

SOUTH
SUMMIT

POWERED BY:

ie
UNIVERSITY



MAPA DEL EMPRENDIMIENTO

4.360
APLICACIONES RECIBIDAS

2.737
STARTUPS ANALIZADAS

PROCEDENCIA:

Internacional 81%
España 19%

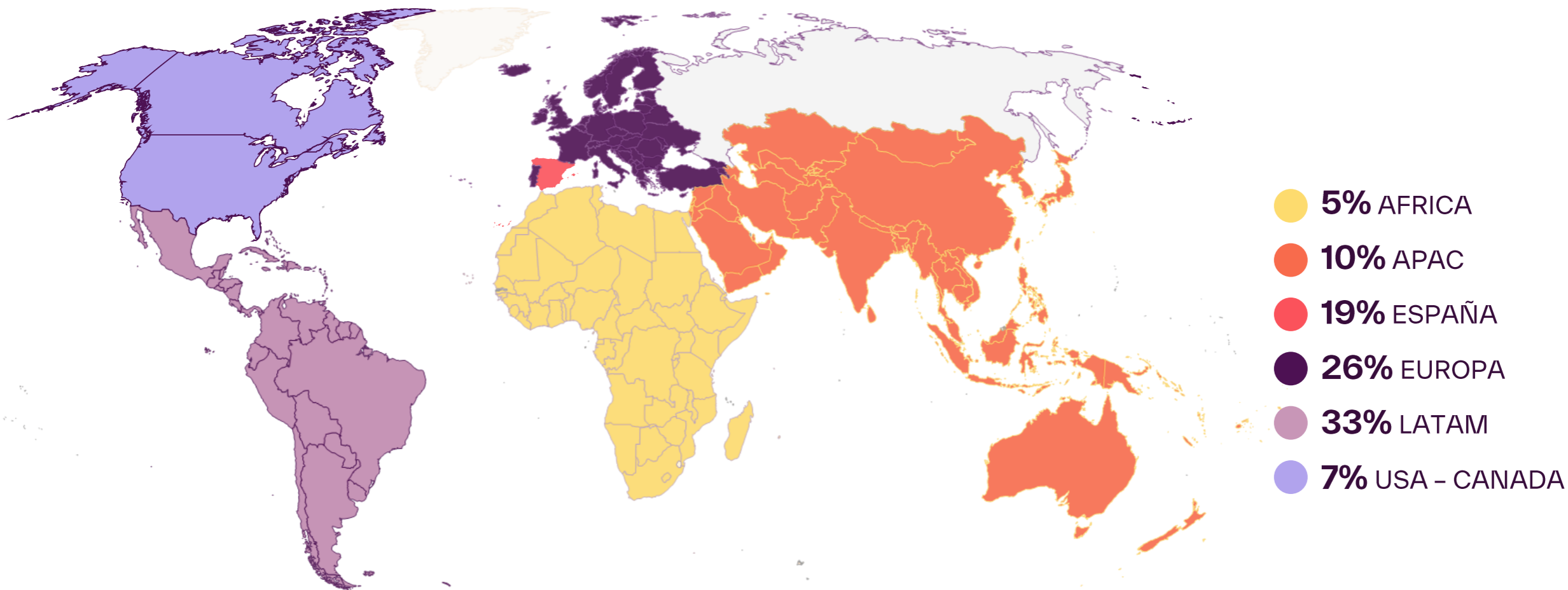
TIPOLOGÍA:

Competición de startups

CARACTERÍSTICAS:

Innovación, escalabilidad, inversión,
viabilidad y sostenibilidad

PROCEDENCIA DE LAS STARTUPS



SUMARIO

01 EL EMPRENDEDOR

02 LA STARTUP

03 EL ECOSISTEMA

04 CONCLUSIONES

SOUTH
SUMMIT

2024
MAPA DEL
EMPRESARIATO



EL EMPRESARIATO

01

PERFIL DEL EMPRENDEDOR – GLOBAL VS. ESPAÑA

GÉNERO

Hombres **74.9%**,
Mujeres **25.1%**.

ES - Si bien a nivel global la participación femenina alcanza el 25%, en España disminuye 2.5 puntos respecto a 2024.

EDAD

El emprendedor tiene de media **38,3** años de edad, siendo superior en el caso de mujeres (38,6) y ligeramente menor para hombres (38,2).

ES - La media de edad para fundadoras españolas alcanza los 39,5 mientras que para los hombres es un poco menor aún (38).

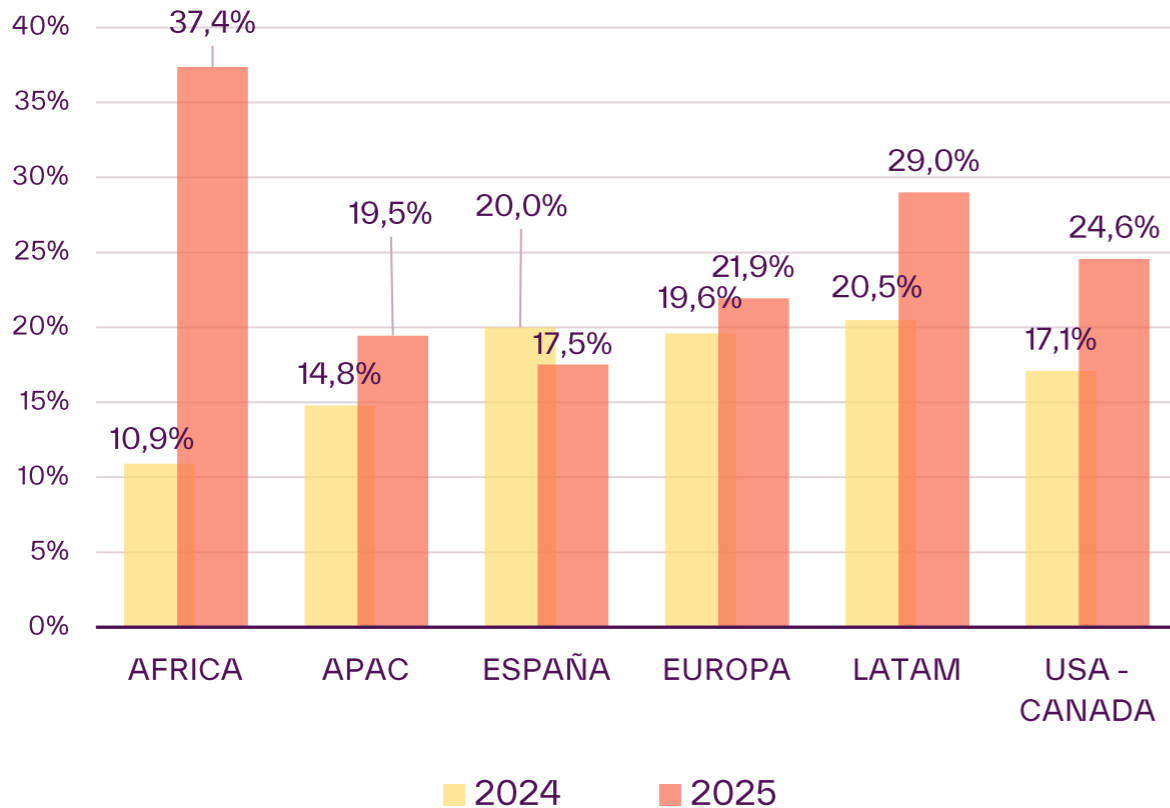
EQUITY

De media los fundadores mantienen el control sobre el **57.1%** del equity de su empresa, manteniendo las mujeres un porcentaje un poco mayor (61.1%) y los hombres uno un poco menor (55.6%).

