tipología de equipos.



La presencia de CEOs masculinos lidera en todas las regiones.

Específicamente en España, para equipos exclusivos femeninos hay un 8% de CEOs hombres (4% más que en el resto de Europa) y en equipos mixtos, un 66%, dato que no ha mejorado en el último año.

Norte América es la única región que tiene 100% de mujeres CEOs en equipos exclusivos femeninos, no sintiéndose obligadas a contratar talento masculino para cubrir ese cargo.



02  
LA STARTUP



**ANTIGUEDAD:** 3,19 años

**FUNDADORES:**

- Entre 2 y 3
- principalmente hombres

**EMPLEADOS:** entre 2 y 10

**NIVEL DE INGRESOS:** moderado

**EBITDA POSITIVO:** 18%

- **De media, una startup española tiene 3,19 años** (ligeramente más madura que en 2023 que era de 3,12), encontrándose las startups más maduras en el sector Fintech y salud y las más jóvenes en los de media y sostenibilidad.
- **El 70% tiene entre 2 y 10 empleados**, 2% más que en 2023, y el 60% tenía la intención de contratar empleados a lo largo de 2024.
- **Aunque la tendencia a emprender en grupos reducidos de 2 o 3 personas persiste (54%) es menor que en 2023 (63%).** En 2024 se registra un crecimiento del 8% en grupos de más de 4 y de un 2% para solopreneurs.
- **El 31% tiene equipos mixtos** (hombres y mujeres), acumulando una caída del 4% desde 2022, porcentaje que se suma al rango de empresas fundadas solo por mujeres (10% en total, acumulando un 4% de crecimiento desde 2022).
- **El 20% son scaleups.**
- **Un 56% ya está generando ingresos**, (acumulando una caída del 4% desde 2022), y el 13% supera los 500k anuales (2% más que en 2023).
- **Un 18% afirma haber alcanzado el EBITDA positivo** (2% más que en 2023).
- El 49% se financian con recursos propios (5% más que en 2023) y el **29% con recursos privados** (4% menos que en 2023).

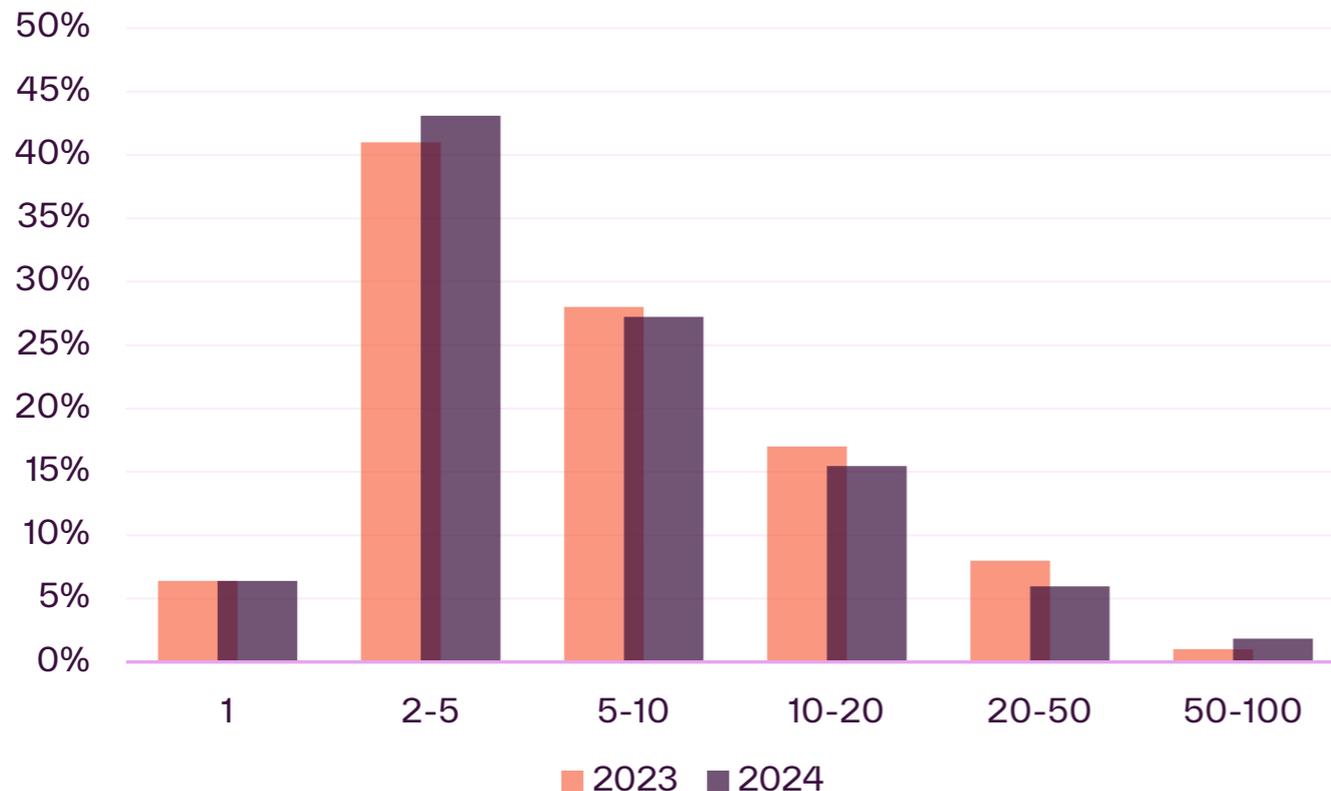
perfil de  
**la startup**  
en **ESPAÑA**

## MADUREZ DE LAS STARTUPS

	INDUSTRIA	EDAD DE LA STARTUP	%
	Media	Menos de 1 año	13%
	Impacto social y sostenibilidad		
	Fintech	Entre 1 y 3 años	11%
	Salud	Entre 4 y 5 años	18%
		Más de 5 años	12%

## CONTRATACIONES EN STARTUPS

CANTIDAD DE EMPLEADOS

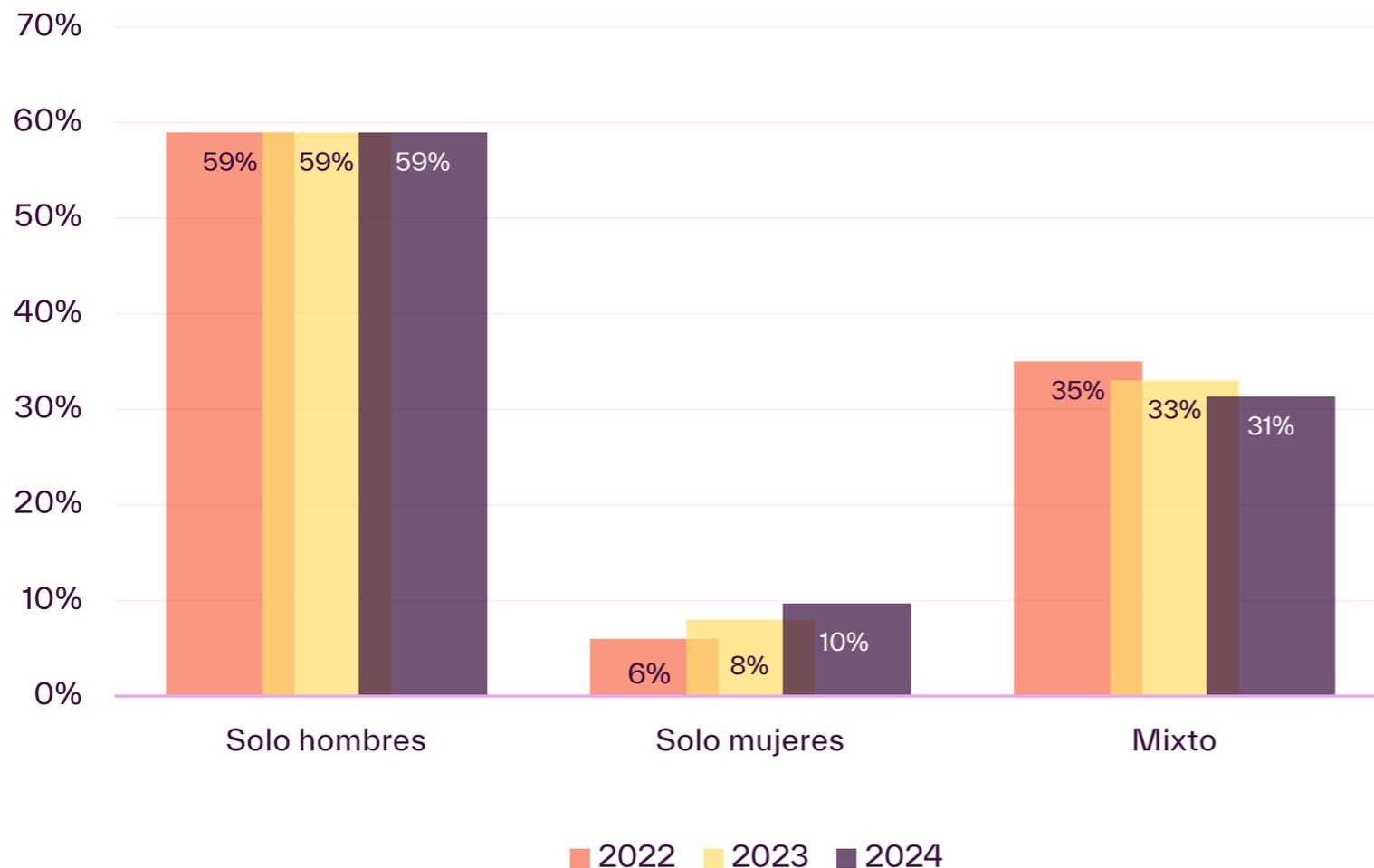


El 60% de las startups aseguran buscar contratar talento en el corto plazo.



