



Pla Estratègic
Metropolità
de Barcelona

esmorzar estratègic

Comerç electrònic i Mobile a Barcelona

24 d'abril de 2015

#esmorzarsPEMB

Amb la col·laboració de:

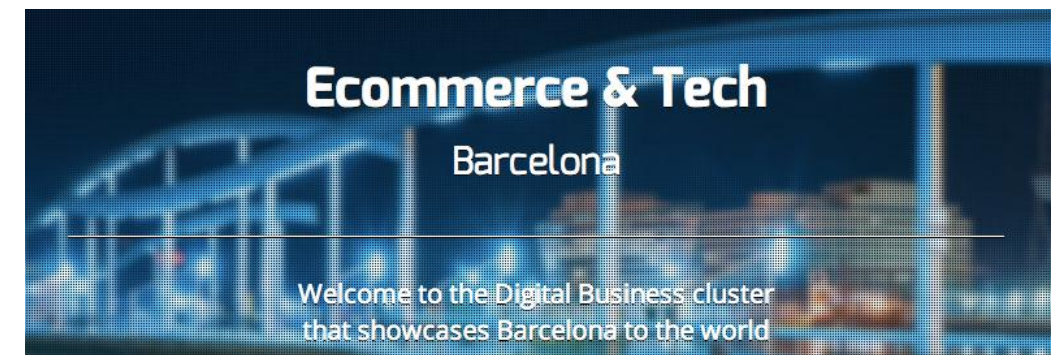
Roca Barcelona Gallery



24/04/2015 - 11è Esmorzar Estratègic
Comerç electrònic i mobile a Barcelona: Reptes i oportunitats

Barcelona Tech City

Barcelona Tech City is a non profit initiative open to all those based in Barcelona working in digital and tech business and ecommerce in particular.



Public private partnership contributing to benchmark Barcelona as a reference, mainly in and from South Europe, in the international tech scene



Main objectives



Barcelona Tech hub
consolidation



Fostering tech entrepreneurship



Improving the legal, tax and financial
landscape



Making digital companies as driver for the change and
growth of other sectors in the city



Linking the tech sector to the Mobile World
Capital

First Promoters





Global partners



Corporate partners





Agreements & Collaborations

Entities



Incubators/Accelerators



Universities



Barcelona Tech Scene

YEAR 2012

20 Barcelona-based first
companies



International presence: 40
countries

Professionals hired: 5.000

Aggregated revenue: €5.000 M



Barcelona Tech City main figures

200

Members

> 250

Tech companies represented

14%

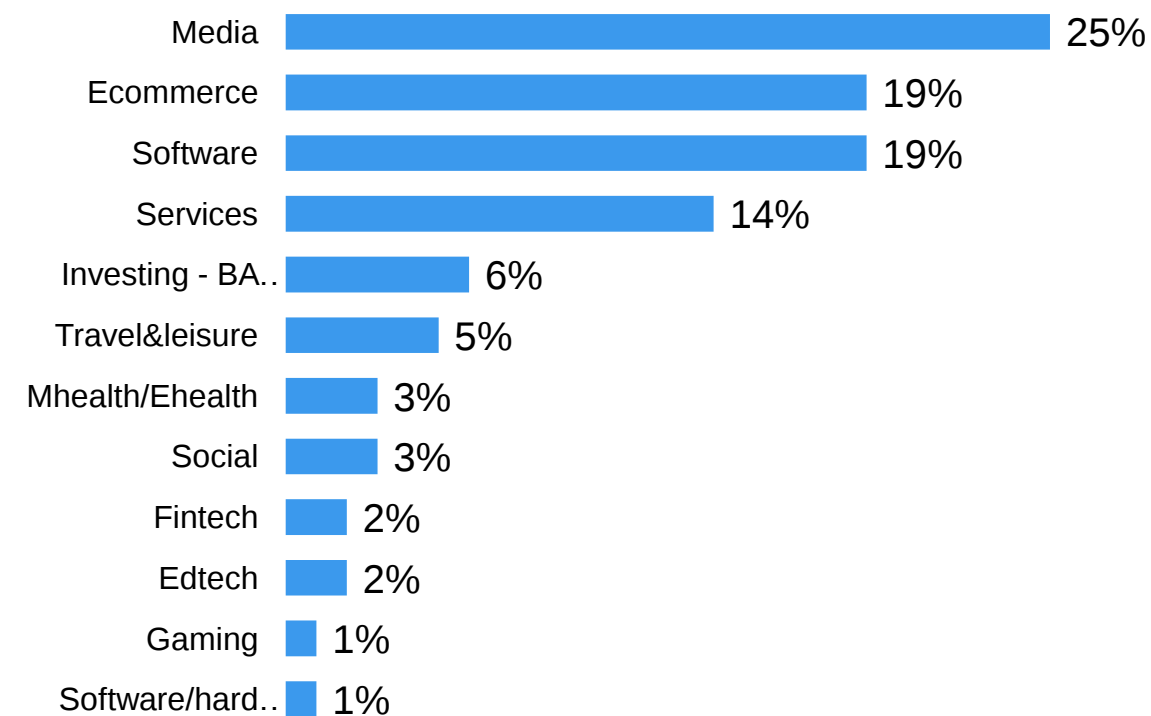
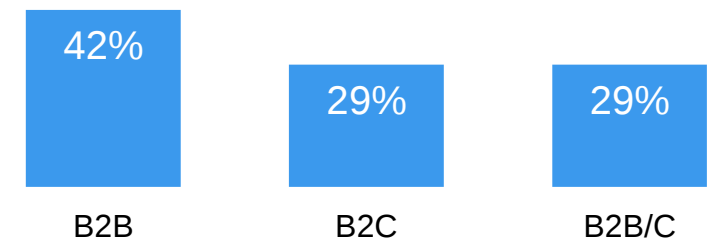
International members

