

Título:	Competiciones de startup en España
Autor:	Dr. Alejandro Zornoza Somolinos
Extensión:	2102 palabras
Fecha:	Enero, 2022

Title:	Startup competitions in Spain
Author:	Dr. Alejandro Zornoza Somolinos
Size:	2102 words
Date:	January, 2022
Abstract:	<p>Startup competitions are one of the main means for startups to gain public recognition and, above all, to make themselves known to potential investors. Based on the pitch competition model, startups compete across different forums to be considered the startup with the most disruptive and profitable product of the moment. In their own way, startup incubators and accelerators are a competitive stepping stone for companies. Competitions can be organised on a sectoral (divided by market sectors) or generalist basis.</p> <p>The international scalability of startups has made it increasingly difficult to find purely national competitions. However, said competitions are often the gateway to European or global ones, allowing the winning startup to gain the interest of the most influential venture capitalists and business angels out there.</p>

Implemented By



YOUTHShare project is funded by Iceland, Liechtenstein and Norway through the EEA and Norway Grants Fund for Youth Employment

Startup competitions in Spain

1. Introducción

En la última década se ha producido un aumento considerable en el número de startups en nuestro país. Esto no solo refuerza el tejido empresarial español a través de la innovación y la inversión, sino también a través de la competitividad: las startups necesitan ser cada vez más rentables en términos de costes, inversión y oferta de productos y servicios.

El desarrollo de una idea empresarial desde sus inicios (fase de pre-semilla o *pre-seed*) hasta su fase de expansión o hasta su fase de *exit*, según el modelo, suele ser un camino tortuoso donde la startup debe afrontar, principalmente, dos desafíos: el primero, el de la conquista del mercado, haciendo que los usuarios les conozcan, les reconozcan y les contraten. El segundo reto es la captación de fondos.

No es un secreto que la financiación es el aspecto más delicado de una startup, ya que de ello dependen tanto su continuidad como las posibilidades de los socios de implicarse en el proyecto. Por eso, conseguir salir victorioso de una ronda de financiación es el objetivo a corto-medio plazo que se marcan todas las startups.

2. Incubadoras y aceleradoras de startups

Aunque el principal altavoz del que disponen las startups para atraer inversores son las competiciones, de las que nos ocuparemos más adelante, merecen una mención especial las llamadas incubadoras y aceleradoras de startups que, a su modo, son un primer reconocimiento competitivo para este tipo de empresas.

La principal diferencia entre ambos modelos (el de incubación y el de aceleración) es que, mientras que las incubadoras trabajan junto a la startup desde la fase de pre-semilla (*pre-seed*)

Implemented By



YOUTHShare project is funded by Iceland, Liechtenstein and Norway through the EEA and Norway Grants Fund for Youth Employment

o de semilla (*seed*), las aceleradoras parten, como mínimo, desde la fase semilla, con la intención de que la startup pueda ser lanzada al mercado y empezar a generar beneficios lo antes posible, de modo que pueda sobrevivir de manera autónoma durante sus primeros años de vida.

Tanto las incubadoras como las aceleradoras son plataformas que gestionan internamente el proceso de selección de las startups a las que van a asistir. Por eso, ya sea en la fase *pre-seed* o *seed*, es importante que el discurso de presentación de la startup (o *pitch*) sea innovador y sepa transmitir correctamente el producto mínimo viable (MVP, por sus siglas en inglés *Minimum Viable Product*) que se quiere conseguir.

España cuenta con un tejido robusto tanto de incubadoras como de aceleradoras de startups, y podemos clasificarlas, por lo general, como plataformas de capital puramente privado o de capital público-privado.

En el caso de las primeras, se está ante empresas que suelen ofrecer sus servicios y recursos (mentores, espacios de trabajo, formación específica para startups, red de inversores, red de escuela de negocios, etc.) a cambio de una participación inicial en la startup.

Por su parte, aquellas incubadoras y aceleradoras que son de capital público-privado, son el resultado de la alianza entre una empresa privada y una entidad pública. Esta fórmula se ha vuelto muy popular en los últimos años, poniendo en valor el hecho de que las startups representan un importante activo para la economía local y regional. Estos programas no tienen coste para las startups, pero en comparación con las incubadoras y aceleradoras privadas, en ocasiones, el retorno de nicho puede ser más reducido.