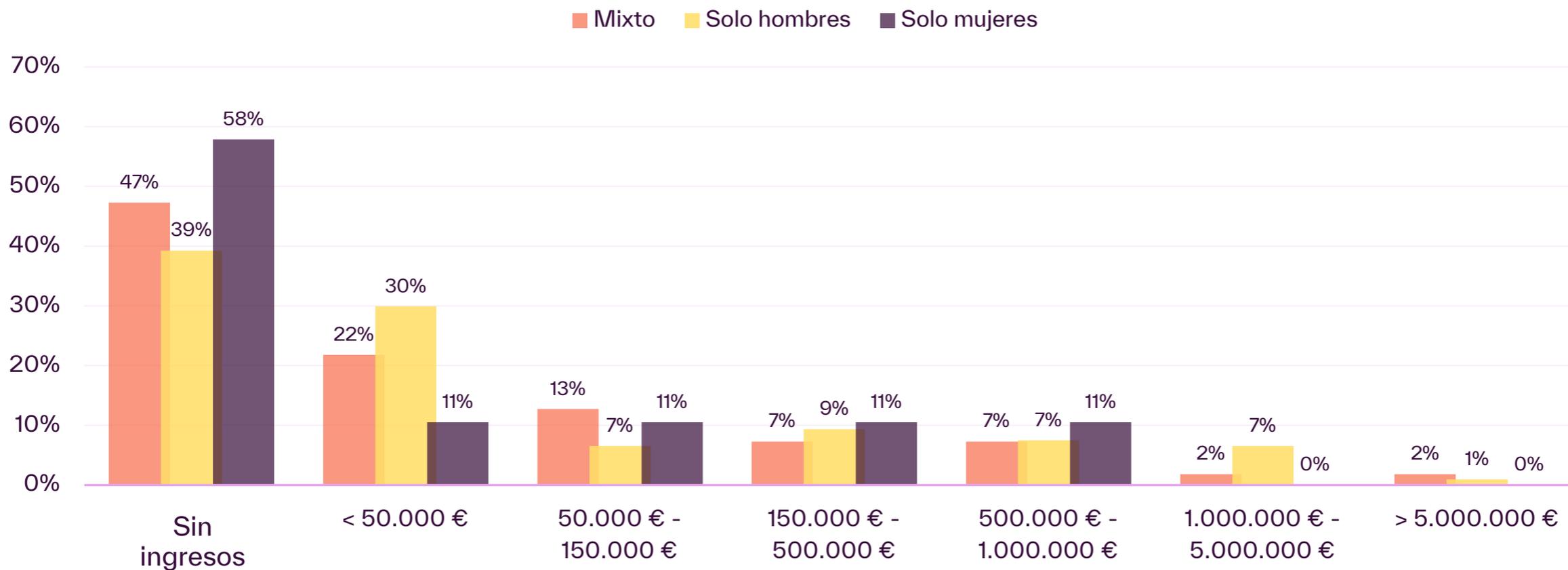
Las principales áreas de contratación son marketing, desarrollo software y ventas.

## TIPOLOGÍA DE EQUIPOS FUNDADORES | España

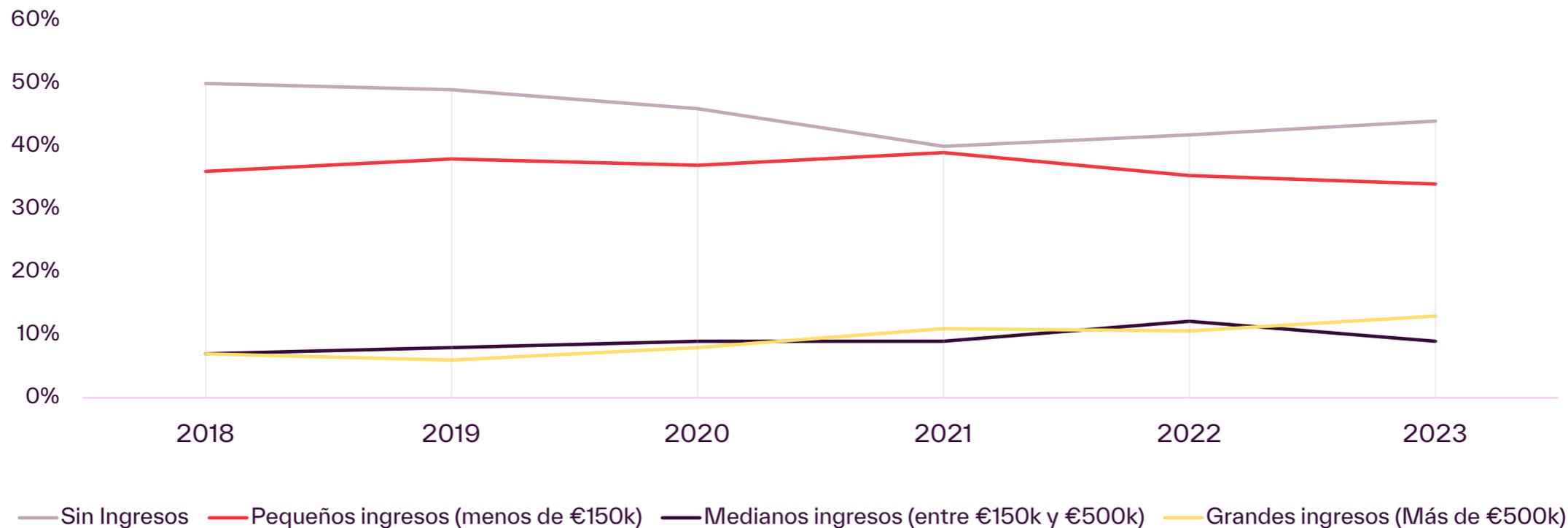


Mientras que la proporción de equipos solo masculinos se ha mantenido estable los últimos 3 años, los equipos femeninos muestran una leve tendencia al alza en detrimento de los equipos mixtos.

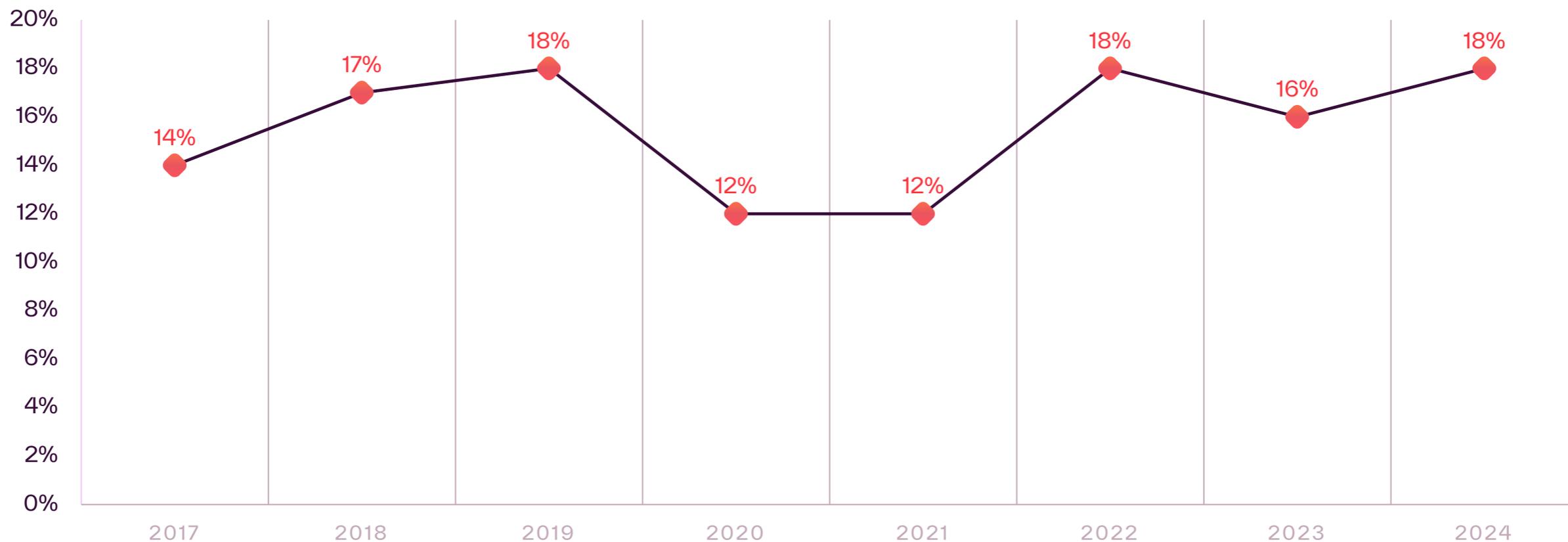
## INGRESOS POR TIPOLOGÍA de equipo fundador