ES - En España el equity que mantienen los fundadores es **más bajo en promedio**, aunque con un reparto más equilibrado entre géneros: hombres 51% vs. mujeres 47.4%.

PERFIL DEL EMPRENDEDOR – GLOBAL VS. ESPAÑA

Evolución presencia femenina por regiones







Evolución presencia femenina España desde 2013



PERFIL DEL EMPRENDEDOR – GLOBAL VS. ESPAÑA

Cargos ejecutivos entre **fundadores**

- CEO:  **47.9%** ES **46.1%**
- CTO:  **16.3%** ES **18.9%**
- COO:  **10.3%** ES **11.3%**
- CFO:  **4.1%** ES **3.4%**

La **gran mayoría de fundadores ejercen de CEO** en sus empresas. Ambos casos muestran predominio absoluto de **CEOs**, aunque en España hay **algo más de diversidad de roles ejecutivos**.

PERFIL DEL EMPRENDEDOR – GLOBAL VS. ESPAÑA

Formación

- **Universitarios**  **46.5%** ES **33.6%**
 - **Master**  **36.7 %** ES **47.5%**
 - **PhD**  **12.4 %** ES **15.5%**
- De ellos el 11% han hecho específicamente un MBA tanto en España como en el resto del mundo.

Al igual que en 2024, **los españoles destacan por un mayor nivel de posgrado y PhD** que en el resto del mundo.

- **STEM**  **76.5%** ES **60%**
- **Negocio/Economía/Finanzas**  **19.5%** ES **28.3%**
- **Artes/Humanidades**  **2.2%** ES **6.7%**
- **Salud/Bio**  **1.7%** ES **5%**

Destaca un perfil **técnico** muy dominante entre fundadores. España tiene **menos perfil STEM** y más presencia en **Business, Artes y Salud**.

PERFIL DEL EMPRENDEDOR – ESPAÑA

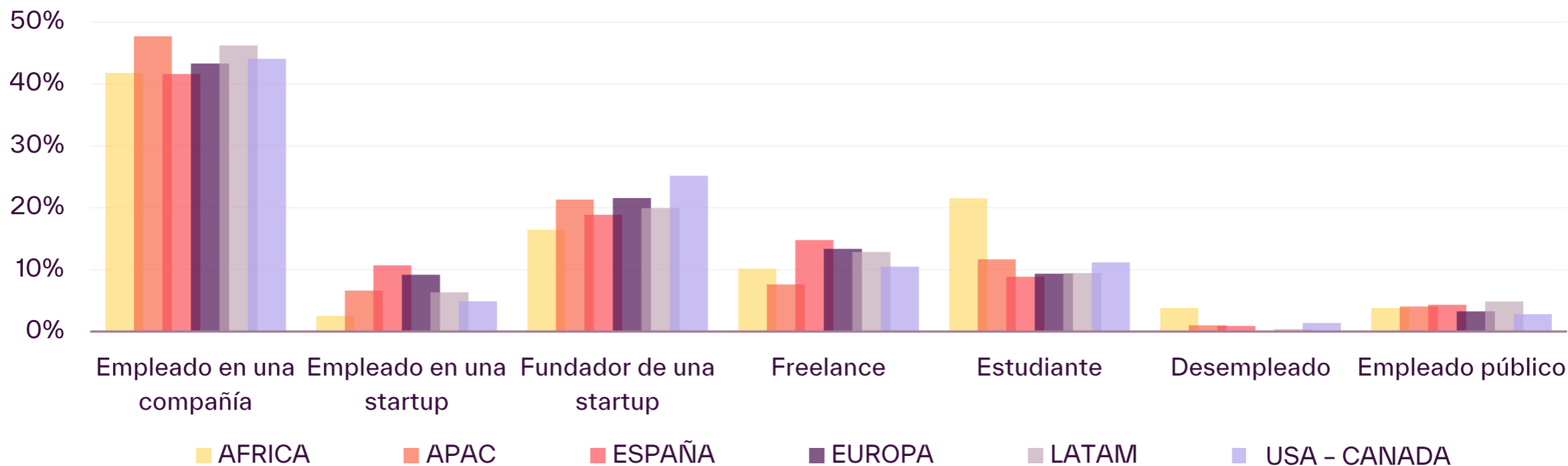
Situación laboral anterior

Empleado en una compañía	 44.4%	ES 41,6%
Empleado en una startup	 7.7 %	ES 10.7%
Fundador de una startup	 20.4 %	ES 18.9%
Freelance	 12.6 %	ES 14.8%
Estudiante	 10.1 %	ES 8.9%
Desempleado	 0.6 %	ES 0.9%
Empleado público	 4.1 %	ES 4.3%

En 2025 baja casi un 9% el grupo de emprendedores que vienen de otra compañía y gana terreno el mundo startupero escalando de un **5% a casi 11% aquellos que vienen de estar empleados en una startup. Los freelancers también crecen de un 8% en 2024 a un casi 15% en 2025.**

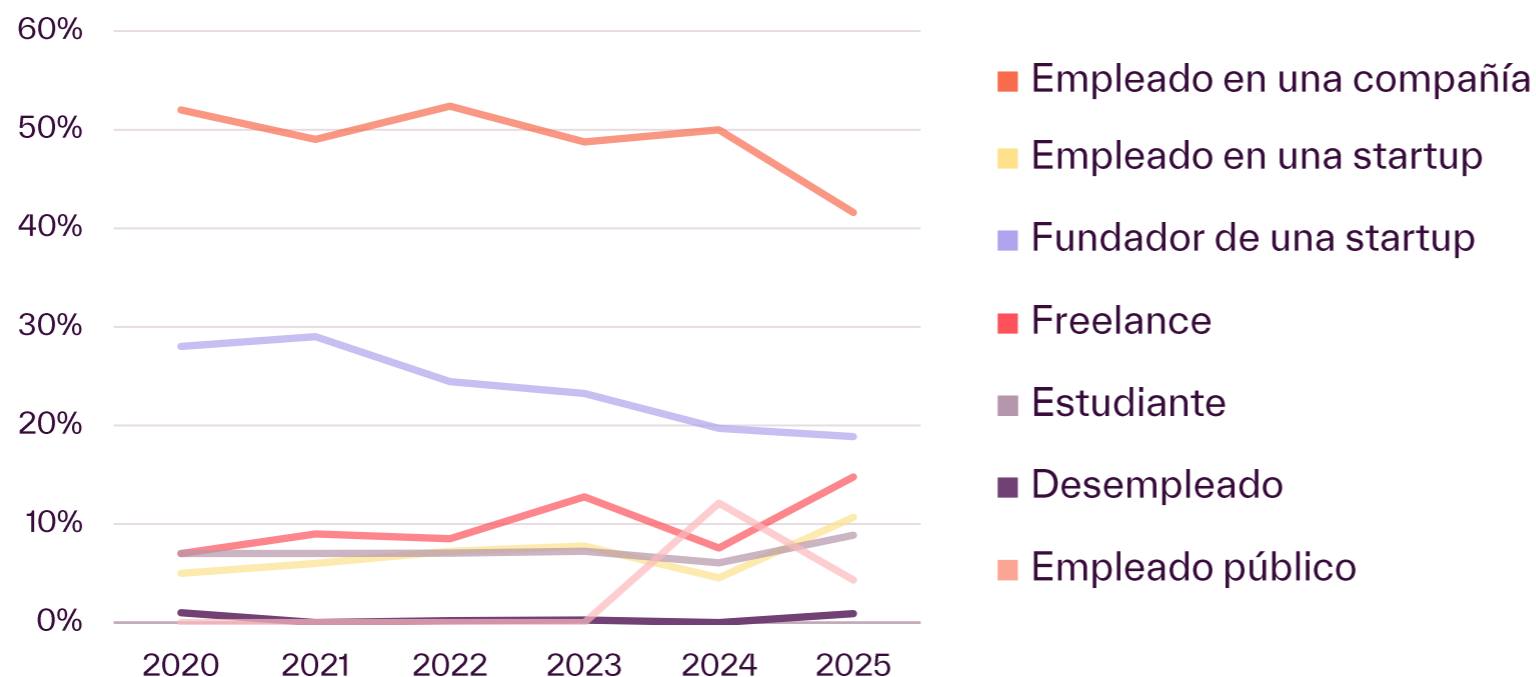
PERFIL DEL EMPRENDEDOR – GLOBAL VS. ESPAÑA