42

Activities implemented in 2014

19

Companies supporting us



2015 Activities Program

Experiències de emprenedors

Business Break Lunch

- Carlota Pí - Holaluz.com (Gener)
- Jesús Monleon - SeedRocket/Offerum (Febrer)
- Pere Vallès - ScytI (Març)
- Xavi Berneda - MunichSports (Abril)
- Christian Rodríguez - Byhours (Maig)
- Miguel Vicente - Wallapop (Juny)
- Manel Sort - King.com (Juliol)
- Frode Nordseth – Schibsted (Setembre)
- Marek Fodor/Philippe Gelis - Kantox (Octubre)
- Iñaki Ecenarro - Trovit (Novembre)

Conocimiento/formación

Business Break Updates (con partners)

- Temáticas previstas: Logística, Ciberseguridad, Innovación en fintech, gestión del capital humano i Big data - IOT

Conocimiento/formación

Workshops con expertos

- Temáticas previstas: Inversión y relación con VC, marketing digital, media for equity

Conferencias (frecuencia cuatrimestral)

- Tendències/Innovación
- *Sharing Economy*

Eventos Propios

- Abril 2015 - Presentación Resultados de la asociación conjuntamente con l'Ajuntament
- Diciembre 2015 – Propuesta primeros premios de la asociación

Colaboraciones Eventos

- 4YFN
- The E-show
- Sonar+D
- Primavera Sound
- Hispack 2015
- SIL 2015
- Actividades organizadas por Universidades y Escuelas de negocio

Colaboraciones con terceros – Transversalización

- Participación en la comisión de evaluación de préstamos participativos del ICEC
- Workshops con otras entidades
 - Media&Digital Summits – Búsqueda de nuevas oportunidades de negocio en las interfaces entre el sector digital y el audiovisual
- Colaboración con programas de interés social
 - Ejemplo: 'Movilitza't Mobile'

The Ecosystem

History

1993-1997

- FIRST WAVE OF INTERNET ENTREPRENEURS: Eudald Domènech (Telepolis, Servicom), Inspirit (Didac Lee), Pep Vallés y Manuel Matés (Cinet, Ole), Antonio González Barros (Intercom)

1997-1998

- First public policies supporting entrepreneurship and innovation on ICT – Barcelona City Council (Glories Incubator, Cibernàrium, ...)

1999-2002

- Second wave of entrepreneurs: Nacho Salas y Manuel Roca (Atrapálo), Daniel González (Anuntis), Javier Pérez-Tenessa (Edreams), Carlos Blanco (Itnet), Enric Aparici (Consupermiso)
- Business Schools – integration of digital business frame and entrepreneurship (1)

2003-2005

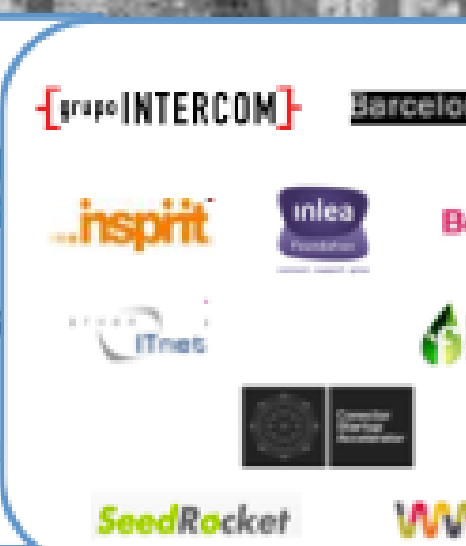
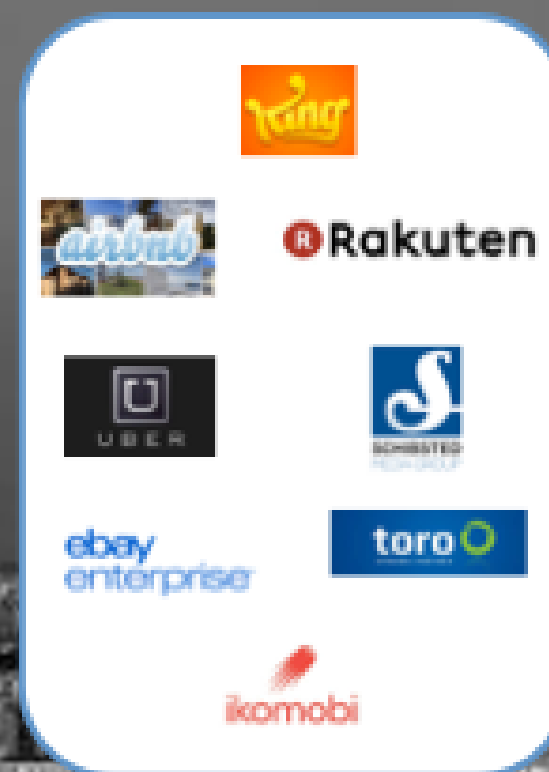
- Consolidation of public policies supporting digital projects (22@, ICF)
- First private investment funds for the digital sector: BCN Business Angels, Nauta Capital, Luis Martín Cabiedes, BANC

2006-2009

- Third wave of entrepreneurs: some of them formed at (1) such as Lucas Carné (Privalia), Iñaki Ecenarro (Trovit), Lluís Serra (Bricmania)
- Development of private investment agents: Cabiedes & Partners, SeedRocket, InveReady, Caixa Capital Risc....

2010-2012

- E-commerce boom in Barcelona thanks to the effort made during last 10 years.
- New entrepreneurs: Miguel Vicente (LetsBonus), Vicente Arias (Offerum), Jaume Gomà (Ulabox), Nico Bour (uvinum), Borja Recolons (mequedouno), Antonio Alcántara (Ofertix), Jesús Haro (carritus), Jordi Surde (outletic),
- New public-private collaboration models of incubators (Almogàvers Business Factory)



Some ecosystem figures

Some recent deals of Barcelona based companies

- Trovit/Next
- Ducksboard/New Relic
- Data Republic/Kantar
- LetsBonus/Living Social
- PasswordBank/Symantec
- Icebergs/Pinterest
- Anuntis/Shibsted
- WuakiTV/Rakuten
- Polymita/Red Hat
- SitMobile/Soprano Design
- Softonic /Partner Group /30%- 82,5M€ - 275M€ Valuation
- Social Point - 48M€ Raised
- Sctyl - 104M€ Raised in 2014
- Edreams - IPO - Capitalization 250M€
- Wallapop - Accel Partners (1st investment in Spain)
- Other operations
 - ByHours
 - Typeform
 - Trip4Real