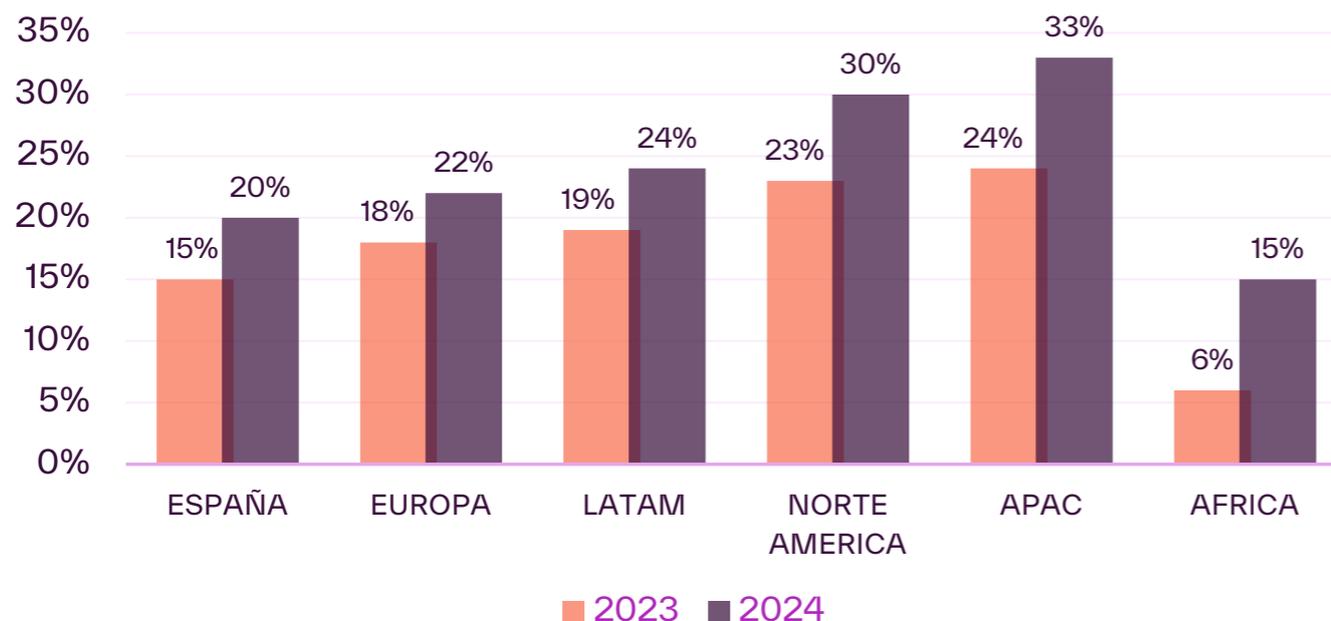
## INGRESOS REALES EVOLUCIÓN ESPAÑA | 2018 - 2023



## EVOLUCIÓN EBITDA POSITIVO ESPAÑA | Evolución 2017 - 2024



## STARTUPS CON PATENTES por región



En todas las regiones se ve una clara tendencia hacia la necesidad de registrar tecnologías para proteger los desarrollos que una startup haga.



Madrid y Cataluña son las comunidades con más patentes en España.



# EL ECOSISTEMA



**EL  
ECOSISTEMA**

**INDUSTRIAS:** Healthcare y fintech

**TECNOLOGIA:** IA

**PRODUCTO:** Software

**CLIENTE:** B2B

**MODELO DE INGRESO:** Suscripción

**PRIMERA RONDA DE FINANCIACIÓN:**  
capital propio

**PRINCIPAL NECESIDAD:** Inversión

- La inteligencia artificial se ha convertido en la principal tecnología utilizada por las startups, logrando España un crecimiento de 10% en 3 años.
- El 50% de las startups ofrecen exclusivamente softwares y otro 30% lo combina con alguna otra forma de servicio.
- El B2B domina el mercado, ya sea como cliente exclusivo o combinado con consumidor final, mientras que el B2C decrece.
- La suscripción continúa siendo el modelo de negocio preferido entre las startups españolas, europeas, asiáticas y norteamericanas. El pago por uso lidera el mercado latino y africano.
- Las expectativas de contratación laboral caen un 10% en 3 años.
- El capital propio como primera ronda de financiación coge fuerza en 2024 y sube un 5%.
- España crece un 2% en EBITDA positivo. Además, las startups que no lo han logrado son más optimistas que el resto de regiones en creer que llegarán a conseguirlo en un año.
- En casi todas las fases, las startups españolas buscan menos financiación que el resto de Europa, dato que se ve acentuado en el caso de negocios consolidados.
- Si bien el top de objetivos de desarrollos más buscados se mantiene desde 2021, en 2024 toman fuerza la acción por el clima y la producción y consumo responsable.

## TOP 10

## INDUSTRIAS

1. ▲ Healthcare
2. ▼ Fintech
3. Desarrollo de software
4. Green business
5. Educación
6. ▲ Impacto social
7. ▼ AgroTech
8. Data y analítica
9. ▲ Servicios para la productividad
10. ▼ Proveedor de servicios

## TECNOLOGÍAS

1. Inteligencia artificial
2. Digital y aplicaciones
3. ▲ APIs
4. ▼ Blockchain
5. Big Data
6. Cloud
7. ▼ IoT/loE y sensores
8. Biotech
9. ▲ Tecnologías médicas
10. ▼ Nuevas interfaces interactivas

## MUJERES | Top 10 sectores con mayor presencia femenina

	2024	2023	
1	Salud	Salud	=
2	Educación	Educación	=
3	Impacto Social	Green business	^
4	Desarrollo software	Impacto social	^
5	Media	Agrotech	NEW

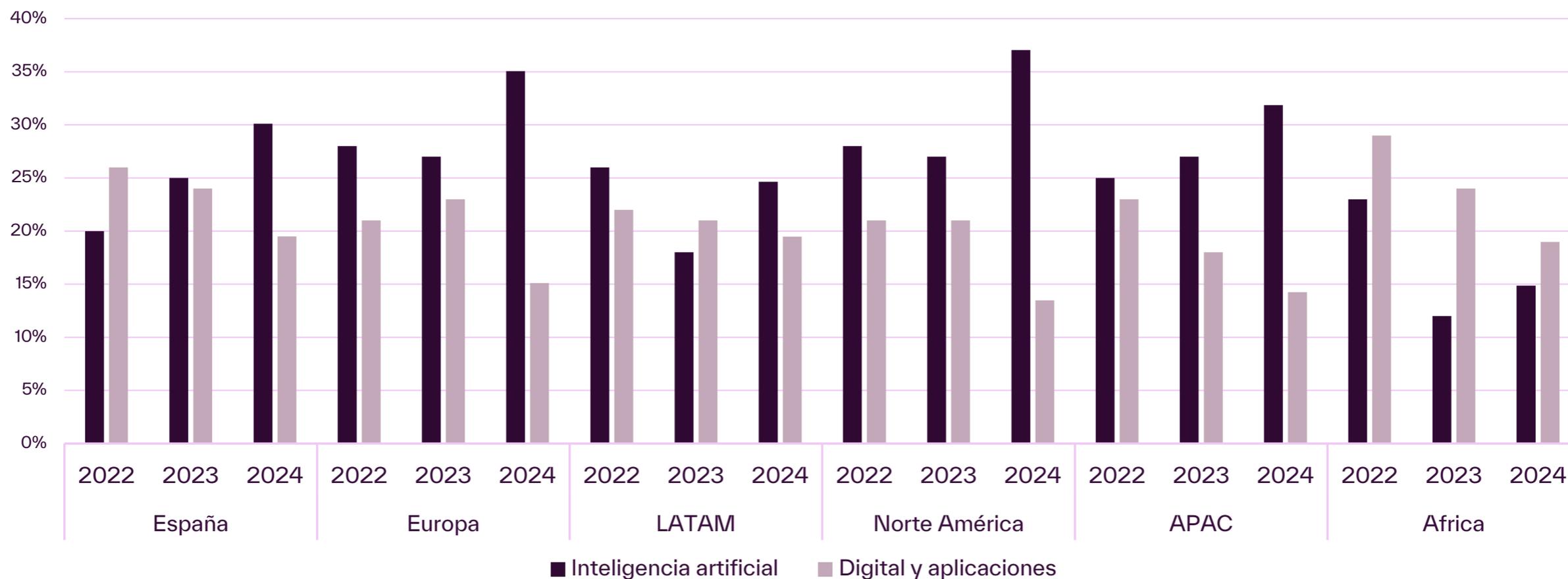
	2024	2023	
6	E-commerce	Fintech	NEW
7	Green business	Servicios	v
8	Fintech	Desarrollo software	v
9	Bienestar	Data y analítica	NEW
10	Ciberseguridad	Medios y comunicación	NEW