Situación laboral anterior



PERFIL DEL EMPRENDEDOR – ESPAÑA

Situación laboral anterior evolución desde 2020

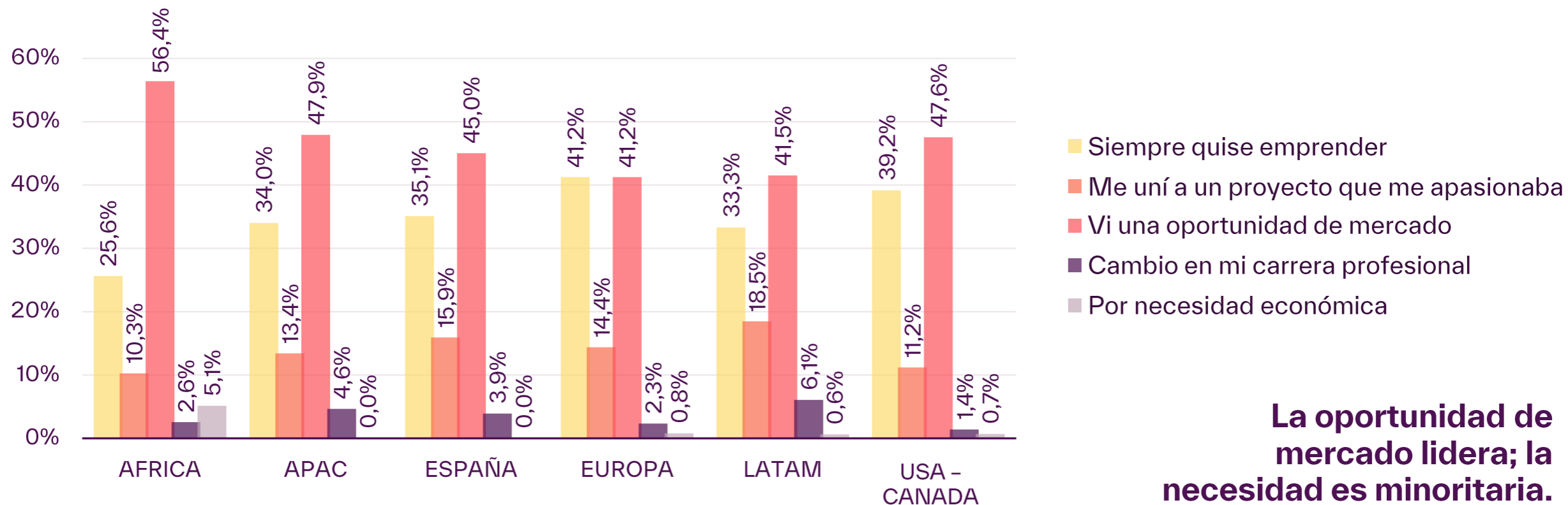


El 29,5% de los emprendedores españoles vienen del ecosistema, habiendo formado parte de una startup anteriormente, sumando un crecimiento de casi el 5% en un año.

Cada vez hay menos fundadores “reincidentes” y más emprendedores que dan el salto tras haber trabajado en una startup. El foco se desplaza de emprendedores en serie a talento formado dentro de startups que acumula aprendizaje operativo y luego emprende.

PERFIL DEL EMPRENDEDOR – GLOBAL VS. ESPAÑA

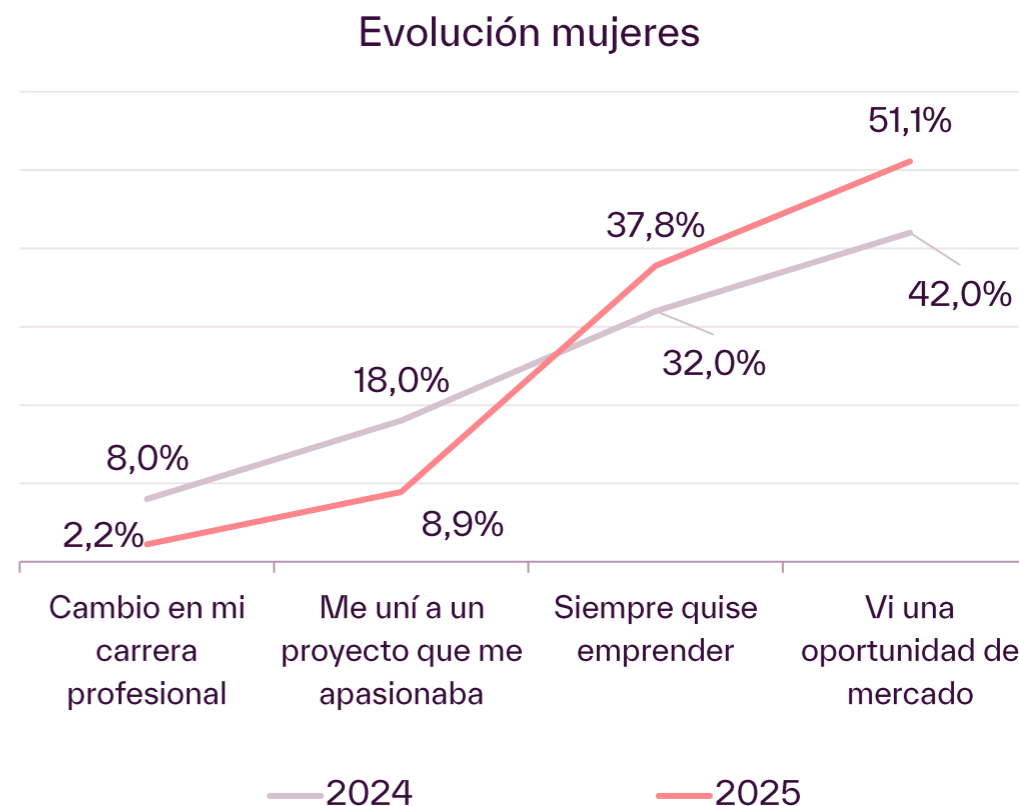
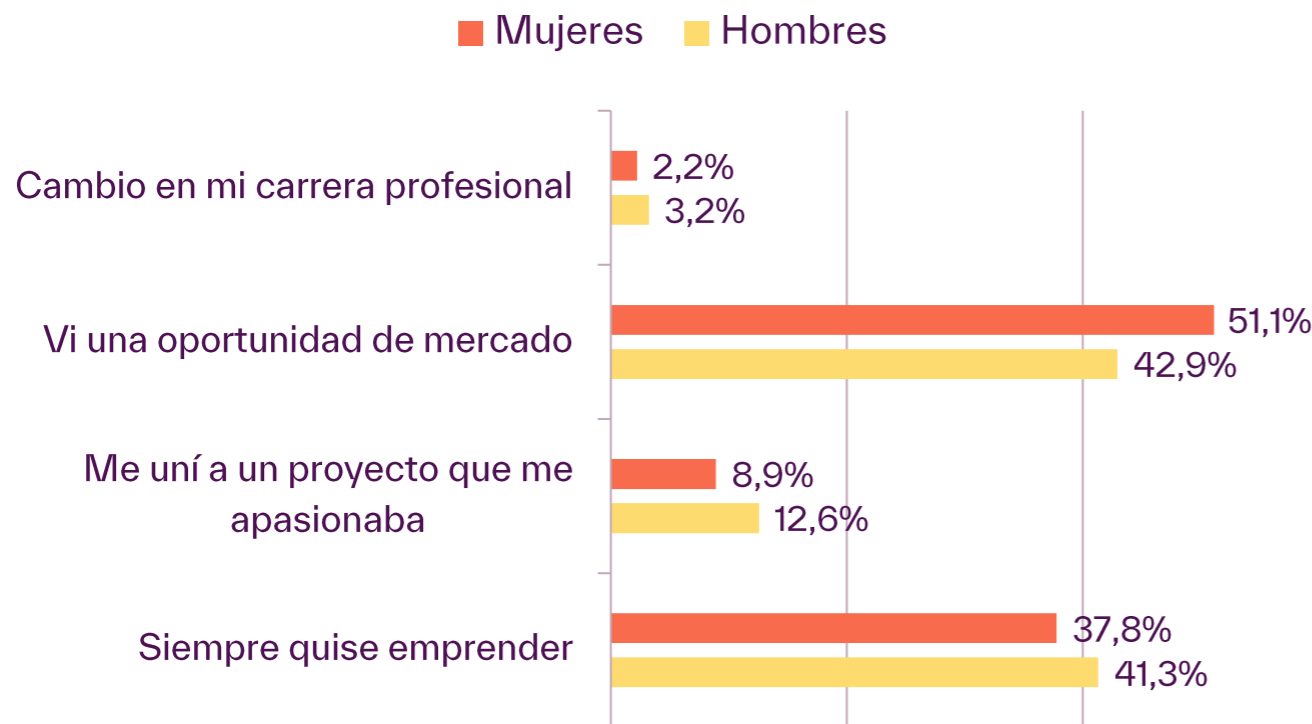
Motivos para emprender