EL CLUSTER

Nueva Marca



nueva marca

BARCELONA TECH CITY

Opción colores: BLACK 100% o WHITE 100% + CIAN 100%





Observatori Sectorial

Estudi Sectors Tecnològic i Digital Barcelona 2014

Resum Executiu

Facturació 2014

6.000M€

Contractació

9.500

professionals

Presencia internacional

Més de **50** països

Activitat en mercats internacionals

60%

empreses enquestades

Edat mitjana
empreses i start-
ups del sector

4,8

anys

start-ups
creades 2014

19%

empreses enquestades

Indicadors

Start-ups i Empreses

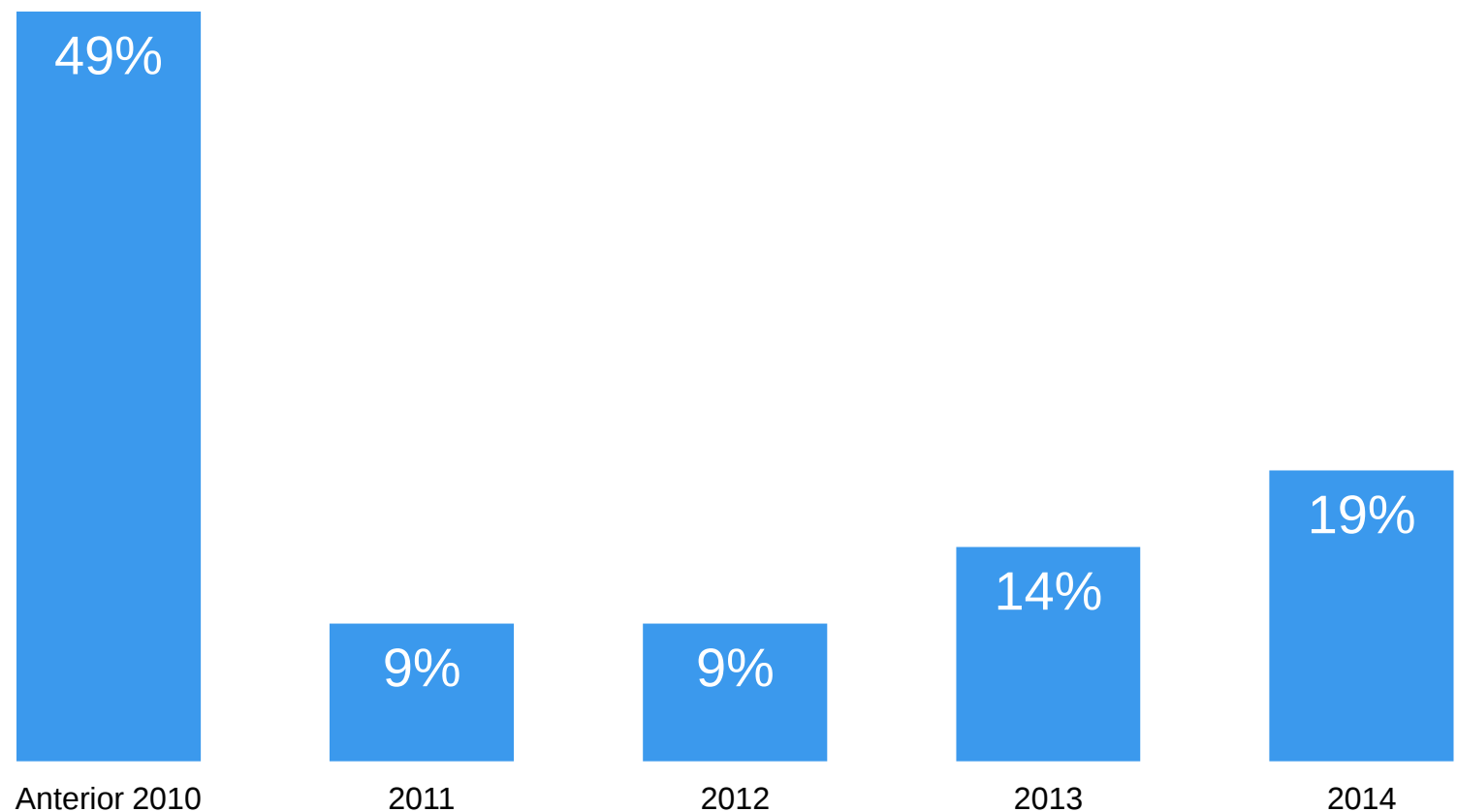
Indicadors

Edat start-
ups i
empreses
Mitjana
4,8
anys

El promig de durada de les start-ups i empreses que han participat en la enquesta és de 4,8 anys.

El 49% van ser creades abans de l'any 2010.

En el període 2013-2014, s'han creat el 33% de les start-ups i empreses que componen la mostra