## **MUJERES** | Top 10 actividades con mayor presencia femenina

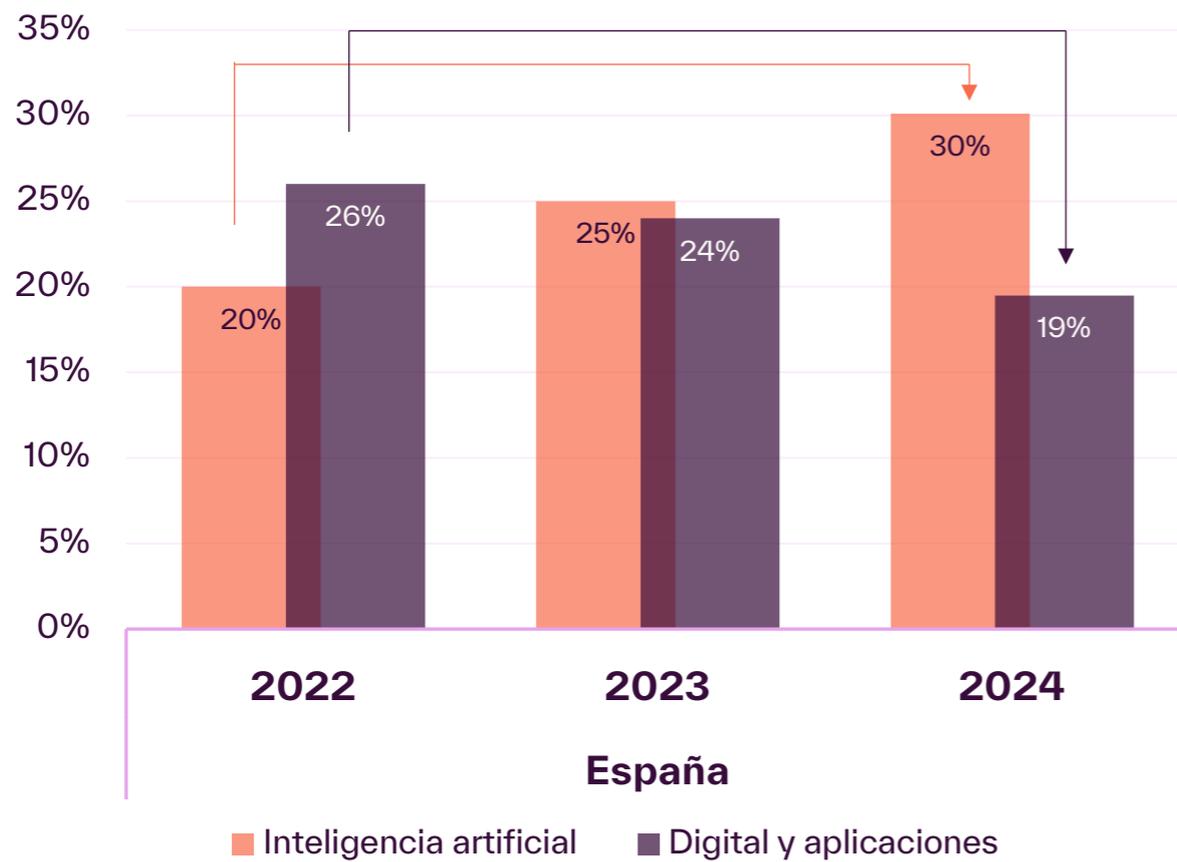
# 2024

- 1** SERVICIOS DE TRASLADO Y ALMACENAMIENTO
- 2** RETAIL ENERGÉTICO
- 3** MASCOTAS
- 4** INGENIERÍA CIVIL
- 5** ELECTRÓNICA DE CONSUMO
- 6** DRONES
- 7** PESCA Y AGRICULTURA
- 8** SERVICIOS PÚBLICOS
- 9** JUEGOS DE AZAR
- 10** ARQUITECTURA

## TOP TECNOLOGÍAS por región | Comparativa



## TOP TECNOLOGÍAS ESPAÑA | Evolutivo



**Norte América** lidera en IA con un **37%** de sus startups utilizando esta tecnología de alguna manera.

Lo sigue **Europa**, con un **35%** y **APAC**, con un **32%**. España cuenta con un **30%**.

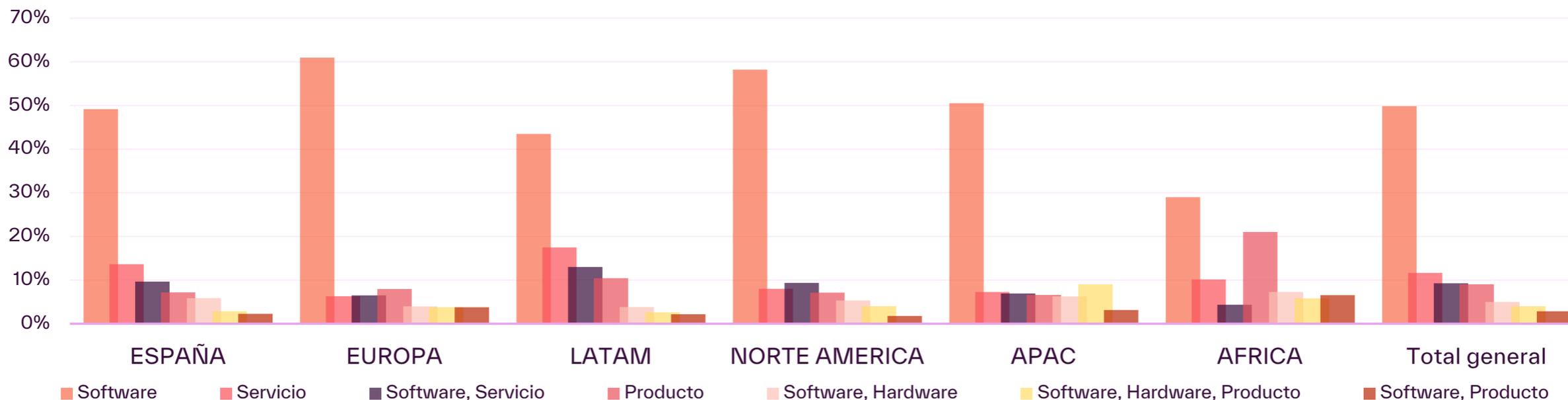
Destaca el **crecimiento** que registra España año a año en este campo.

Por el contrario, el mundo de las apps decrece.

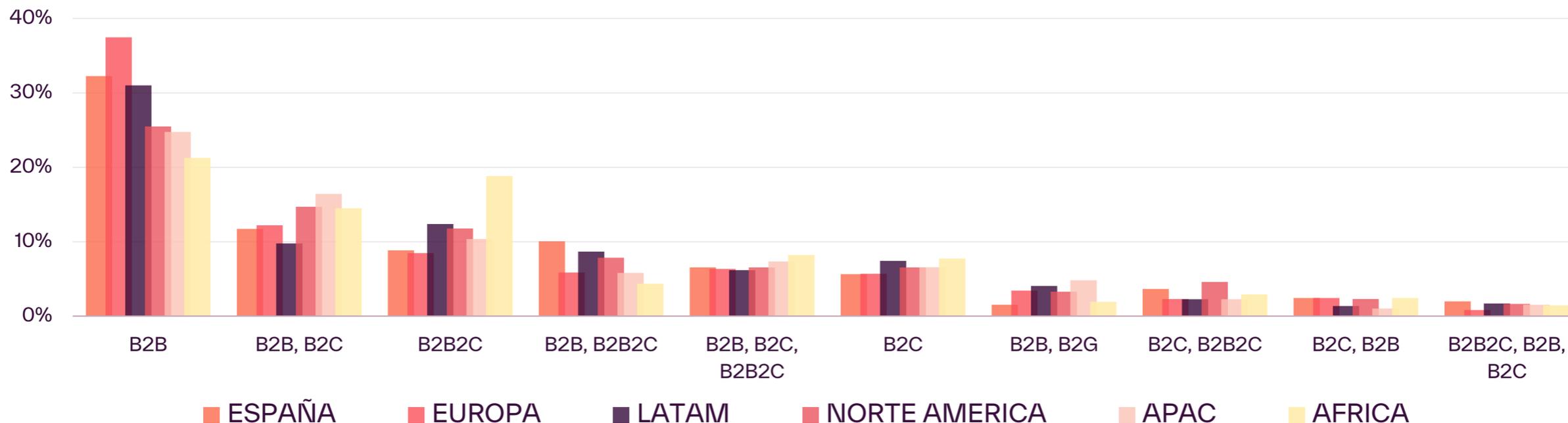
## TIPO DE PRODUCTOS | SERVICIOS por región

El 50% de las startups a nivel global ofrecen únicamente software como producto y otro 33% lo combina con alguna otra forma de servicio para aumentar su rentabilidad.

España sigue esta tendencia: el 49% se dedica exclusivamente a softwares y otro 32% lo combina con más formas de productos.