La oportunidad de mercado lidera; la necesidad es minoritaria.

PERFIL DEL EMPRENDEDOR – ESPAÑA

Motivos para emprender – Hombre vs. Mujeres



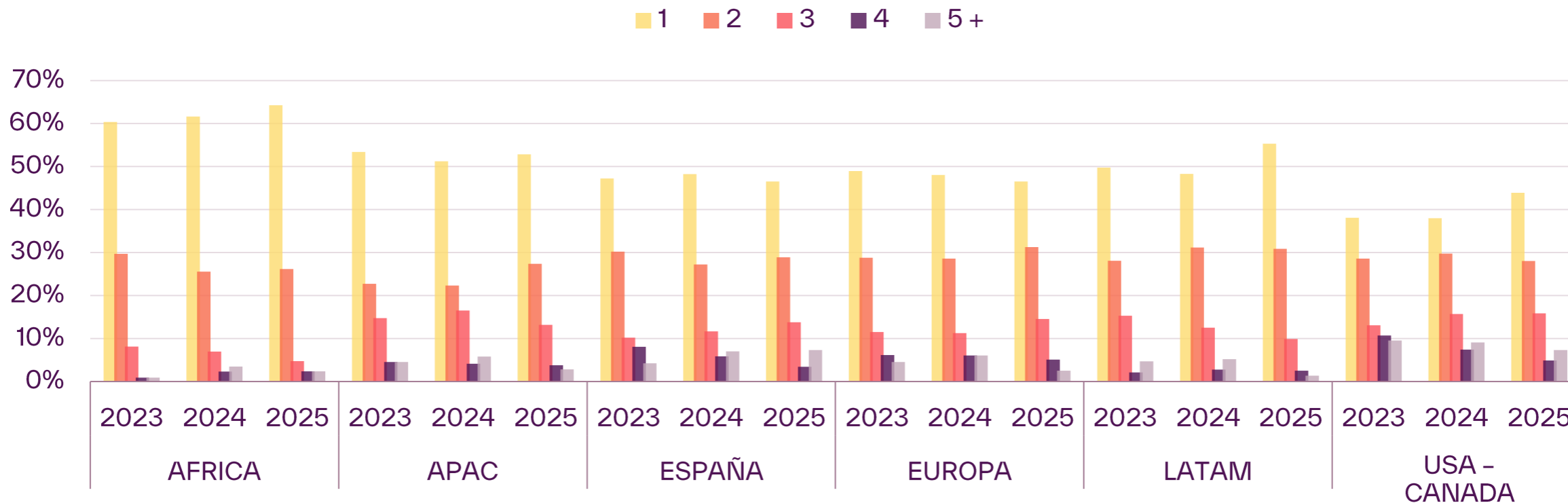
PERFIL DEL EMPRENDEDOR – ESPAÑA

Emprendedor en serie



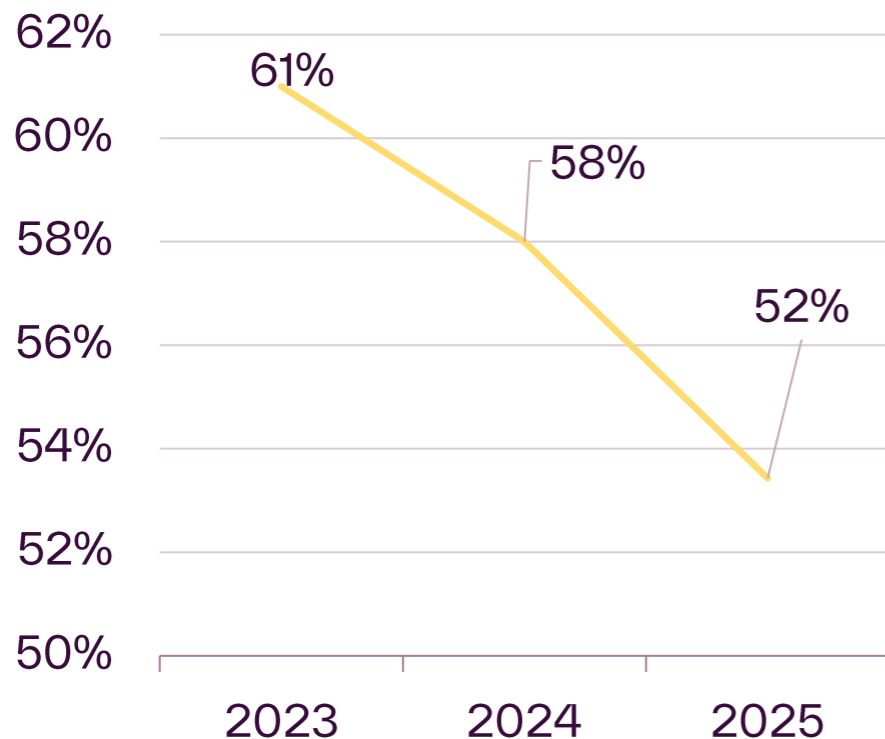
PERFIL DEL EMPRENDEDOR – GLOBAL VS. ESPAÑA