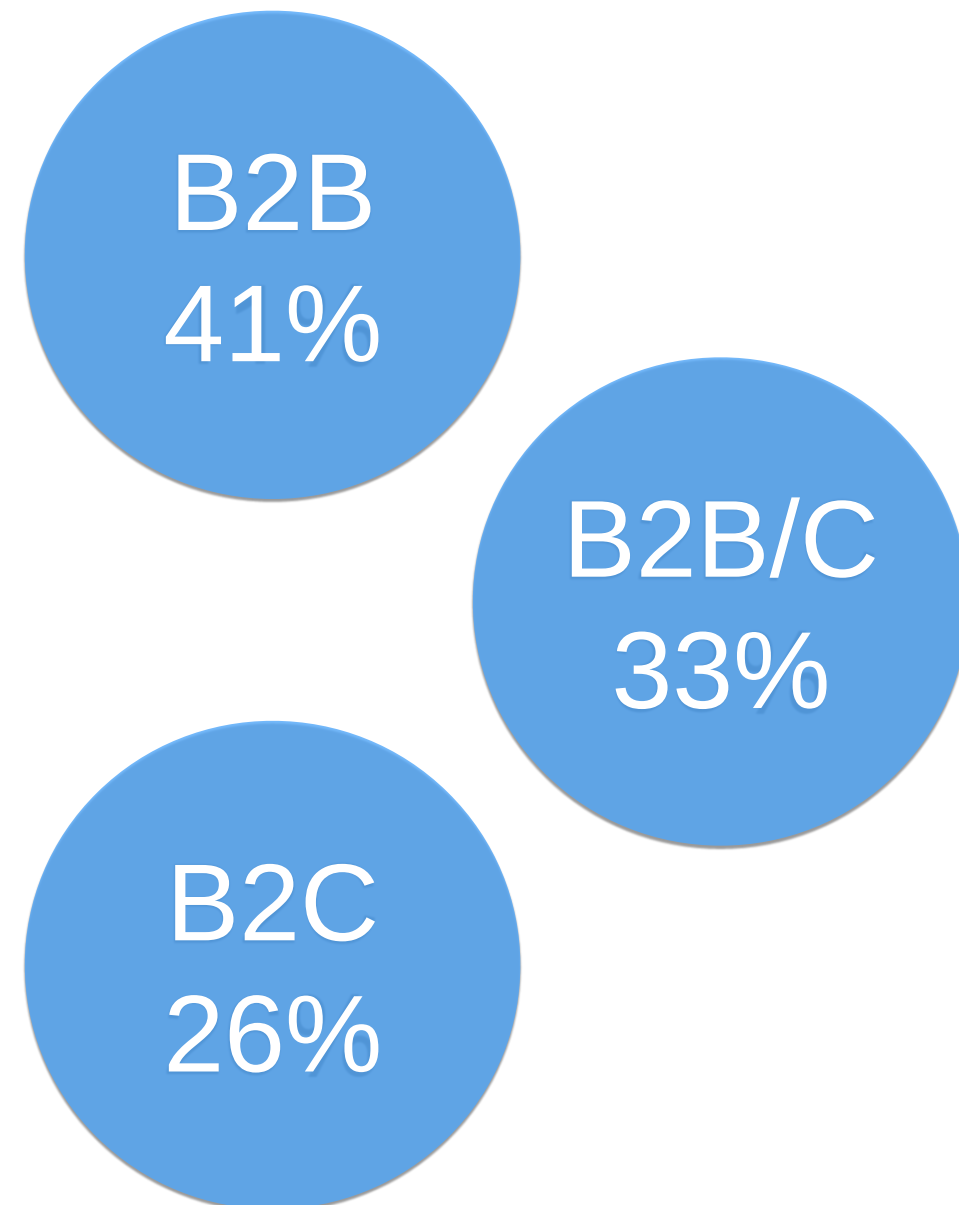
Indicadors

Model de negoci:
Clients

B2B
41%

El major percentatge dels models de negoci en la relació amb els clients correspon al business to business amb gairebé un 41%, seguit pel model mixt de relació business to business i business to consumer amb un 33%.

Finalment, gairebé el 26% dels enquestats tenen un model business to consumer.



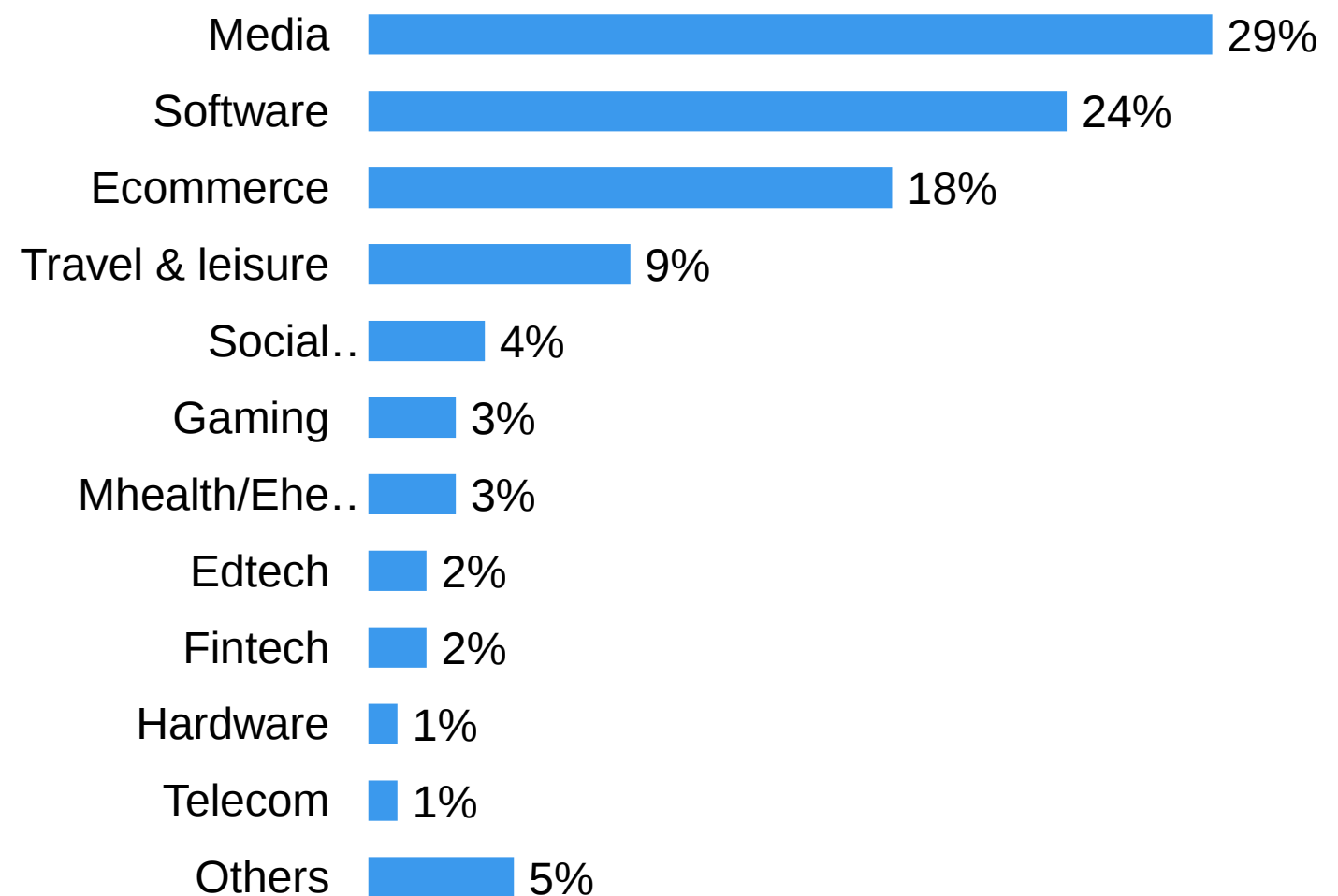
Indicadors

Sectors

Media
29%

El sector media, que inclou classificats, video, música, adtech, creadors de continguts, és el de major presència amb un 29% del conjunt de la mostra.

