

## Annexos

### Annex I. Entrevistes

A continuació es detallen les entrevistes efectuades durant el transcurs d'aquest Treball Fi de Grau, especificant la data, el nom de l'entrevistat, l'organització o empresa a la qual pertany i el seu càrrec:

DATA	PERSONA	CÀRREC	ORGANITZACIÓ
25/05/2021	Jaume Baró	Business Services Department Director	Barcelona Activa
29/06/2021	Xavier Creus	CEO & Co-Founder	Copernic Tech
20/07/2021	Alex Font	Co-Founder	Gaddex
23/07/2021	Josep Arguimbau	CEO & Co-founder	Arspect

Adicionalment, també s'ha considerat oportú annexar les entrevistes transcrits a mode de guió:

#### Jaume Baró - *Barcelona Activa*, 25/05

- **Afirmacions sobre l'ecosistema emprenedor de Barcelona:**
  - o Barcelona té un volum d'emprenedors reincidents alt, fet que es considera directament proporcional al grau de qualitat de hub tecnològic - digital.
  - o Un dels aspectes millor valorats pels emprenedors, especialment pels estrangers, és la qualitat de vida de Barcelona, que recau bàsicament en el fet que és una ciutat "human size", a banda de l'extensa oferta d'oci, cultura i lleure i el fet que sigui una ciutat bonica i agradable per viure.
  - o La gran fortalesa i singularitat de Barcelona és l'ecosistema al voltant de les ciències de la salut i la "biotech" (per metre quadrat, som de les ciutats amb un major i millor ecosistema - recerca, transferència tecnològica, empreses, fonts de finançament- en aquest sector). Això s'ha aconseguit, bàsicament, a través de

la inversió pública, tot i que el capital privat juga un paper molt rellevant (les millors rondes de finançament són del sector "healthcare").

- D'altra banda, Barcelona destaca en les indústries creatives (arquitectura, disseny, marques, ...), el problema és que són negocis poc escalables (llevat del món dels videojocs si es consideren indústria creativa), és un ecosistema molt atomitzat, però caldria apostar per aquest camí.

- **Factors a millorar segons l'informe Startup Heatmap Europe:**

- **Accés a finançament (Puntuació Barcelona 55%):** El finançament arribarà quan l'ecosistema sigui més potent, el capital privat sempre és l'últim que arriba. Per tant, per a poder oferir més accés a finançament cal desenvolupar l'ecosistema, no a la inversa.
- **Ecosistema industrial (Puntuació Barcelona 64%):** El problema és que no tenim grans empreses que siguin tractores.
- **Facilitat d'implementar el negoci (Ease of Business) (Puntuació Barcelona 49%):** És una percepció, no és una realitat, no és excusa, muntar una empresa no és difícil. És un tema de multinivell d'AAPP, l'oportunitat no bé de tenir menys tràmits burocràtics (es percepció perquè només ho fas un cop a la vida, si ho fessis de forma periòdica seria més fàcil), realment en 48h-72h pots tenir una empresa funcionant.

- **Impacte sobre l'ecosistema emprendedor de Barcelona de la crisi ocasionada per la Covid-19:**

- A nivell de números, el sector TIC és l'únic que ha augmentat en termes d'ocupació juntament amb sanitat (els dos sectors són resilents).
- Moltes startups "Seed" o "Pre-Seed" s'han quedat sense rondes de finançament, però es una reacció de finançament, no un tema de mercat.

- Tot i això, hi haurà una nova generació d'emprenedors a partir d'aquest moment (com ja va succeir durant els anys 2008/2009/2010). Després d'una crisi hi ha moltes oportunitats, la crisi de la Covid-19 ha afectat en forma d'acceleració: les startups que anaven a morir han mort abans i les startups que estaven esperant una major maduresa de la societat per implementar models de negoci més innovadors, els han pogut implementar abans. Les crisis van bé perquè neteja el mercat, surten molt bones idees i oportunitats, accelera processos d'abandonament.
- A més a més, com que el tipus d'interès està molt baix, hi haurà un augment de capital que entrarà als VC, ja que els inversors (i particulars que no són inversors de professió) voldran diversificar la seva cartera.
- La Covid-19 ha posat en relleu (encara més), els següents reptes: com augmentar l'oferta del mercat laboral local, el decalax oferta-demanda digital, com impulsar el "re-skilling" (habilitats tecnològiques) dels perfils més baixos, etc.