Emprendedor en serie – evolución cantidad de startups fundadas por región



PERFIL DEL EMPRENDEDOR – ESPAÑA

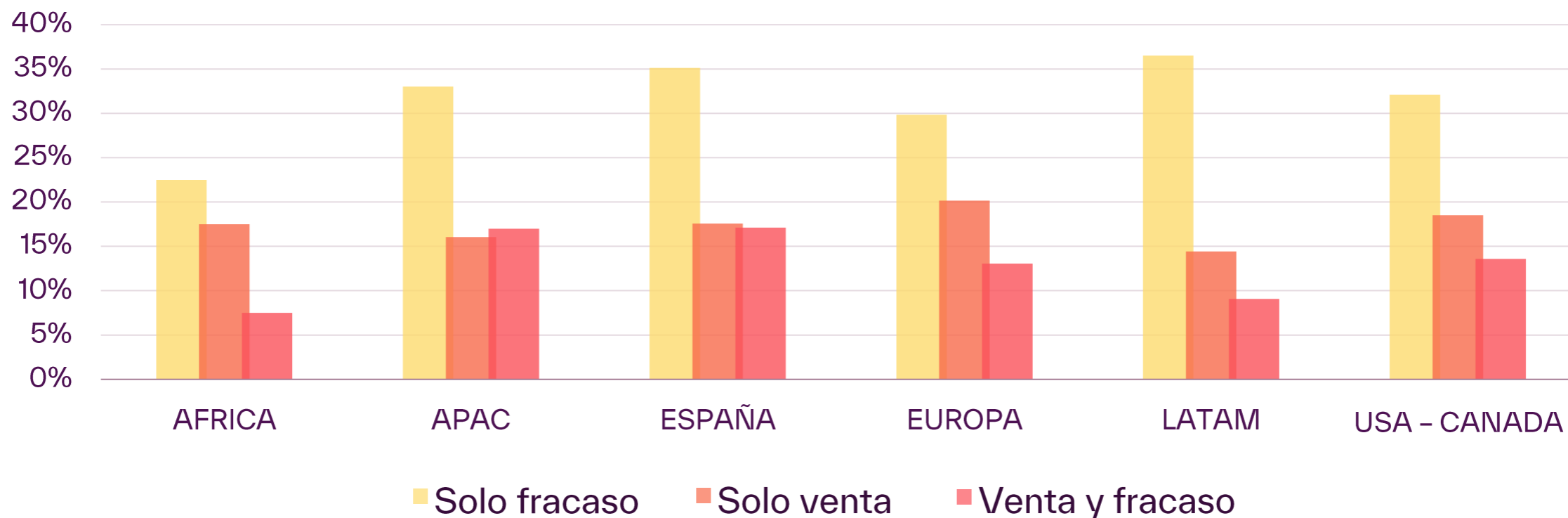
Emprendedor en serie – evolución España



Por tercer año consecutivo vemos una disminución de perfil emprendedor en serie.

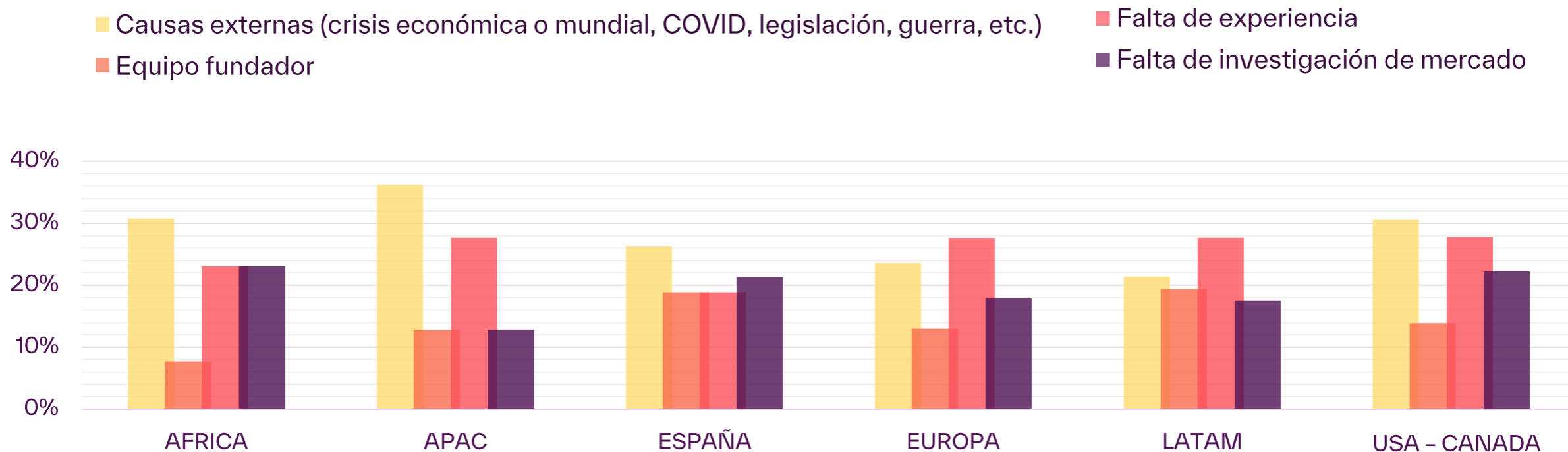
PERFIL DEL EMPRENDEDOR – GLOBAL VS. ESPAÑA

Emprendedor en serie – venta y/o fracaso



PERFIL DEL EMPRENDEDOR – GLOBAL

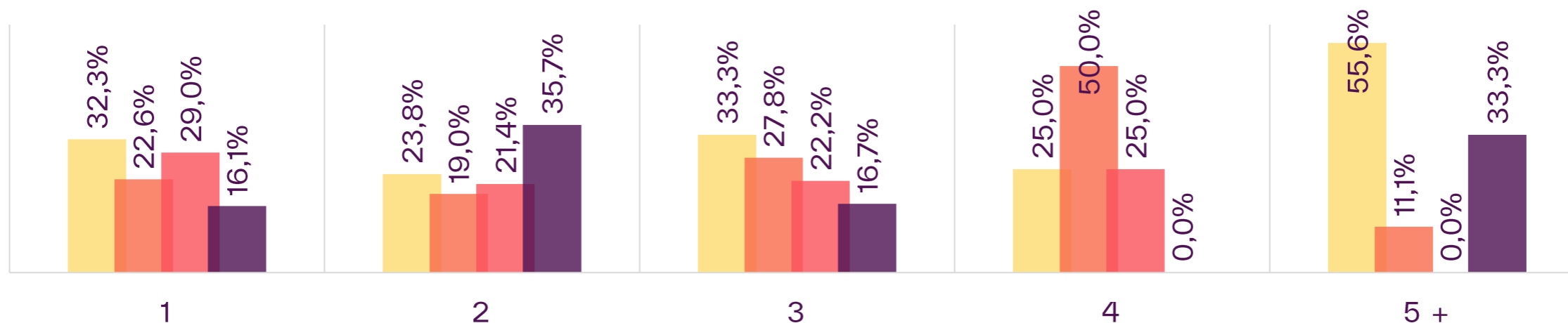
Emprendedor en serie – razones del fracaso



PERFIL DEL EMPRENDEDOR – ESPAÑA

Emprendedor en serie – razones del fracaso según cantidad de startups fundadas

- Causas externas (crisis económica o mundial, COVID, legislación, guerra, etc.)
- Falta de experiencia
- Equipo fundador
- Falta de investigación de mercado



A más startups fundadas, caen los fallos por experiencia y/o falta de mercado.

PERFIL DEL EMPRENDEDOR ESPAÑA 2025

- **Menos diversidad de género** en España que en 2024.
- **La edad se mantiene en los 38 años**, aunque las mujeres alcanzan los 39.5 de media.
- **Los emprendedores españoles mantienen menos equity**, aunque más equitativo entre géneros.
- **Mayor formación académica (Master's y PhD)**, con menor presencia de STEM y más **Business/Artes/Salud** que la media global.