El software, l'e-commerce i el travel & leisure són els altres sectors predominants entre les empreses enquestades.



Indicadors

Participació en
programes
incubació-
acceleració

33%
de les start-
ups
enquestades
hi han
participat

A continuació s'inclouen les entitats,
organitzacions i programes indicats per les start-
ups a les enquestes:

AntaiVentureBuilders
Barcelona Activa (Growth Academy w/IESE; MIT)
Barclays Accelerator (Powered TechStars)
BStartup10
Conector Startup Accelerator
EGI Group
Fundación Inlea
Grupo Intercom
Imagine K12 (USA)
Incube
Incubio
Investment Readiness Program (UK)
Salle Technova BCN
Seedrocket
Startupbootcamp (ALE)
UAB - Parc de Recerca
Wayra

Indicadors

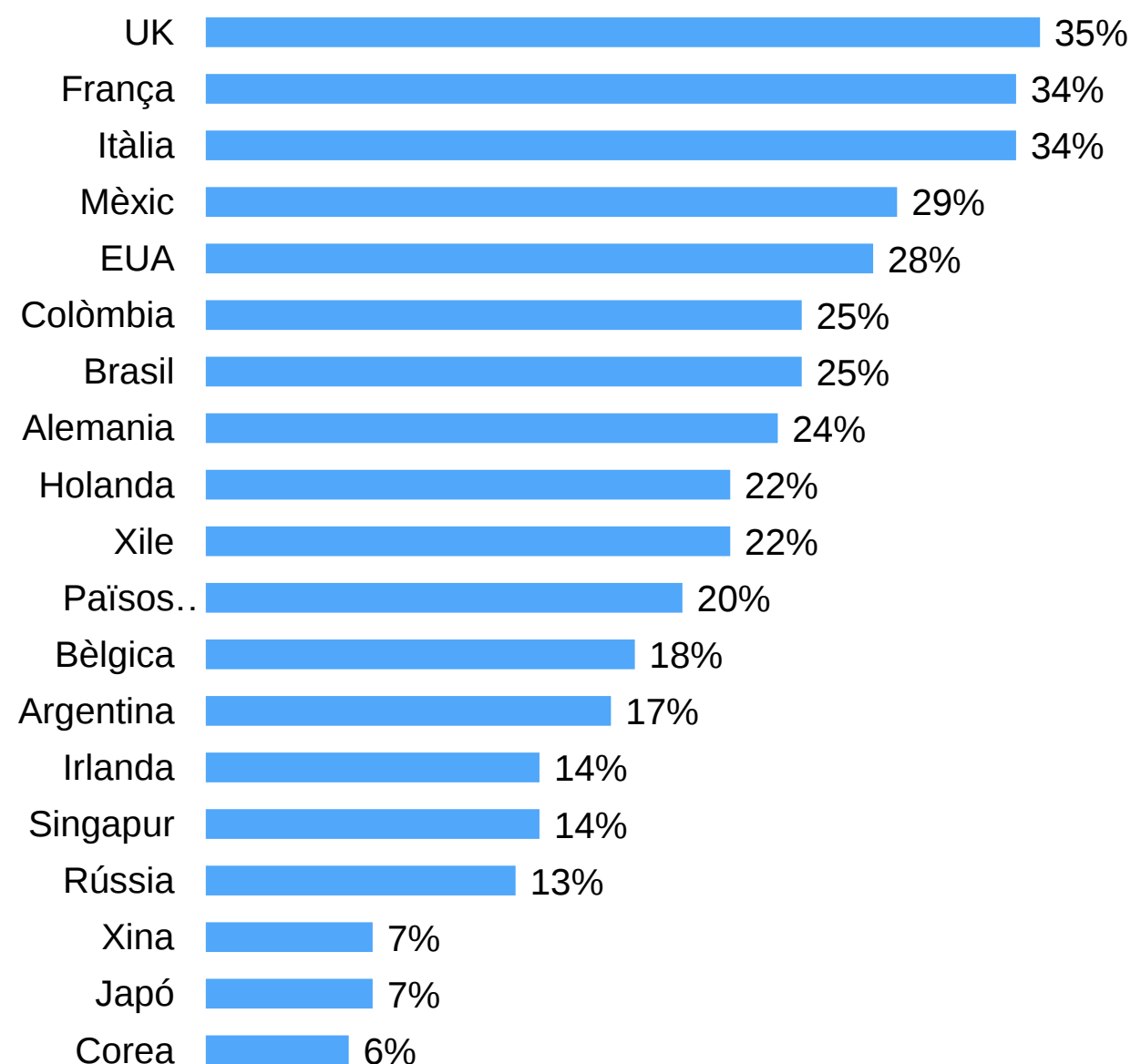
Presència Internacional

60%

El 60% dels enquestats manifesten tenir activitat fora de l'estat espanyol.

Els principals mercats europeus són: Regne Unit (35%), França (34%), i Itàlia (34%), seguits més de lluny per mercats com Alemanya (25%), Holanda (23%) i els països nòrdics (22%).

L'activitat de les empreses i start-ups de Barcelona al continent americà, es concentra als EUA (29%), Brasil (27%), Colòmbia (27%) i Xile (23%) i en menor mesura l'Argentina (18%).