En ambos modelos, el acceso a los programas de incubación y aceleración se realiza por medio de convocatorias abiertas en las que las startups deben comparecer y presentar su proyecto, de un modo similar a como lo harían en una competición de startups. En función del prestigio de la

Implemented By



YOUTHShare project is funded by Iceland, Liechtenstein and Norway through the EEA and Norway Grants Fund for Youth Employment

incubadora o aceleradora, los inversores pueden seguir la pista de nuevas startups en el mercado.

En cualquier caso, lo realmente importante es que, tanto en incubadoras como aceleradoras, privadas o público-privadas, se pueden encontrar mentores que forman a las startups para afrontar con éxito las competiciones.

3. Las competiciones de startup

Las competiciones de startups se desarrollan sobre la base del modelo de *pitch competition*. En este tipo de competiciones, cada startup dispone de unos pocos minutos para presentar su proyecto, indicando quiénes son, qué hacen, a quiénes va dirigida su empresa, cuál es su estado actual y su previsión de crecimiento y, sobre todo, por qué ellos y no otros ofrecen el producto o el modelo productivo más disruptivo, rentable y escalable del ecosistema de startups.

Esto obliga a las empresas a realizar *pitches* lo más atractivos posible, tanto en lo visual como en la puesta en escena, con el objetivo de ganar la competición y así atraer la atención de posibles inversores.

Un elemento a tener en cuenta antes de inscribirse en una competición es que el coste de esta, en muchas ocasiones, puede resultar contraproducente para el proyecto. Entre los gastos más habituales se encuentran: el coste de inscripción (que suele ser más económico cuando se hace con varios meses de antelación, en los llamados *early birds*), el transporte, el alojamiento y las dietas durante los días de celebración del evento, el alquiler de un espacio o *stand* en la exposición, el material promocional y el traslado de los equipos y equipamientos, en su caso. Sin embargo, debemos tener en cuenta que desde el año 2020 los eventos y competiciones para startups han pasado de ser esencialmente presenciales a principalmente telemáticos. Esto permite a la startup ahorrar una parte importante de su capital, pero también le obliga a ser

Implemented By



YOUTHShare project is funded by Iceland, Liechtenstein and Norway through the EEA and Norway Grants Fund for Youth Employment

más competitiva en el ámbito del marketing y de los discursos o *pitches*, que deben superar la barrera física que representa la pantalla.

La viabilidad de una empresa en el mercado depende tanto de su éxito comercial como de su capacidad para responder adecuadamente a dicho éxito. No solo es importante que una startup sea conocida y reconocida por el público en general, función que puede cubrir mediante su presencia en prensa y redes sociales, sino que también debe contar con el respaldo económico necesario que le permita satisfacer la demanda de sus clientes y usuarios.

Las competiciones para startups cumplen con este doble objetivo de diferentes modos (obtener un reconocimiento ofrece a la empresa un acceso a medios de comunicación que, de otro modo, cabría etiquetar de tibio. Además, el galardón permite presentarse ante los potenciales clientes y usuarios como una startup cuya innovación y esfuerzo han sido recompensados en un evento competitivo. Esto no solo puede hacer que la empresa gane nuevos clientes, sino también fidelizar a los que ya tiene) y por eso se han convertido en uno de los principales medios de las empresas para llamar la atención del público y, principalmente, de los inversores.

Por otro lado, y aunque la cuantía no suele ser muy elevada, es habitual que las competiciones de startups entreguen premios en metálico a los ganadores. Pero la auténtica recompensa que toda startup espera lograr en estos eventos no es solo la estatuilla y el cheque, sino llamar la atención de uno o varios inversores que quieran participar en la empresa.

Cuando se consigue que uno o varios inversores entren a formar parte de una startup suele producirse un efecto llamada y estos, a su vez, pueden atraer el interés de nuevos inversores. Pero es importante evitar morir de éxito: cuando un inversor privado entra a formar parte de nuestra startup, lo hace a cambio de un retorno económico y de una parte del control de la empresa. Cuántos más inversores hay en una startup, mayores son los objetivos que debe alcanzar la empresa, pero también es mayor la pérdida de control sobre la misma.

Implemented By



YOUTHShare project is funded by Iceland, Liechtenstein and Norway through the EEA and Norway Grants Fund for Youth Employment

La tendencia hacia la escalada internacional de las startups, y el hecho de que en muchas ocasiones los mercados extranjeros resultan más atractivos o accesibles que el mercado patrio, ha hecho que las competiciones de startups se abran a empresas de todos los rincones del mundo, por lo que resulta complicado hablar de competiciones puramente nacionales.