PERFIL DEL EMPRENDEDOR ESPAÑA 2025

- **Casi el 30% de los emprendedores vienen del mundo startupero**, entre fundadores y empleados de empresas tecnológicas.
- **La mujer española sigue emprendiendo principalmente al identificar una oportunidad**, aunque la motivación intrínseca de querer emprender coge fuerza.
- Por tercer año consecutivo **disminuye la proporción de emprendedores en serie**.

**SOUTH
SUMMIT**

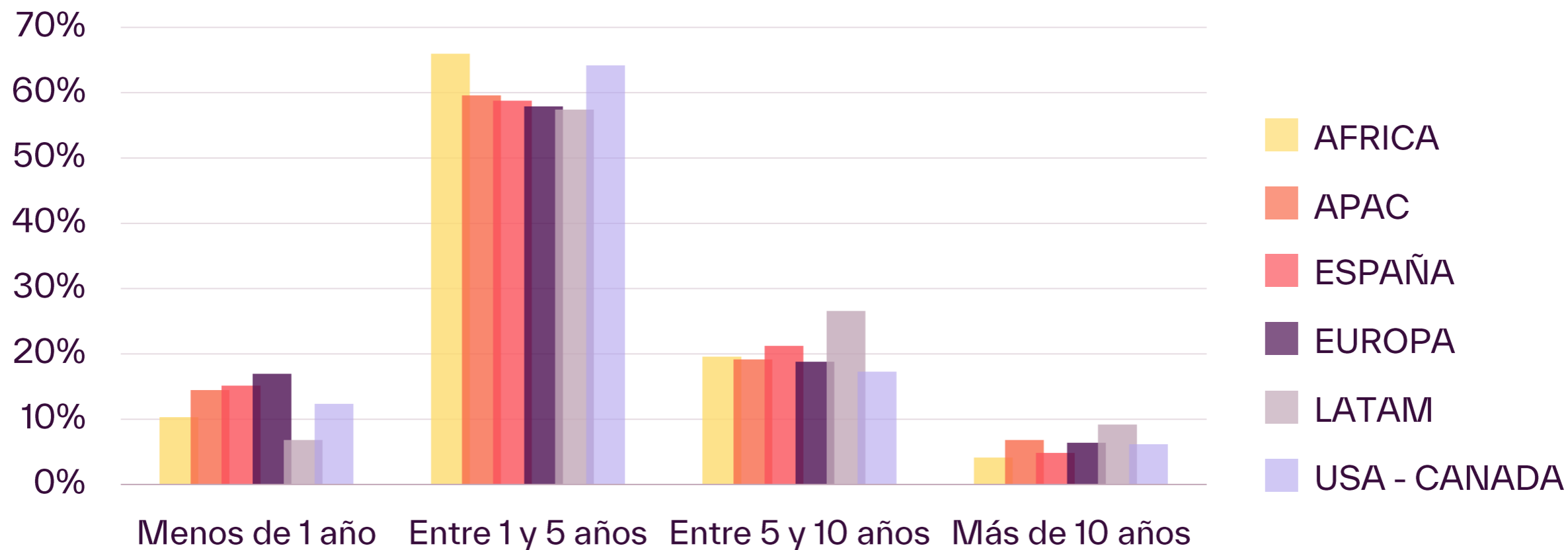
2025
MAPA DEL
EMPRESARIATO



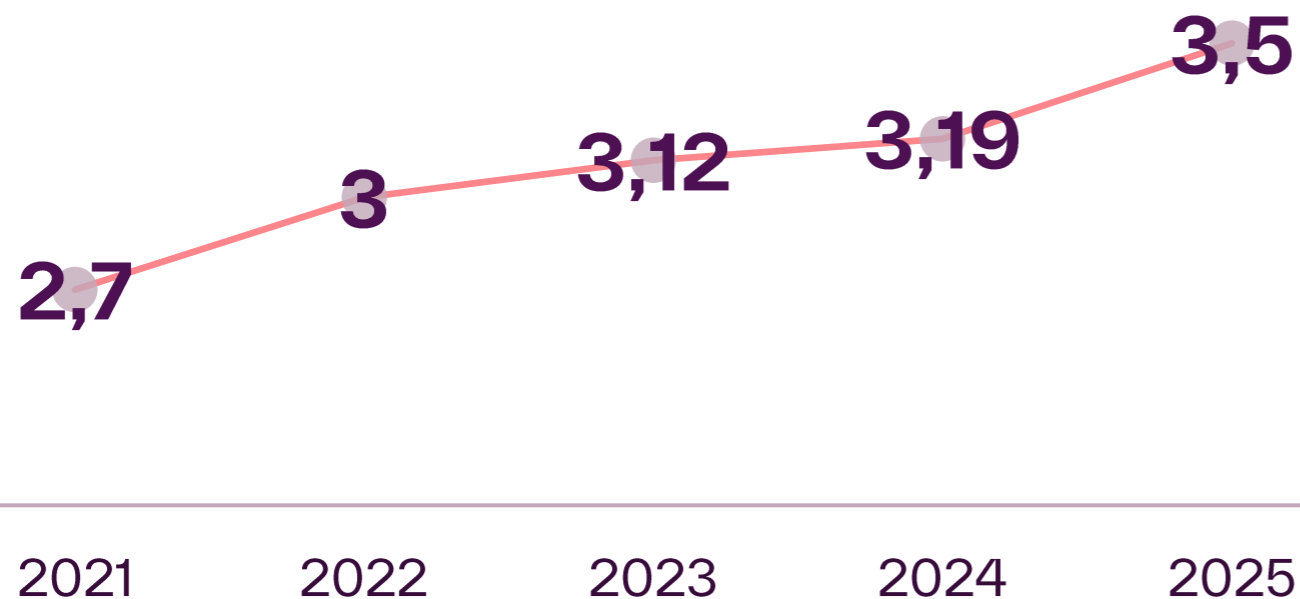
**LA
STARTUP**