Ingressos

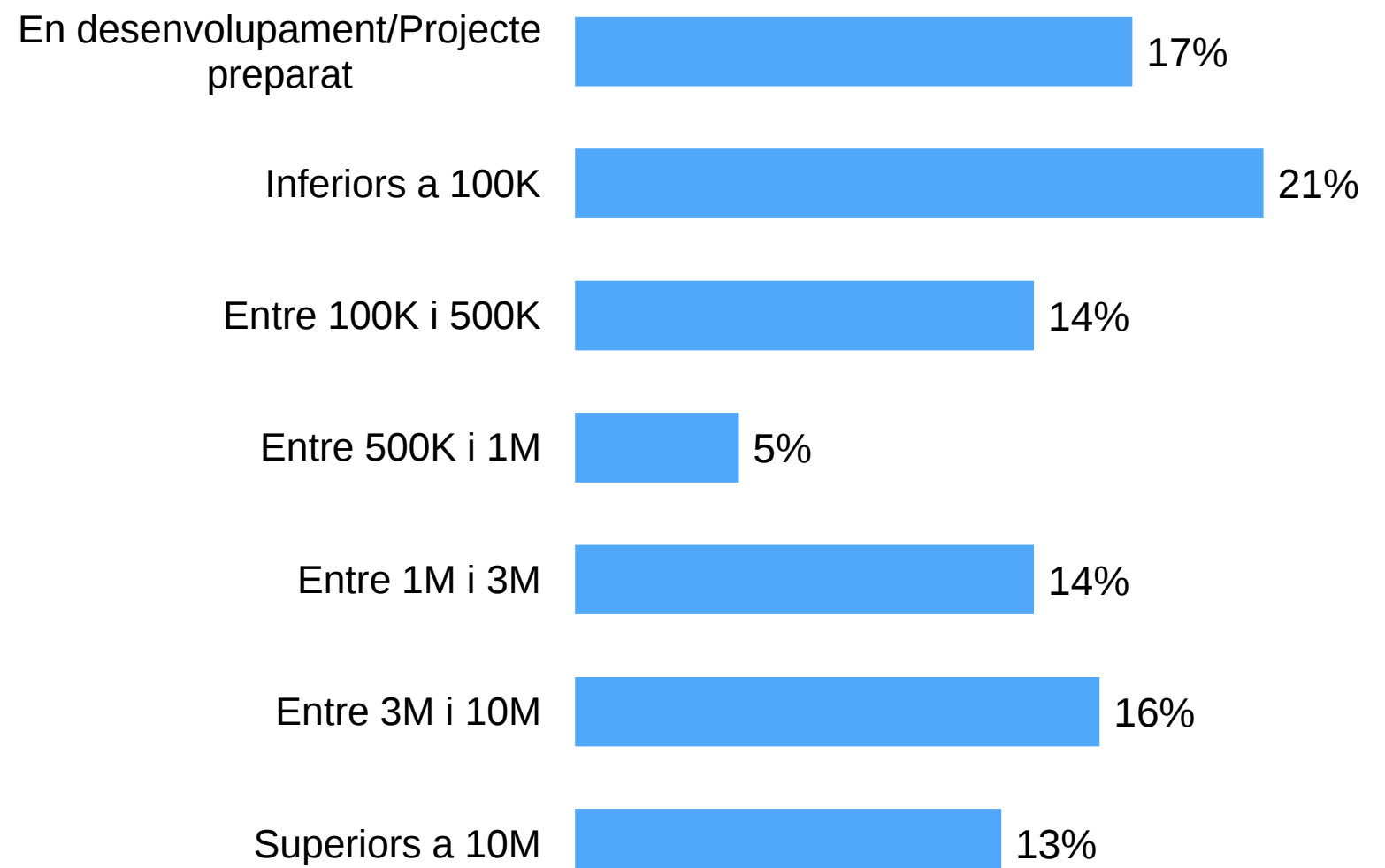
Indicadors

Fase Empresa: Seed to Revenue

83%
de les start-
ups
enquestades
facturen

Per l'exercici 2014, de les start-ups i empreses en fase de *revenue*, el 21% de les empreses enquestades han tingut una xifra de negoci inferior als 100.000€, mentre que un 30% ho ha fet entre 1M€ i 10M€. Destacar que un 13% ha tingut una xifra de negoci superior als 10M€.

Aproximadament el 17% dels enquestats està en fase seed, en preparació o de llançament de projecte.

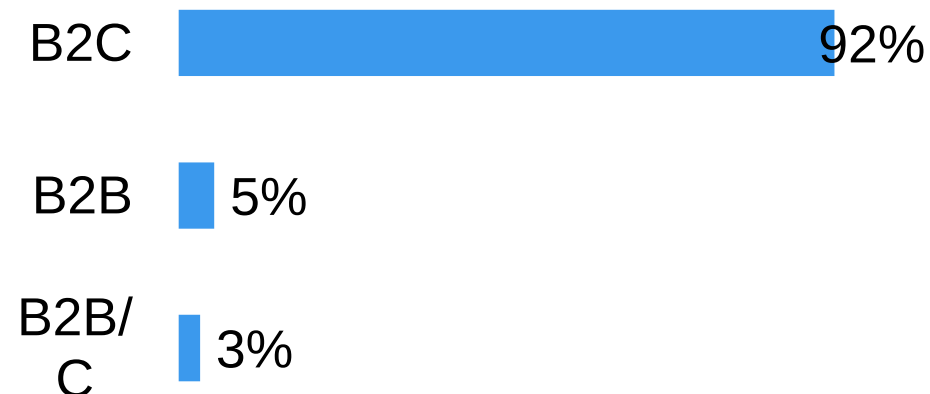


Indicadors

Relació model negoci - ingressos

Les empreses
i start-ups B2C
facturen el

92%
del total de les
empreses
enquestades



Les empreses i start-ups amb un model de negoci B2C facturen el 92% dels ingressos agregats del conjunt de les enquestades.

Les empreses amb un model B2B o B2B/B2C, tot i ser més nombroses, facturen conjuntament el 8% del total.