Además, muchas competiciones se planifican directamente a nivel mundial, de manera que en cada país se celebra la edición nacional a modo de fase clasificatoria para la última edición. Por eso, lo más adecuado es hablar de competiciones de startups clasificadas por foros sectoriales o de nicho (es decir, en torno a temáticas concretas) o competiciones generalistas, con un carácter más amplio y abiertas a startups de todos los sectores empresariales.

Tanto en los eventos sectoriales como en los generalistas lo normal es que las startups compitan de forma vertical, esto es, divididas en segmentos empresariales o de mercado (por ejemplo, si hay una categoría de innovación en movilidad urbana, todas las startups de este sector compiten entre ellas) de manera que las empresas puedan enfrentarse en condiciones lo más igualitarias posibles.

A modo de ejemplo, de las competiciones de nicho de startups que se celebran en nuestro país pueden destacarse las siguientes:

- **UNWTO Startups**

La Organización Mundial del Turismo (UNWTO, por sus siglas en inglés *World Tourism Organization*) organiza cada año diferentes competiciones para startups orientadas al desarrollo de soluciones tecnológicas para diferentes áreas del turismo, como pueden ser el turismo rural, el turismo del deporte o el turismo gastronómico. Probablemente, la más interesante sea el UNWTO SDGS Global Startup Competition, dirigida a premiar las startups más disruptivas que persigan la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas.

- **European Startup Prize**

Implemented By



YOUTHShare project is funded by Iceland, Liechtenstein and Norway through the EEA and Norway Grants Fund for Youth Employment

El EUSP está dirigido a startups que desarrollen sus proyectos en el ámbito de la movilidad sostenible. A él concurren una gran cantidad de startups, de entre las que solo 10 resultarán seleccionadas como las más innovadoras y sostenibles de Europa. A diferencia del UNWTO Startups, el galardón del EUSP, además del reconocimiento, es la puerta de entrada a uno de los programas de aceleración europeos más prestigiosos y exclusivos del continente.

Por su parte, entre las competiciones generalistas pueden destacarse:

- **Startup Olé**

Es el evento español por excelencia a nivel internacional para startups del panorama actual. Aunque en él se dan cita startups de todo el mundo, hay una gran presencia de empresas patrias. Durante los días en que se celebra, las startups participan en una prueba eliminatoria mediante presentaciones (*Pitch Competition*) para ser, primero, la vencedora vertical (es decir, la mejor startup de entre las mismas de su sector de mercado), y después, ser galardonada como la mejor startup del mundo en un evento que todos los años atrae inversores tanto nacionales como extranjeros. Y no es para menos, ya que la mejor startup de cada edición es la responsable de representar el panorama de las startups de cada país en la *Startup World Cup Championship*.

- **South Summit**

Aunque es el mayor evento anual para startups celebrado en el sur de Europa, su convocatoria se encuentra abierta a empresas de todo el mundo. La exclusividad y prestigio de este encuentro no reside solo en las decenas de stands y conferencias únicas, sino también en el hecho de que a la competición de startups (*South Summit Competition*) solamente tienen acceso las 100 mejores startups del panorama mundial, escogidas todos los años por 100 expertos de entre los casi 4000 proyectos que se presentan a cada edición. La oportunidad de presentar un proyecto como competidor y,

Implemented By



YOUTHShare project is funded by Iceland, Liechtenstein and Norway through the EEA and Norway Grants Fund for Youth Employment

además, alzarse con uno de los galardones que se entregan, hace que los inversores internacionales más importantes (tanto *Venture Capitals* como *Business Angels*) se den cita en este encuentro.

- **Digital Enterprise Show (DES)**

Una feria orientada a la transformación digital de los negocios a través de tecnologías vanguardistas. DES es un entorno B2B (del inglés, *business-to-business*) que tiene como objetivo poner a diferentes empresarios en contacto para fortalecer los distintos negocios y marcas. Si bien no se trata de una competición puramente española, sí que se celebrará anualmente en la ciudad de Málaga hasta el año 2027.

Implemented By



YOUTHShare project is funded by Iceland, Liechtenstein and Norway through the EEA and Norway Grants Fund for Youth Employment