02

MADUREZ DE LAS STARTUPS – GLOBAL vs. ESPAÑA

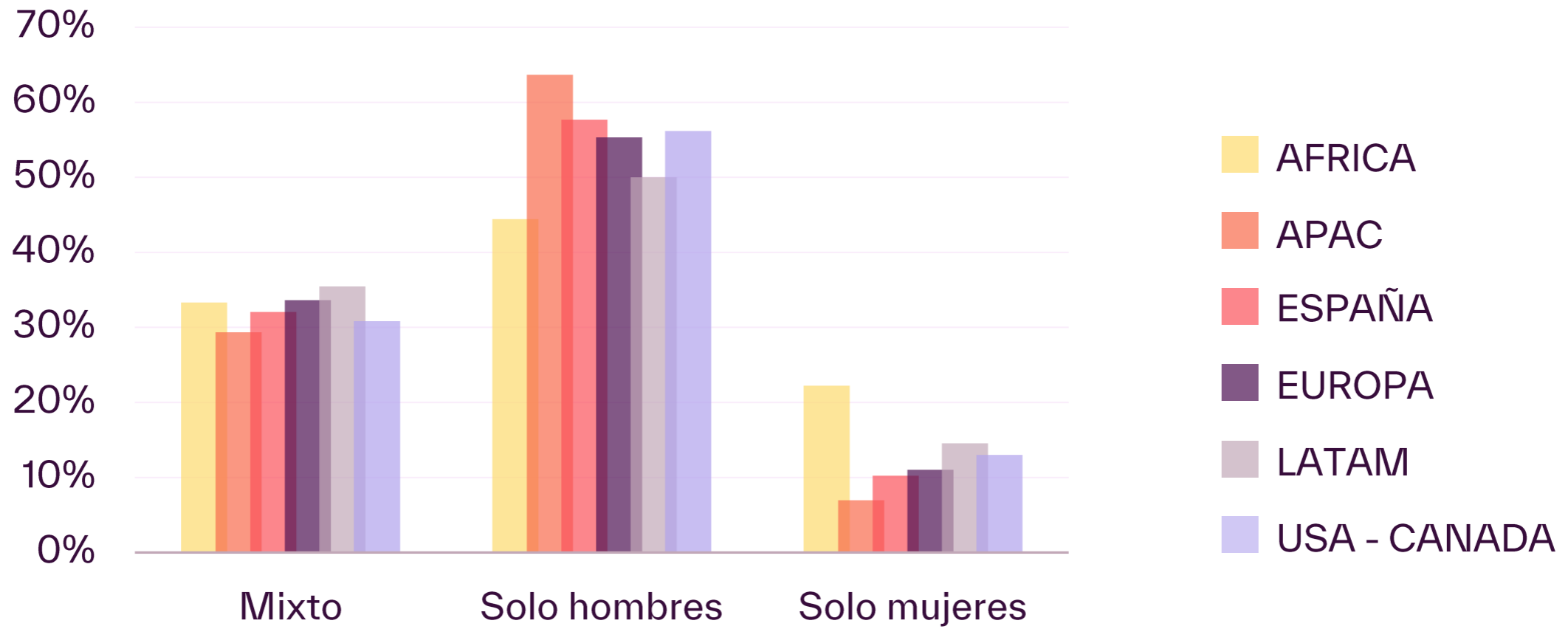


MADUREZ DE LAS STARTUPS – ESPAÑA

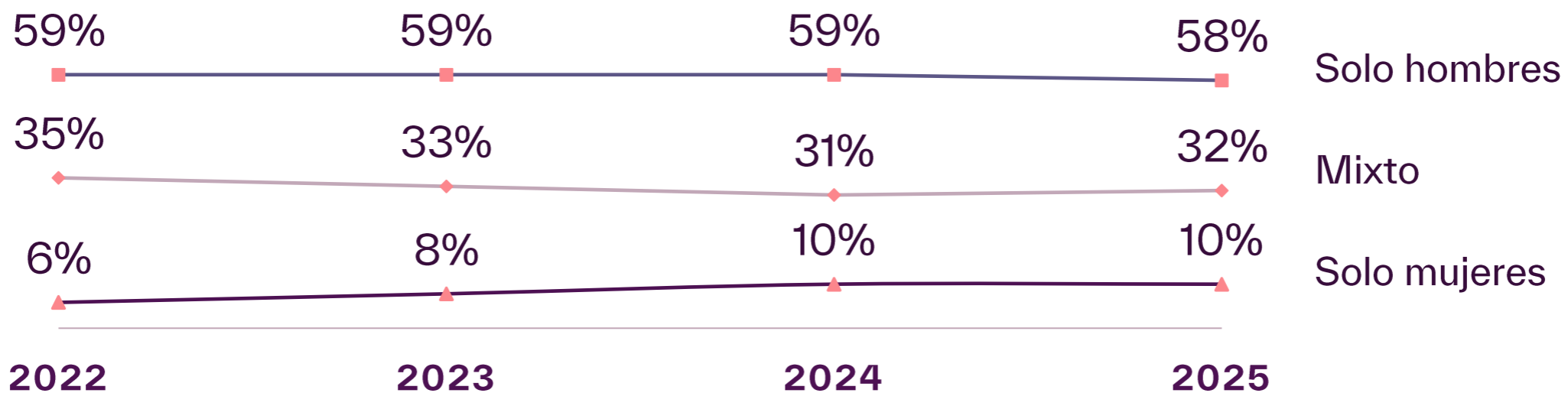


Las startups se hacen cada año más “cocinadas” y logran mantener su actividad por encima de los 3 años y medio.

TIPOLOGÍA DE EQUIPOS FUNDADORES – GLOBAL

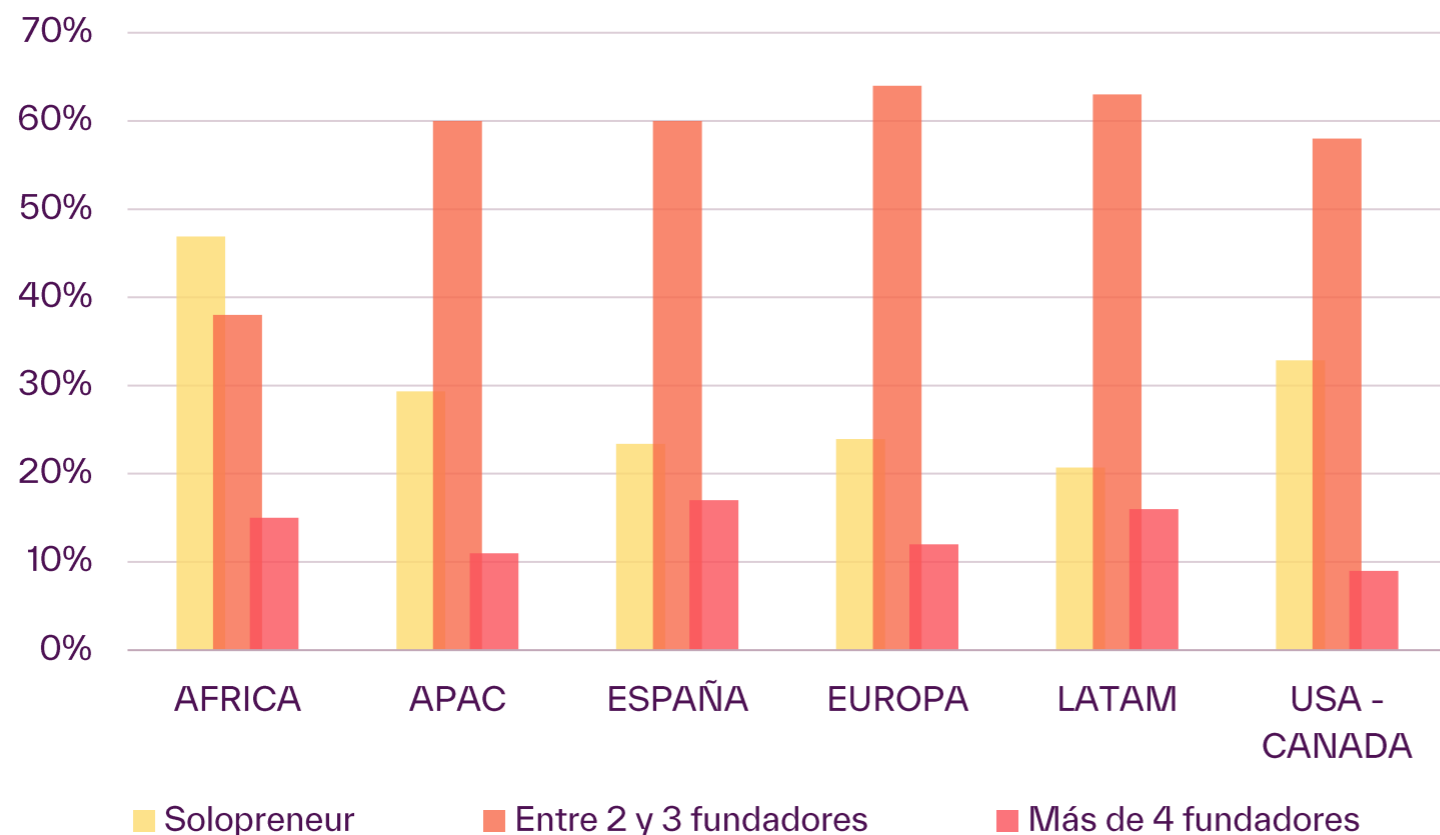


TIPOLOGÍA DE EQUIPOS FUNDADORES – ESPAÑA



La distribución entre equipos masculinos, femeninos y mixtos se ha mantenido prácticamente estable los últimos 4 años.