## TIPO DE CLIENTE

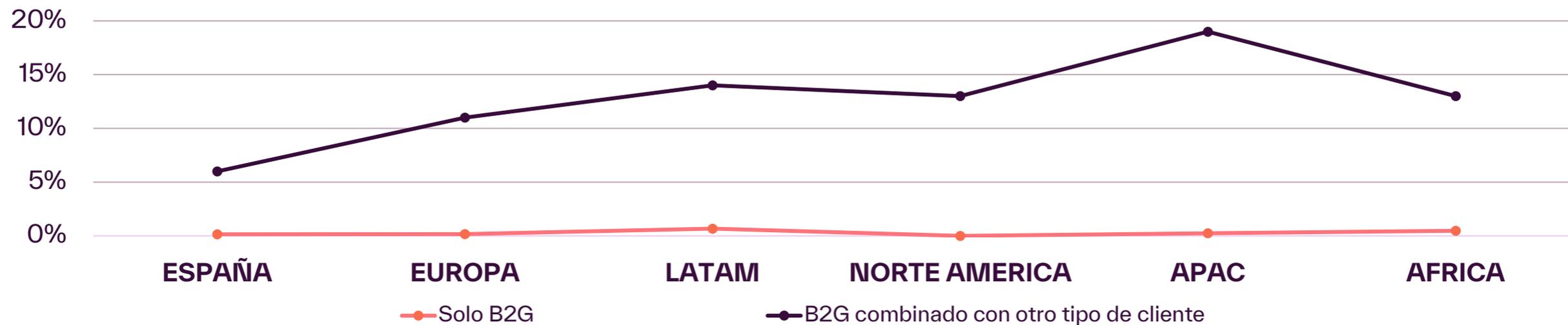


El **31%** de las startups tienen exclusivamente a **empresas** como clientes, 4% más que en 2023.

El **47%** lo combina con **consumidor final o administraciones públicas**.

El **7%** dirige sus productos o servicios exclusivamente a **consumidor final**, 2% menos que en 2023.

## TIPO DE CLIENTE | B2G



Si bien las startups no suelen dedicarse exclusivamente al **B2G**, algunas sí incluyen este modelo de negocio.

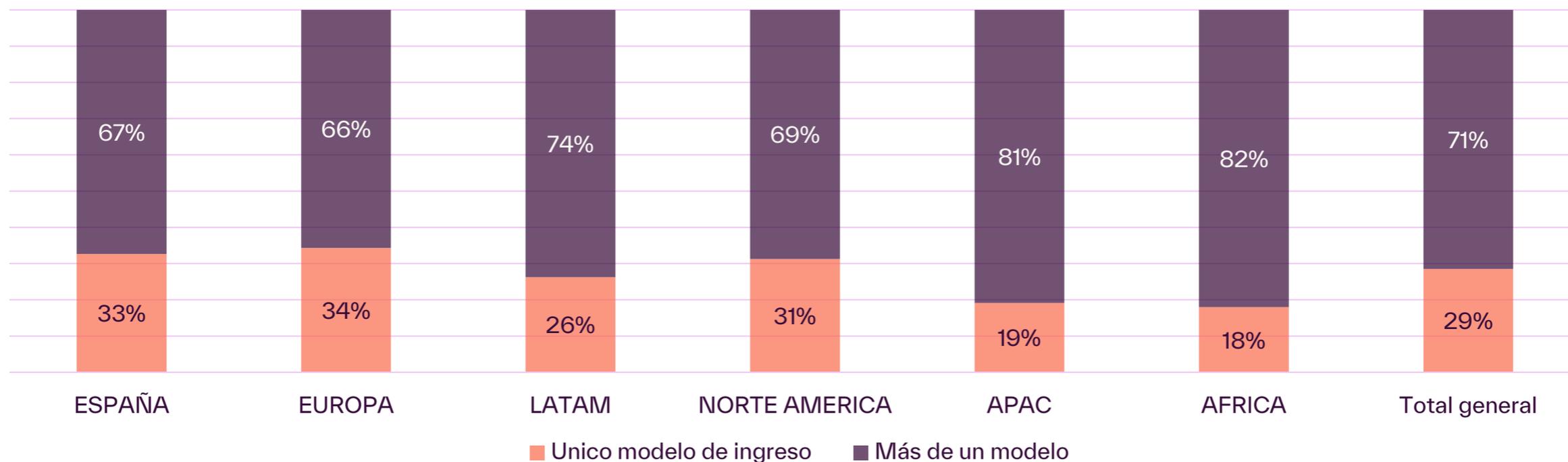
En **España** el **6%** de las startups tienen a las **administraciones públicas como clientes**; en el resto de **Europa** sube al **11%**.

Esta cifra es superior en el resto de las regiones, alcanzando el **19% en APAC**.

## MODELO DE NEGOCIO

Aproximadamente el 70% elige más de una forma de ingreso para diversificar su actividad.

3 de cada 10 startups en España, Europa y Norte América eligen enfocarse en un único modelo de negocio.

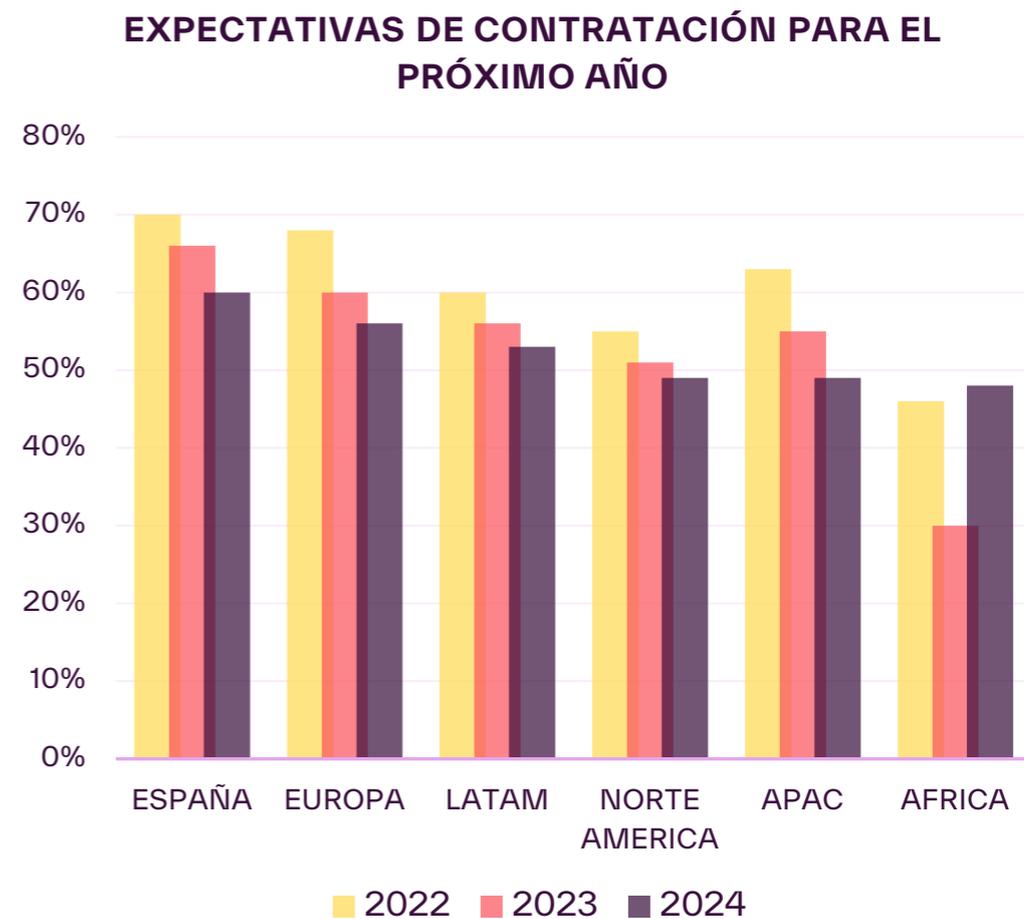
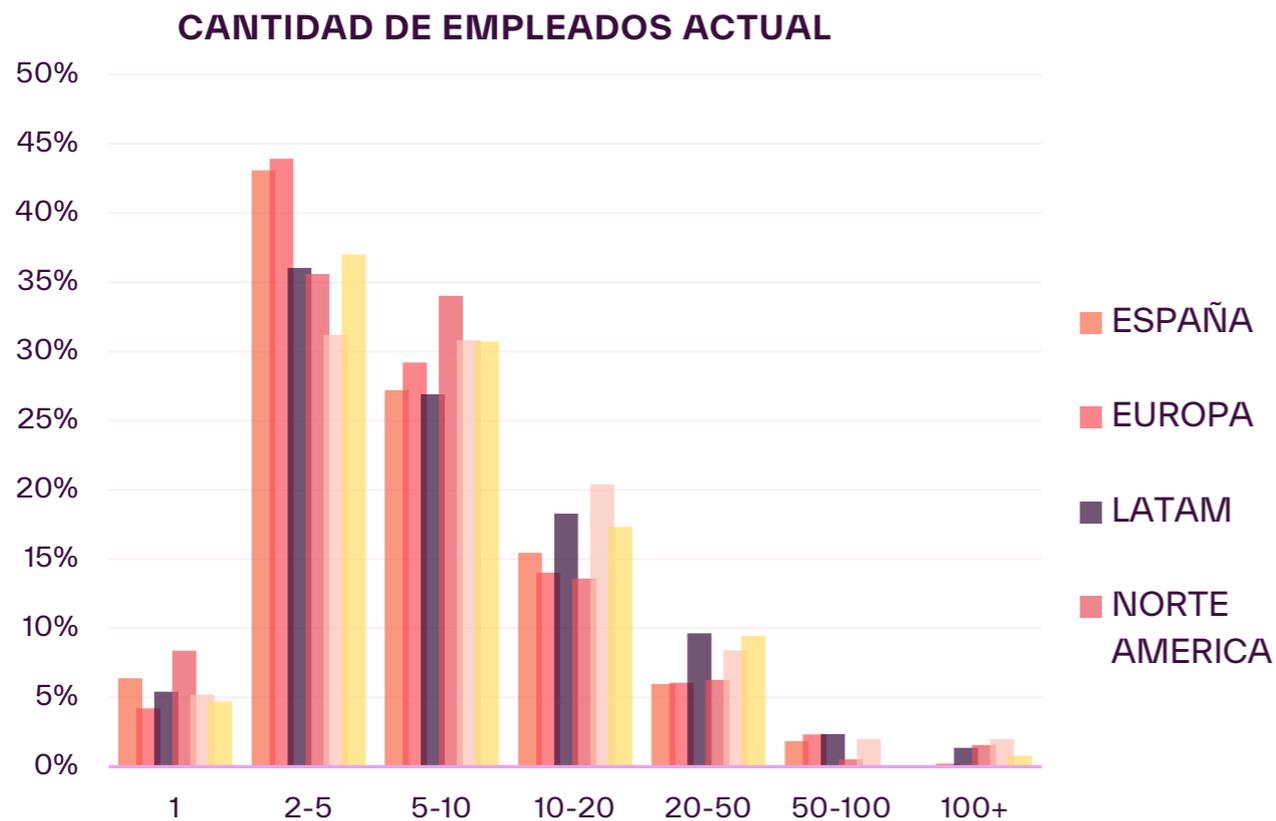