Finançament

Indicadors

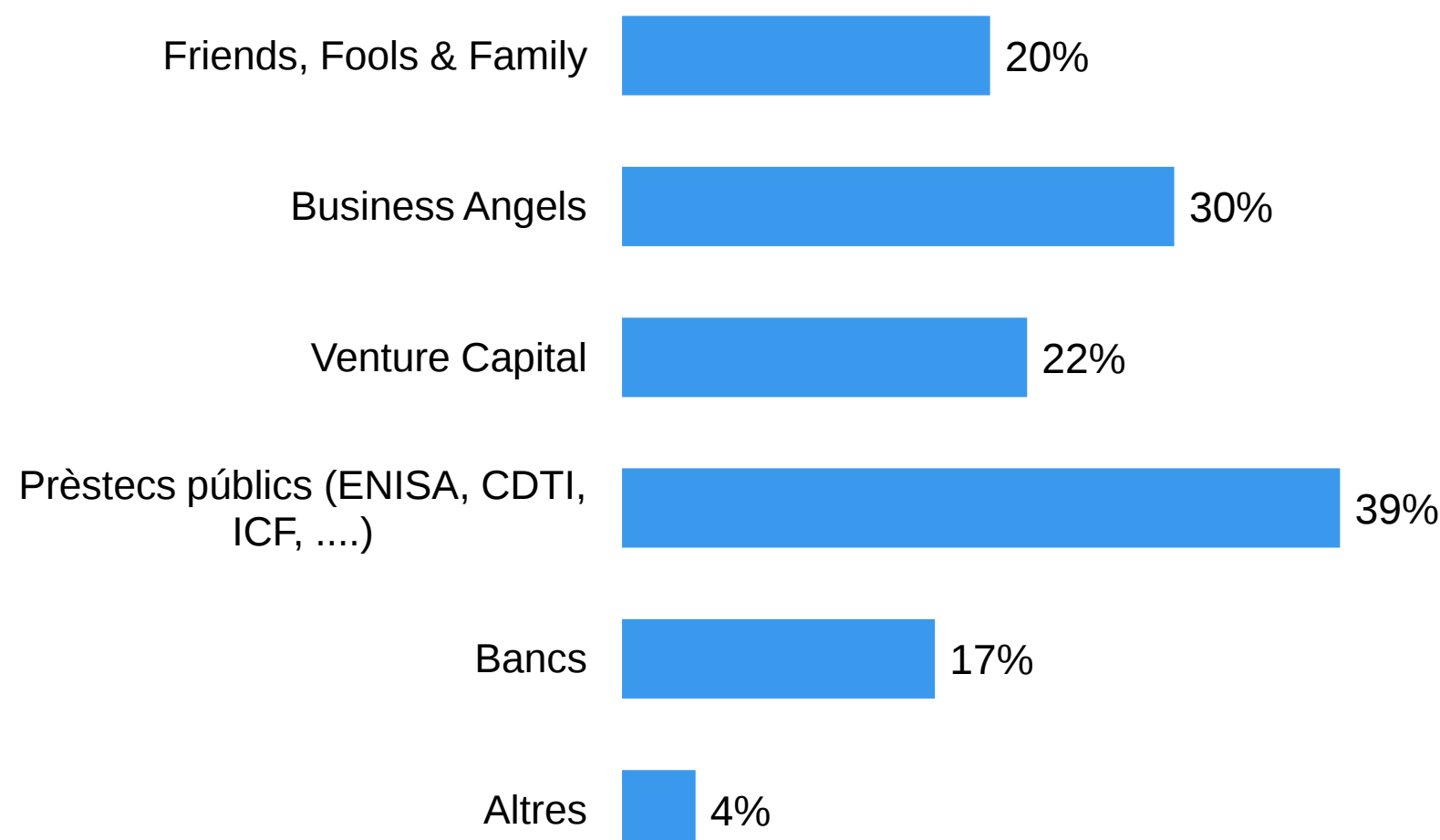
Finançament

52%
enquestats
han rebut
inversió BA-
VC

En relació al *mix* de finançament que han rebut les empreses i start-ups, els Business Angels lideren la inversió en capital amb un 30%, seguits dels VC i FFF, amb un 22% i un 20%, respectivament.

En relació al finançament mitjançant deute, els préstecs públics (ENISA, CDTI, ICF) detaquen com l'instrument més emprat per les empreses amb un 39%, seguit del finançament bancari amb un 17%

Inversors Internacionals
Alguns dels orígens més repetits
EUA, França, UK, Itàlia, Suïssa,
Bèlgica i Àustria.