#### Xavier Creus - Copernic Tech, 29/06

- Factors a millorar segons l'informe Startup Heatmap Europe:
  - **Accés a finançament (Puntuació Barcelona 55%):**
    - No hi ha diners, aquí com a màxim pots aixecar 200.000 € i als EUA és 2M € com a mínim.
    - Subvencions: burocràticament són impossibles de demanar.
    - Va molt per contactes, fer moltes presentacions, encara no hi ha suficients VC a Barcelona.
    - A nosaltres ens ha finançat Four Founders, vam viure de clients 3 anys, això ens va donar molta consistència, aquí no t'inverteixen només amb un Power Point.
  - **Connexió amb la indústria i l'empresa (Puntuació Barcelona 64%):**
    - Necessites "advisors", "business angels", pocs diners, però t'obren moltes portes.

- En general, les PIMES (50-100 persones) són més àgils i estan més disposades a apostar per les empreses emergents i innovadores.
  - Les "corporates" creen les seves incubadores però és un sistema que no funciona i no afavoreix a l'emprenedor.
- **Facilitat d'implementar el negoci (*Ease of Business*) (Puntuació Barcelona 49%):**
- Està millorant.
  - Barcelona Activa ens ha ajudat moltíssim, amb el programa de pre-incubació i tutories amb mentoratge.
  - ACCIÓ no és una institució tan àgil.

Alex Font - *Gaddex*, 20/07

- Barcelona té la imatge, la façana d'ecosistema d'startups, però després hi ha molts punts on està enrere. L'Ajuntament no es troba ara mateix focalitzat en això, no s'està potenciant el que s'hauria de potenciar.
- Barcelona té un problema de capital pel fet que no és la capital del país, el capital se'n va cap a Madrid, tot i que l'ecosistema tecnològic - digital està més desenvolupat aquí. A més a més, per a les startups de model B2B la gran piscina de clients es troba a Madrid, tot i que és veritat que les startups tecnològiques no pateixen aquest problema d'una forma tan pronunciada.
- Tenim una cosa molt bona i és que som un gran pol d'atracció pel talent tecnològic - digital. Barcelona té una gran capacitat de retenció de talent, tot i que no ha sigut fruit d'una estratègia concreta.
- El "ease of doing business" és el pitjor de Barcelona, ens trobem a la cua. Estem per darrere dels països veïns sense cap dubte i Barcelona, com a ciutat, especialment. A més a més, no hi ha perspectives de millorar aquest àmbit. Hi ha iniciatives del sector privat, però al sector públic no està col·laborant.

- Per exemple, a UK vam tardar 48h a crear una empresa, a l'hora d'operar i presentar els comptes era tot molt més fàcil, tenen polítiques que faciliten molt les coses a les empreses joves.
- A més a més, la nova llei d'startups no ha tingut en compte ni l'opinió dels emprenedors ni dels inversos, no hi ha acord entre el sector públic i el privat, es troben en pàgines diferents i això té conseqüències evidents pels ecosistemes d'startups espanyols.

#### Josep Arguimbau - *Arspect*, 23/07

- El finançament va canviar de paradigma l'any 2016, quan hi va haver el "boom" de les startups, qualsevol cosa era una startup, es va invertir sense coneixement, els inversors van perdre molts diners, perquè s'invertia amb només un Power Point.
- Ara la situació és més difícil, els VC són més analítics, tenen molt clares les mètriques i les línies d'inversió, van per modes: "Health", "Blockchain", ....., depèn del nivell d'inversió i de les seves tesis d'inversió, cada cop són VC més nínxol. Com a emprenedor, has de saber molt bé a qui et convé fer-li el "pitch".
- Pel que fa al meu sector, les startups d'"Art", tenim molt poc suport.
- Per accedir a les empreses, que són el nostre "target", nosaltres anem a empreses que no coneixen el que nosaltres oferim, algunes donen més facilitats i altres menys, però cada cop afinem més.
- El problema principal de Barcelona és que no té un pla clar a 10 anys, no hi ha estratègia, les actuacions que es fan són actuacions aïllades.
- A més a més, entre el sector públic i les startups hi ha un xoc constant, això és un problema gran i estructural, les lleis van molt per darrere de la realitat i això afecta molt a l'emprenedoria.

- Amb la nova llei d'startups per fi s'ha fet alguna cosa, hi ha hagut voluntat de preguntar al conjunt emprenedor i d'inversors, però no se'ns ha escoltat, s'ha escrit tenint en compte només un punt de vista, no s'ha fet amb consens i no se sap com es relacionara amb les entitats locals.
  
