

EN PORTADA

A LA ESTELA DE EE.UU. Y CHINA

1.504 son las 'start-ups' que había en el 2019 en Catalunya, principalmente en Barcelona

Barcelona mantiene el dinamismo

El trabajo en remoto puede beneficiar a Barcelona



ANA JIMÉNEZ

El ecosistema afronta un 2021 marcado por la prudencia inversora hasta que llegue la inmunidad

B. Gisbert

La plataforma de reparto a domicilio Glovo sigue siendo la única empresa unicornio de Barcelona desde finales del 2019 (Cabify es madrileña). La ausencia de megarrondas de financiación y de proyectos de gran tamaño ha impedido que otras start-ups entren en este club. A falta de cifras oficiales sobre el cierre del 2020, el informe de Atómico señala que la inversión en la ciudad de enero a septiembre apenas alcanzaba la mitad del total del 2019 (228 millones frente a 532 millones).

Sin embargo, el tejido emprendedor ha seguido mostrando signos de dinamismo. Según este estudio, Barcelona ha mantenido o incluso incrementado el ritmo de rondas de inversiones (en septiembre hubo 104 frente a las 113 del total del 2019). Hay que sumarle la actividad del cuarto trimestre.

Datos de Dealroom confirman esta tendencia. Según este agregador, que ya publica resultados globales del 2020 del conjunto de España (no desglosa por ciudades), la inversión se ha desplomado un 43%, de los 1.100 a los 620 millones de euros, pero la cifra de rondas se ha mantenido estable, de 331 a 330 operaciones.

En Barcelona, las empresas que han demostrado fuertes crecimientos o que han cerrado rondas superiores a 10 millones son, entre

otras, Paack, especializada en logística; Wallbox, dedicada a cargadores para el coche eléctrico; Onna, de software para empresas; Heura, de venta de hamburguesas y pollo de origen vegetal; Freshly Cosmetics, de cosmética natural; Factorial, especializada en recursos humanos; Colvin, de distribución de plantas y flores, o 011h, especializada en digitalizar e industrializar la construcción. Además, han seguido operando en el mercado empresas con trayectoria como Wallapop, Housfy, Travelperk, Kantox o Segura.

La pandemia y la parálisis de parte de la economía, especialmente de sectores como el turismo

y eventos, también se habrá llevado por delante otras start-ups, empresas que ya tienen una ratio de mortandad del 90% en tres años. Según Acció, la agencia para la competitividad de la empresa de la Generalitat, el año pasado había en Catalunya 1.504 start-ups. Falta conocer el recuento del 2020.

Para este 2021, los agentes del ecosistema auguran un año semejante al 2020 hasta que la población esté protegida contra el virus. "Hasta entonces, la actividad no se va a recuperar por completo. El clima inversor estará dominado por la prudencia, y los emprendedores seguirán priorizando la gestión de la tesorería para mantener la caja en lugar de desembolsar recursos en internacionalizarse. Las start-ups serán más camello que unicornio", explican Miguel Vicente y Miquel Martí, presidente y director general de Barcelona Tech City.

Además, el auge del teletrabajo puede beneficiar a Barcelona en cuanto a la acogida de talento internacional, ya que destaca por su calidad de vida, sostiene Jordi Aguasca, director de Acció,

Superada la crisis sanitaria, Barcelona Tech City confía en que se abra un periodo de tres o cuatro años marcado por el auge de digitalización de productos y servicios donde las start-ups tomen un rol protagonista de la economía. Justo antes de estallar la pandemia, en enero del 2020, la Generalitat se fijó el objetivo de alcanzar en 10 años los 15 unicornios en Catalunya. Habrá que ver si la digitalización que ha traído consigo la pandemia acelera la previsión o la crisis económica la ralentiza. ●

MILLONES DE EUROS

Inversión 2020 En el total estatal, ha caído un 43%, pero las operaciones se han mantenido

620

Tras la crisis sanitaria, las 'start-ups' capitalizarán el auge de la digitalización

Sin obsesionarse con ello, sostienen desde Tech City. Al fin y al cabo, un unicornio depende de la valoración de sus inversores. La creación de start-ups con valor añadido y que generen empleo es igual de deseable.

Dídac Lee

Cofundador de Galdana Ventures

Capital mundial del 'sportech'



Barcelona es una de las principales capitales mundiales del deporte. Los Juegos del 1992 la situaron en el mapa y hoy es sede de algunas de las principales entidades deportivas. Ya han pasado tres décadas y la ciudad tiene una nueva oportunidad: dar vida al mayor hub sportech del mundo, con proyectos y empresas que transformen la manera de disfrutar del deporte.

Llevo en el sector tecnológico desde 1995 y he participado en algunos de los grandes proyectos tecnológico-deportivos recientes, como la creación de Tradeinn, el mayor e-commerce español del deporte, o la transformación digital del Barça, la más relevante del deporte a escala mundial. Desde Galdana Ventures (un fondo con más de 1.000 millones de dólares bajo gestión) he podido conocer de cerca start-ups de referencia como Peloton o Zwift.

Mi trabajo me lleva a pasar largas temporadas en Silicon Valley y China, dos epicentros mundiales de la tecnología. Allí he conocido muchos ecosistemas y he aprendido de algunos de los mejores profesionales del sector. Y creo que debemos hacer varias reflexiones: ¿en nuestro ecosistema podríamos vincular la tecnología y el deporte? ¿Qué hace que un ecosistema sea potente y por qué Silicon Valley es Silicon Valley? La respuesta: el Valley es hardware y software. El hardware son elementos estructurales, como la calidad de vida. Pero también ayuda una cuestión como el clima, que permite que a pocas horas en coche pueda practicarse cualquier deporte. Sumemos la credibilidad de la marca Barcelona desde los JJ.OO. y ser sede de entidades como Barça, Dorna Sports o Euroliga, que la potencian en términos deportivos y de atracción de otros stakeholders.

Oportunidad Barcelona tiene a favor la presencia del Barça, Euroliga, Dorna Sports y un ecosistema emprendedor tecnológico creciente

Y añadamos la relevancia adquirida gracias al Mobile World Congress (MWC) y a un ecosistema tecnológico emprendedor creciente. Son ventajas estructurales que no tienen ni París, ni Berlín, ni Londres.

El software es un espíritu que se traduce en una especie de círculo virtuoso en el que la colaboración entre todos los stakeholders fluye de manera constante con un objetivo: conquistar un mercado. Y Barcelona debe aprovecharlo para erigirse en el mayor ecosistema sportech de Europa. He podido ver cómo otras capitales han creado sus valleys, y no hay duda de que Barcelona también tiene atributos y capacidades.

La ciudad debe tener su propio modelo. Tiene muchísimos elementos a favor (clima, talento local, capacidad de atraer talento internacional, etcétera), y los que no tiene podría llegar a desarrollarlos, como la sana ambición por un gran mercado. Y añadamos otra pieza. El liderazgo debe recaer en el sector privado, pero el papel de la administración es determinante para que el parque de instalaciones deportivas y sus clientes se conviertan en el laboratorio más realista que existe para validar productos y servicios. Ese puede ser el cambio diferencial en el modo en que las ciudades buscan este talento. |