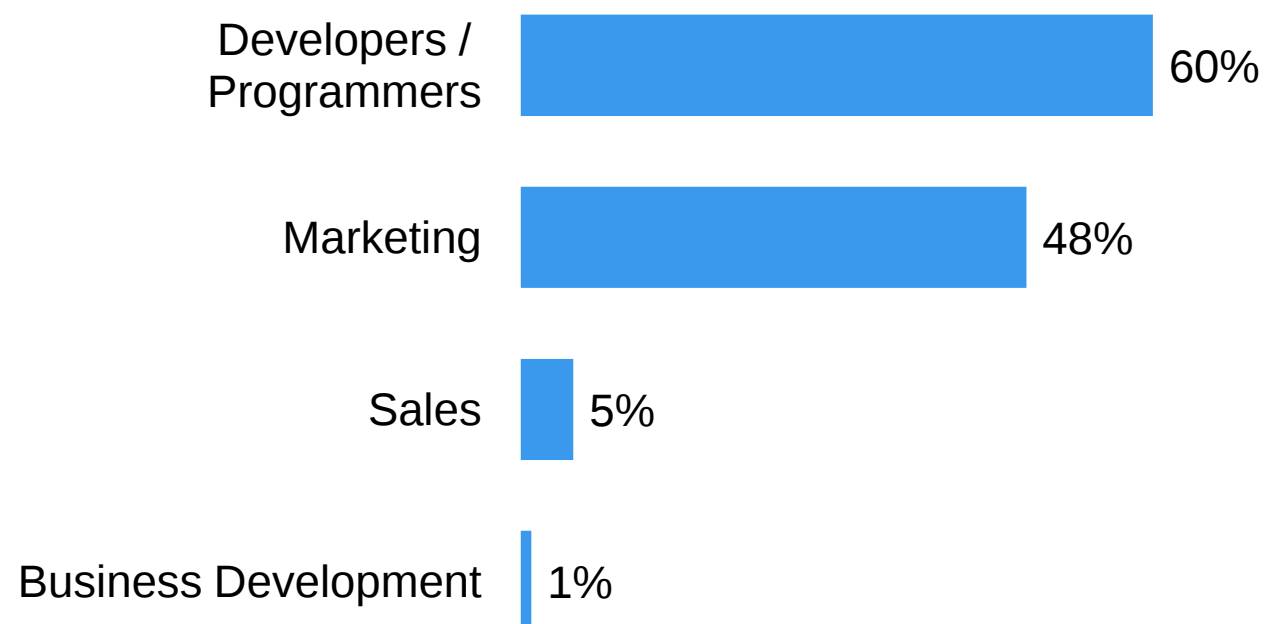


Indicadors

Perfils
professionals
demandats
60%

desenvolupadors
programadors -
perfil més sol·licitat

Segons les enquestades, el perfil més demandat és el de desenvolupadors/programadors en un 60% de les respostes. El segon perfil més sol·licitat és el del professionals del marketing amb un 48%.



Anàlisi necessitats

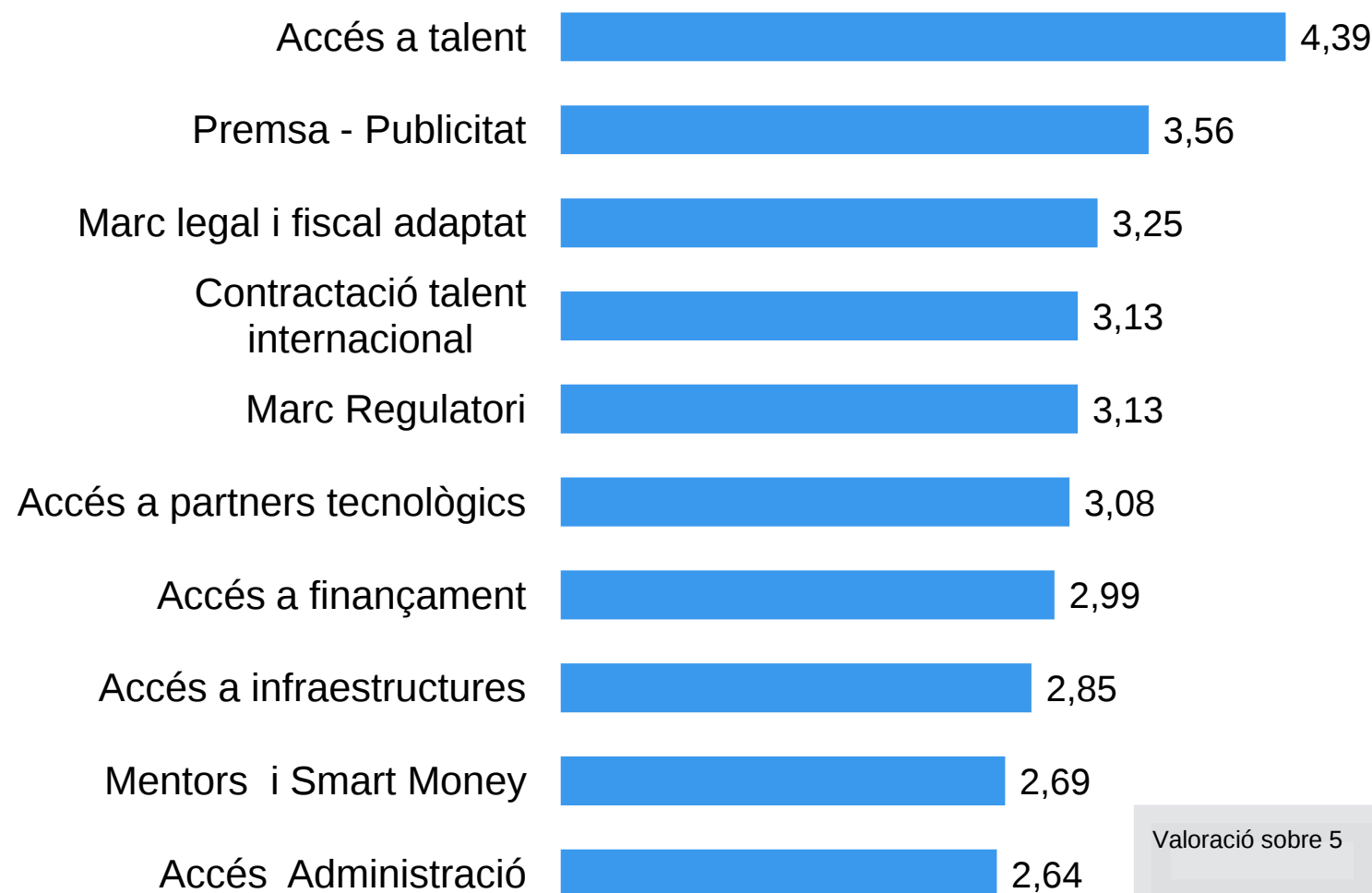
Indicadors

Anàlisi de Necessitats

Talent

Les empreses han valorat algunes de les variables considerades clau per a la consolidació dels ecosistemes tecnològics internacionals de referència (Londres, Berlin, ...)

L'accés a talent es la necessitat considerada més important, seguida de l'accés a la premsa-publicitat i un marc legal i fiscal adaptat a les característiques de les start-ups i empreses del sector tecnològic.



Valoració sobre 5



BARCELONA TECH CITY
C/ Escoles Pies, 102
08017 Barcelona
Tel: 636 293 782



www.ecommercetechbcn.com
www.barcelonatechcity.com



@ecomtech_bcn
@bcntechcity



BCNTECHCITY



Pla Estratègic
Metropolità
de Barcelona

esmorzar estratègic

Comerç electrònic i Mobile a Barcelona

24 d'abril de 2015

#esmorzarsPEMB

Amb la col·laboració de:

Roca Barcelona Gallery