- Els tràmits administratius són llargs, complexos i utilitzen un llenguatge legal massa formal.



## Annex III. Disseny de l'enquesta d'elaboració pròpia

A continuació s'adjunta l'enquesta d'elaboració pròpia presentada al Capítol 6 "Enquesta sobre el posicionament de Barcelona com a ecosistema d'startups", en format d'escriptori<sup>156</sup>:

**Personal information**  
Complete the information

Country  Age

Gender

Next

When was your startup founded? - *¿En qué año se fundó tu startup?*

Select an option

Other

Which technology is your startup based on? - *¿En qué tecnología se basa tu startup?*

Select the main one  
Selecciona la tecnología principal

Select an option

Other

What's your startup's target market? - *¿A quién se dirige tu startup?*

Business (B2B)

Consumer (B2C)

Both

How many employees does your startup have? - *¿Cuántos trabajadores tiene tu startup?*

1-5  6-10  11-20  21-50  >50

<sup>156</sup> L'enquesta tenia tres modalitats segons l'aparell electrònic utilitzat per a contestar-la: escriptori (ordinador), telèfon mòbil o tauleta electrònica.

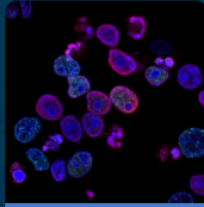


# In which industry does your startup operate? - ¿A qué sector pertenece tu startup?

Scroll to view all options  
Desliza para ver todas las opciones



Adtech & Marketing



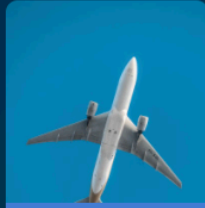
Biotech & Pharma



Business & Productivity



Digital Content & Media



E-commerce



Edtech



Fashion & Design



Fintech & Insurtech



Foodtech & Drinks



Gaming



Greentech



Hardware & Wearables



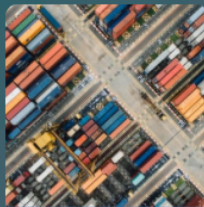
Healthtech & Medtech



ICT & Telecom



Legaltech



Logistic Tech



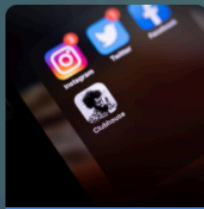
Mobile Tech



Mobility



Proptech



Social Network



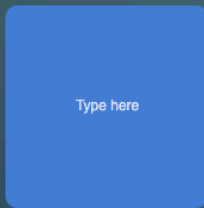
Sports



Traveltech & Leisure



Wellness & Beauty



Type here

Other

What's your startup most recent funding stage? - *¿Cuál ha sido vuestra última ronda de financiación?*

- Pre-Seed: <0,25M €
- Seed: 0,25M € - <1M €
- Series A: 1M € - <5M €
- Series B: 5M € - <20M €
- Series C: 20M € - <200M €
- Series Plus: >200M €
- We haven't raised private capital - No hemos levantado capital privado
- Do not answer - No contestar

Click and drag to order the following listed factors from most influential to least when creating a startup in a certain city: - *Pincha y desliza para ordenar los siguientes factores según su nivel de influencia en el momento de crear una startup en una ciudad determinada:*

First: Most influential factor  
Primer: Factor más influyente

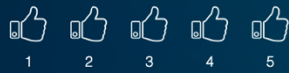
1. Personal or emotional bonds -- Lazos personales o emocionales
2. Level to which the city is international -- Nivel de internacionalidad de la ciudad
3. Quality of life and culture -- Calidad de vida y cultura
4. Access to new markets -- Acceso a nuevos mercados
5. Access to funding -- Acceso a financiamiento
6. Talent Availability -- Acceso a talento
7. Industry connections -- Facilidad de conexión con el tejido industrial - empresarial
8. Ease of doing business / Startup-friendly regulation -- Facilidad administrativa / Regulaciones startup-friendly
9. Startup Ecosystem -- Ecosistema de startups
10. Value for money -- Calidad - precio de la ciudad

Next

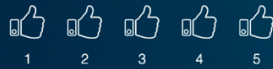
Now, rate from 1 to 5 the aforementioned decision-making factors to evaluate Barcelona's attractiveness as a startup ecosystem: - *Ahora, valora del 1 al 5 los factores de decisión mencionados para evaluar el atractivo de Barcelona como ecosistema de startups:*