## MODELO DE NEGOCIO

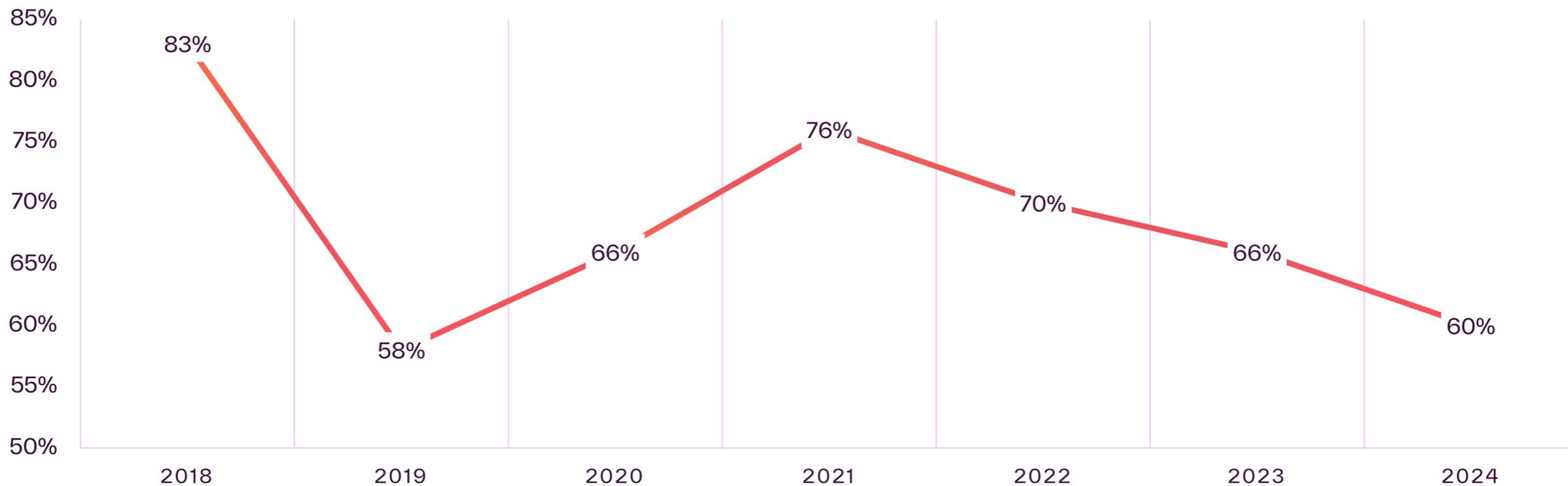
	ESPAÑA	EUROPA	LATAM	NORTE AMÉRICA	APAC	ÁFRICA
SUSCRIPCIÓN	26%	26%	18%	27%	15%	8%
PAGO POR USO	16%	10%	19%	12%	10%	21%

La **suscripción** es el **principal modelo de negocio** en las startups españolas, europeas, asiáticas y norteamericanas. El pago por uso lidera en el mercado latino y africano.

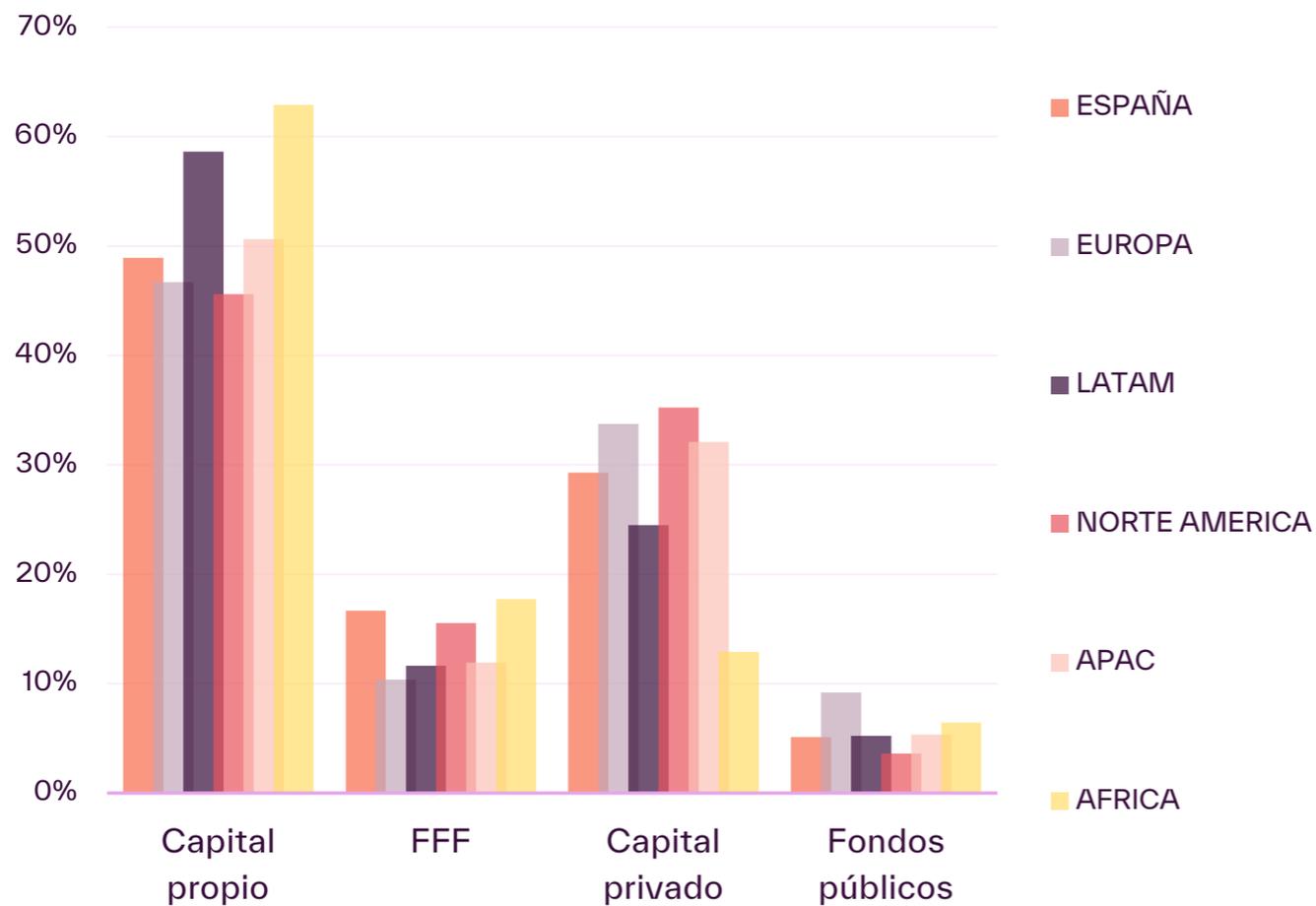
## N.º DE EMPLEADOS Y EXPECTATIVAS DE CONTRATACIÓN



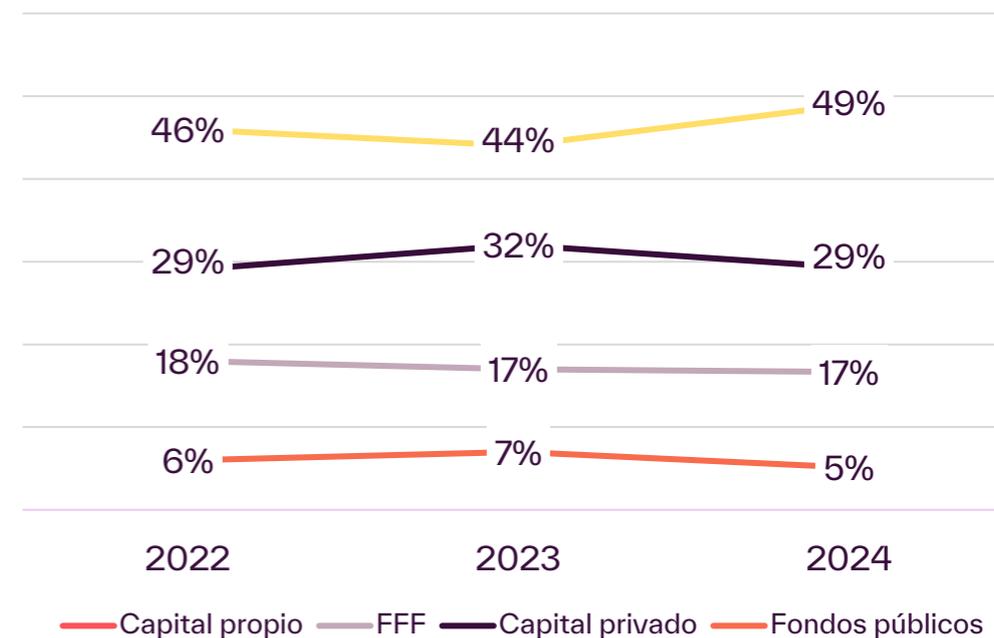
## EVOLUCIÓN DE PROYECCIÓN DE CONTRATACIONES España



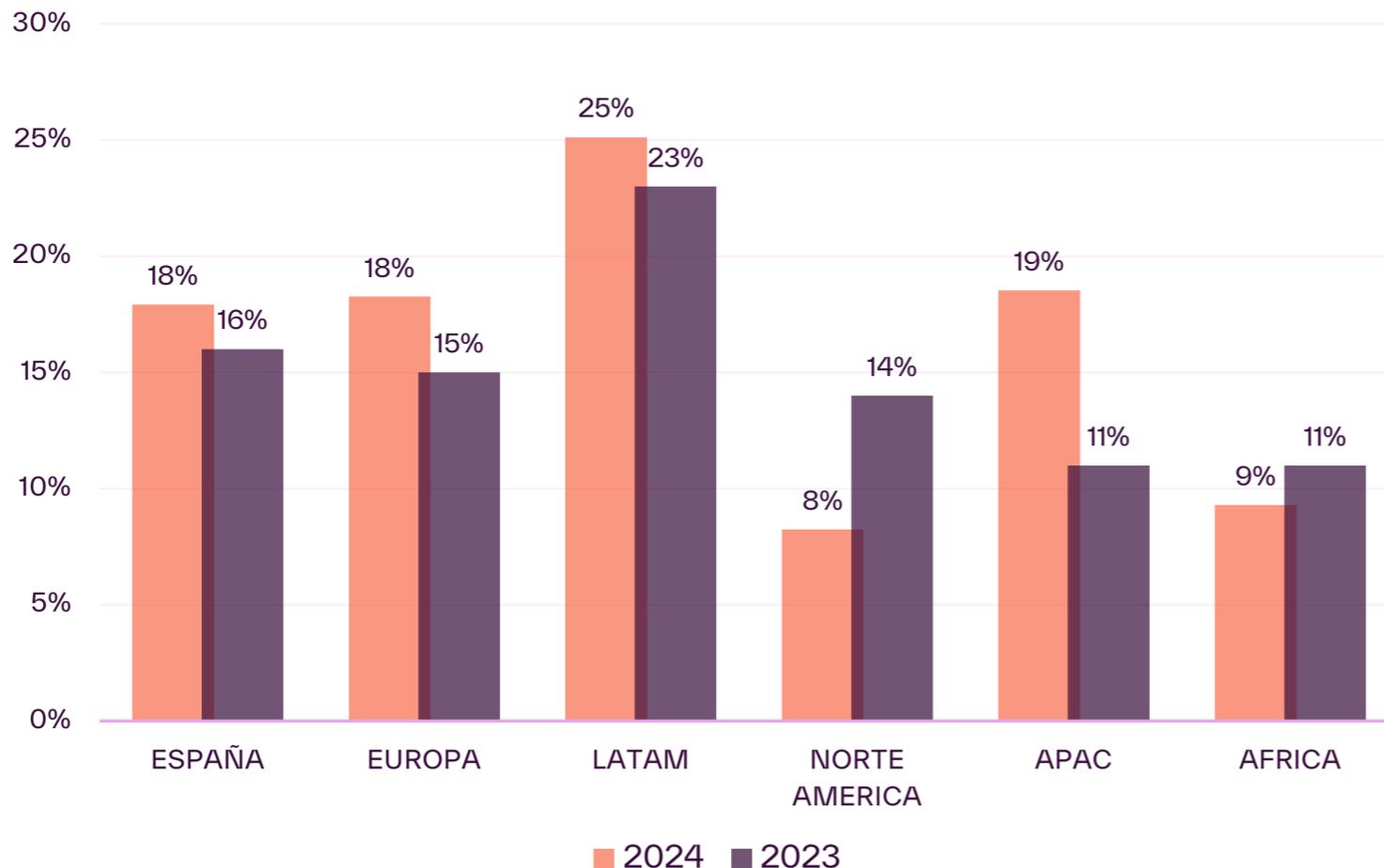
## ANÁLISIS PRIMERA RONDA DE FINANCIACIÓN *por región*



### Evolución España primera ronda de financiación



## EBITDA por región

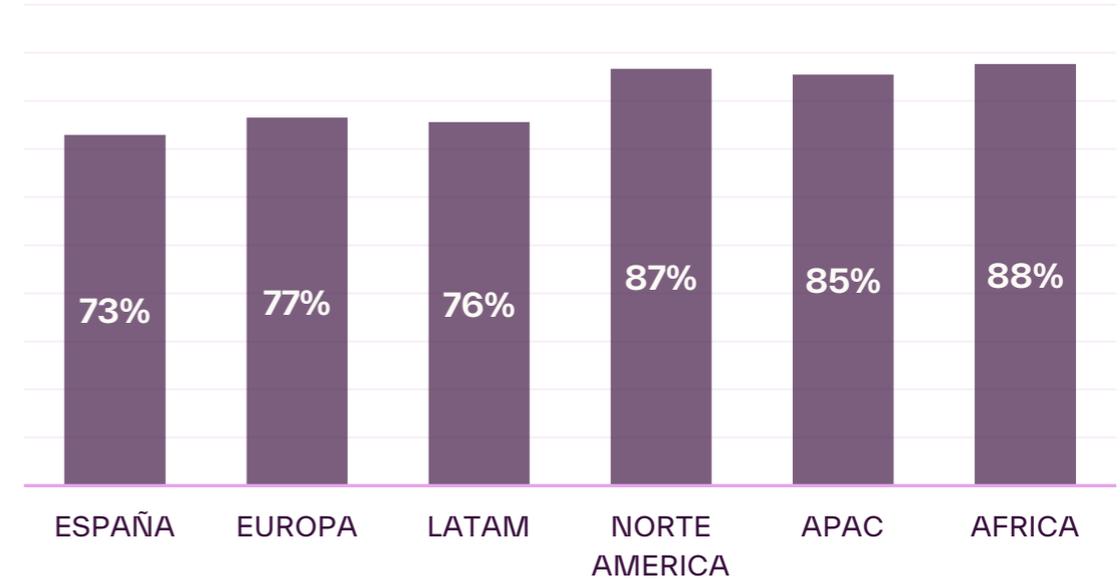
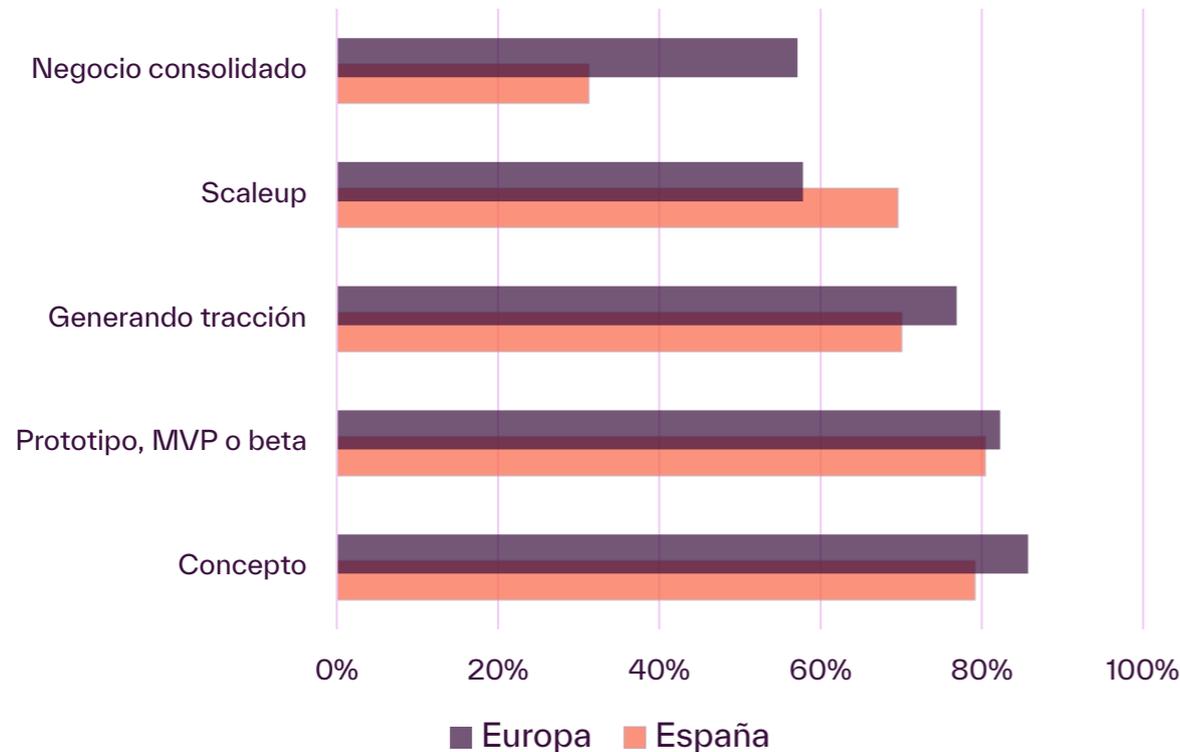