Next

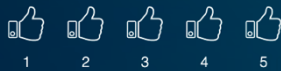
**FACTOR 1: Level to which the city is international – FACTOR 1: Internacionalidad de la ciudad**



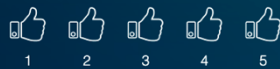
**FACTOR 2: Quality of life and culture – FACTOR 2: Calidad de vida y cultura**



**FACTOR 3: Access to new markets – FACTOR 3: Acceso a nuevos mercados**



**FACTOR 4: Access to funding – FACTOR 4: Acceso a financiamiento**



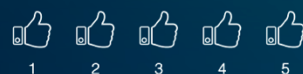
**Which of the following areas would you consider require the most improvement? – ¿Cuáles crees que son las principales áreas de mejora?**

Please, choose up to three options  
Por favor, escoge como máximo tres opciones

- Access to counseling - Acceso a asesoramiento
- Existence of conferences or forums to showcase your business idea - Existencia de conferencias o foros para exponer tu idea de negocio
- Diversity of private funding options - Diversidad de opciones para levantar capital privado
- Ticket size - Tamaño de los tickets
- Access to grants or public funding - Acceso a subvenciones o financiamiento público
- Access to incubators and accelerators - Acceso a incubadoras y aceleradoras
- Other

Next Select one or more

**FACTOR 5: Talent Availability – FACTOR 5: Acceso a talento**

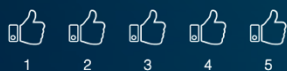


Which of the following areas would you consider require the most improvement? - *¿Cuáles crees que son las principales áreas de mejora?*

Please, choose up to four options  
Por favor, escoge como máximo cuatro opciones

- Access to digital / tech talent - Acceso talento tecnológico / digital
- Access to business-based talent - Acceso talento de base empresarial
- Access to international talent - Acceso a talento internacional
- Access to local talent - Acceso a talento local
- Access to women's talent - Acceso a talento femenino
- Language barriers - Barreras lingüísticas
- Diversity of talent pool - Diversidad de la oferta de talento
- City's ability to retain talent - Capacidad de retención de talento de la ciudad
- Other

**FACTOR 6: Industry connections - *FACTOR 6: Facilidad de conexión con el tejido industrial - empresarial***

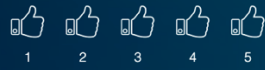


Which of the following areas would you consider require the most improvement? - *¿Cuáles crees que son las principales áreas de mejora?*

Please, choose up to four options  
Por favor, escoge como máximo cuatro opciones

- Access to qualified suppliers - Acceso a proveedores cualificados
- Access to qualified manufacturers - Acceso a fabricantes cualificados
- Access to companies as partners - Acceso a empresas como colaboradoras
- Access to companies as clients - Acceso a empresas como clientes
- Collaboration opportunities with universities or business schools - Espacio de colaboración con universidades o escuelas de negocio
- Collaboration opportunities with technological centers or research groups - Espacio de colaboración con centros tecnológicos o grupos de investigación
- Existence of institutions or leading events in my sector - Existencia de instituciones o eventos de referencia en mi sector
- Other

**FACTOR 7: Ease of doing business / Startup-friendly regulation -**  
**FACTOR 7: Facilidad administrativa / Políticas startup-friendly**

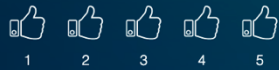


Which of the following areas would you consider require the most improvement? - *¿Cuáles crees que son las principales áreas de mejora?*

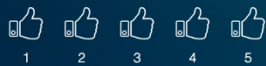
Please, choose up to four options  
 Por favor, escoge como máximo cuatro opciones

- Language barriers in administrative procedures - Barreras lingüísticas en los trámites
- Execution time for administrative procedures - Tiempo de ejecución de los trámites administrativos
- Complexity of administrative steps for the company's constitution - Complejidad de los trámites administrativos para la constitución de la empresa
- Complexity of recurring administrative procedures - Complejidad de los trámites administrativos recurrentes
- Access to customized assistance - Acceso a asistencia personalizada
- Taxation - Fiscalidad
- Other

**FACTOR 8: Startup Ecosystem - FACTOR 8: Ecosistema de startups**



**FACTOR 9: Value for money - FACTOR 9: Calidad-precio de la ciudad**



Would you choose Barcelona again? - *¿Volverías a emprender en Barcelona?*

YES

NO