LATAM sigue siendo la región en alcanzar EBITDA positivo más rápidamente.

Además, el 46% de la región cree que lo alcanzará en un año, mientras que en el caso de España es el 36%.

## ¿QUÉ BUSCAN LAS STARTUPS?

La inversión sigue siendo la principal búsqueda entre las startups, especialmente en Norte América, APAC y África.

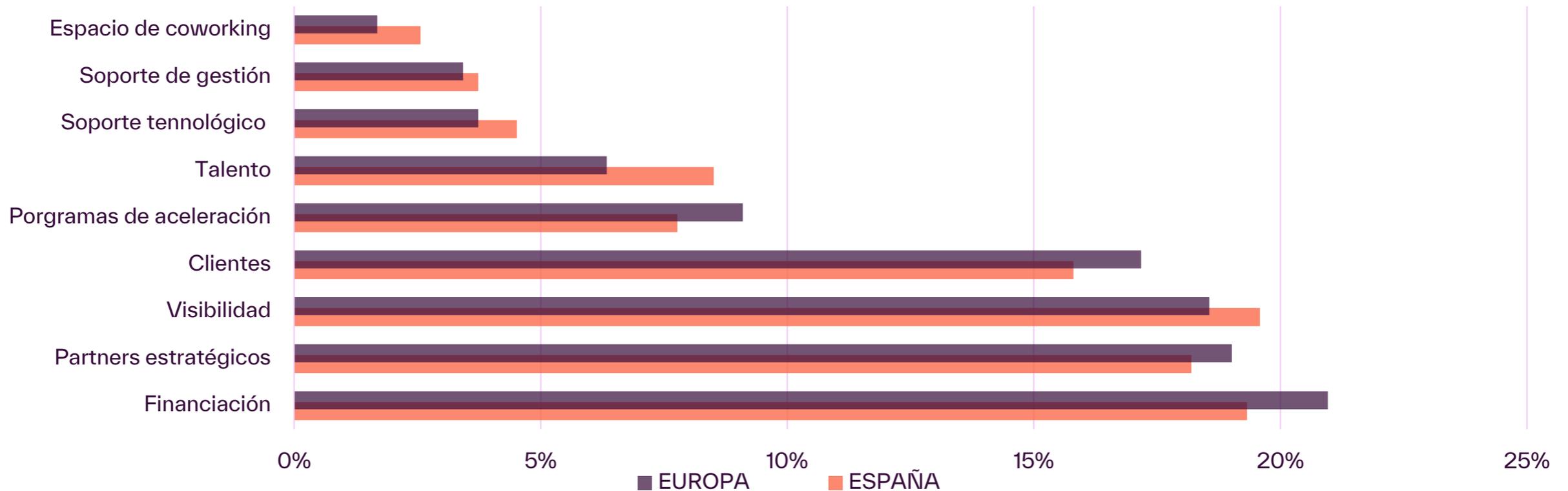


En casi todas las fases, las startups españolas buscan menos financiación que el resto de Europa, dato que se ve acentuado en el caso de negocios consolidados.

Además, las mujeres son más recelosas a pedir financiación que los hombres (64% vs. 74%).

## ¿QUÉ BUSCAN LAS STARTUPS?

Además de la inversión, la visibilidad y el talento se imponen en España frente a Europa, mientras que para el resto del continente los partners estratégicos, los clientes y los programas de aceleración suelen ser de las principales necesidades entre las startups.



## OPORTUNIDADES DE MEJORA | Por región



Acceso a financiación  
38%

0%



Fiscalidad para startups  
40%

0%



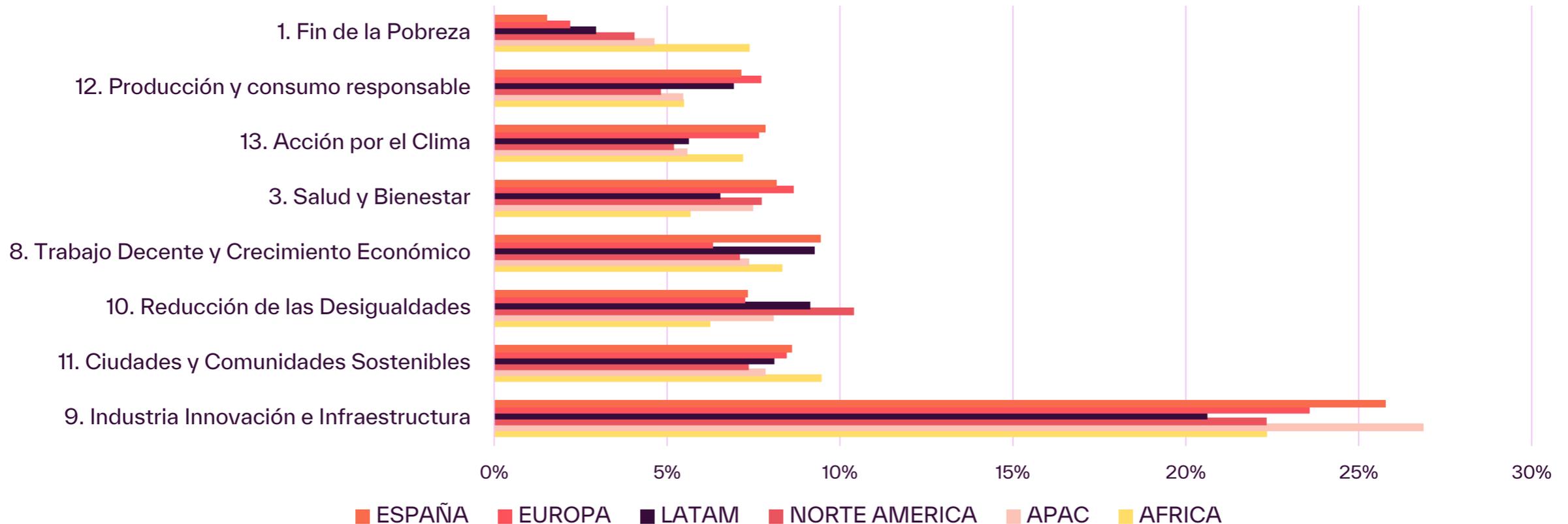
Flexibilidad de contratación  
33%

5%



## SOSTENIBILIDAD: Objetivos de desarrollo

Si bien el top de objetivos de desarrollos más buscados se mantiene desde 2021, en 2024 toman fuerza la acción por el clima y la producción y consumo responsable.





# CONCLUSIONES

**SOUTH  
SUMMIT**

2024  
MAPA DEL  
EMPRESARIADO



# SOBRESALIENTE

- Emprendedores altamente cualificados.
- Emprendedores conscientes de sus errores y con gran capacidad de aprendizaje.
- Rápida adopción de nuevas tecnologías.
- Incorporación de la sostenibilidad en la cadena de valor.

SOBRE  
SALIENTE

**SOUTH  
SUMMIT**

2024  
MAPA DEL  
EMPENDIMIENTO



# PROGRESA ADECUADAMENTE

- El emprendedor en serie continúa representando el 60% del ecosistema.
- Necesidad de patentes como modo de protección de desarrollo tecnológico.
- Consolidación de un modelo de negocio ganador: B2B, suscripción y software.

PROGRESA  
ADECUADAMENTE

**SOUTH  
SUMMIT**

2024  
MAPA DEL  
EMPRESARIADO



**NECESITA  
MEJORAR**

- Incorporación de la mujer en el ecosistema.
- Superar el techo del EBITDA positivo en el 18%.
- Fortalecer a las administraciones públicas como cliente/consumidor de startups.

NECESITA  
MEJORAR

SOUTH  
SUMMIT

2024  
MAPA DEL  
EMPRESARIADO



GRACIAS



SOUTH  
SUMMIT

POWERED BY:

ie  
UNIVERSITY



# MAPA DEL EMPRENDIMIENTO