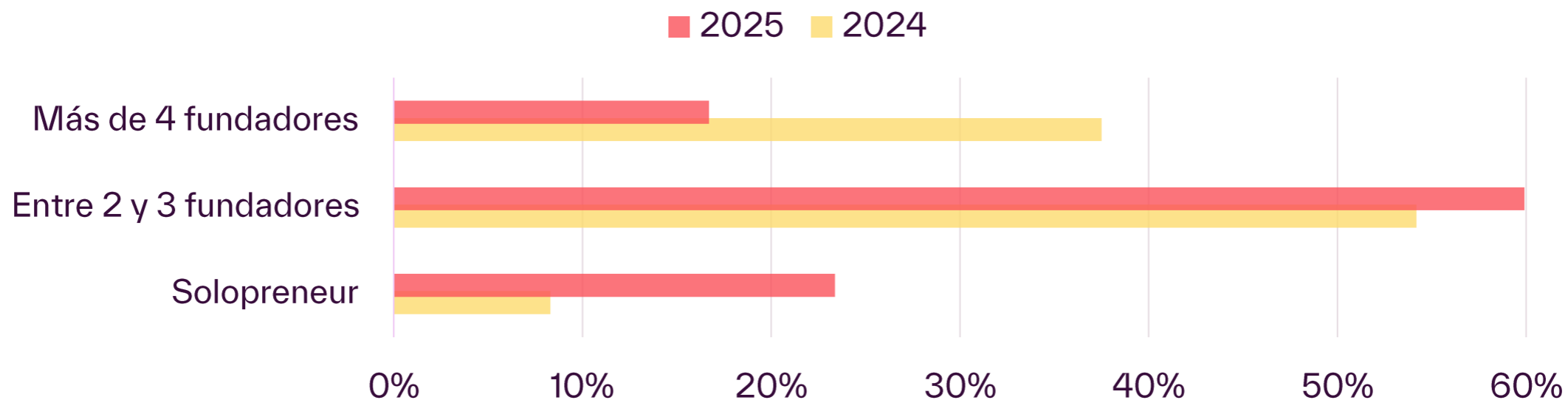
EQUIPOS FUNDADORES - COMPARATIVA GLOBAL



El modelo dominante a nivel global es el de **equipos de 2-3 fundadores**, lo que confirma que este tamaño es el más equilibrado para arrancar una startup.

Los **equipos grandes (+4 fundadores)** son residuales en todo el mundo, lo que sugiere una tendencia hacia estructuras iniciales más manejables.

EQUIPOS FUNDADORES - ESPAÑA

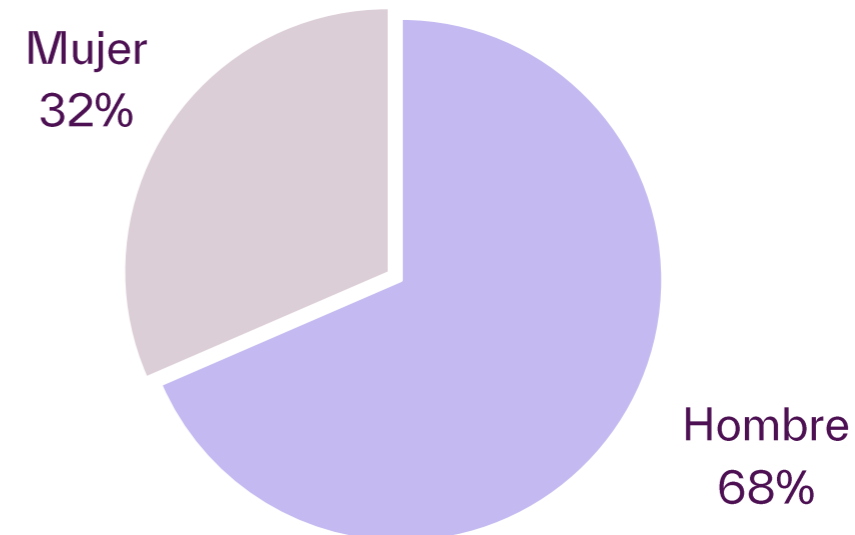
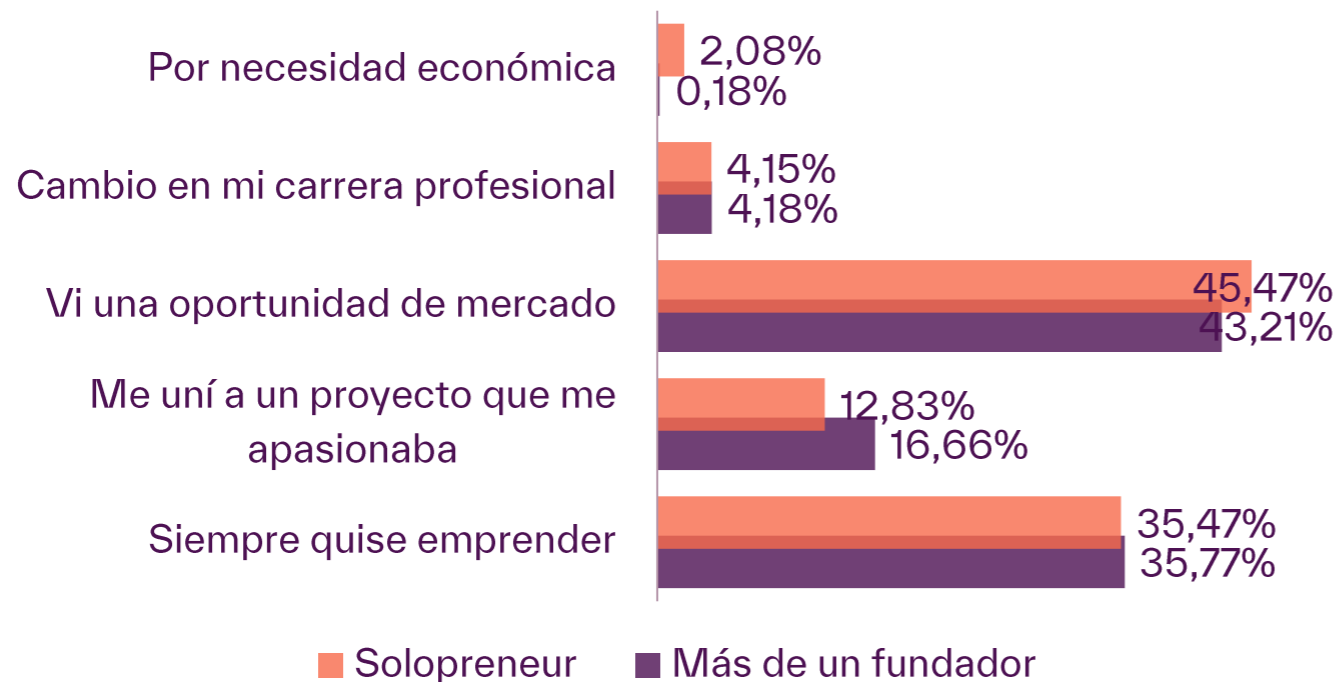


- Se mantiene la tendencia de **equipos fundadores reducidos de 2-3 personas**.
- **Caída de equipos grandes** de más de 4 fundadores.
- **Auge del solopreneur**, lo que puede ser señal de mayor espíritu emprendedor individual, pero también un reto para la escalabilidad de los proyectos.

TIPOLOGÍA DE EQUIPOS FUNDADORES GLOBAL

SOLOPRENEUR

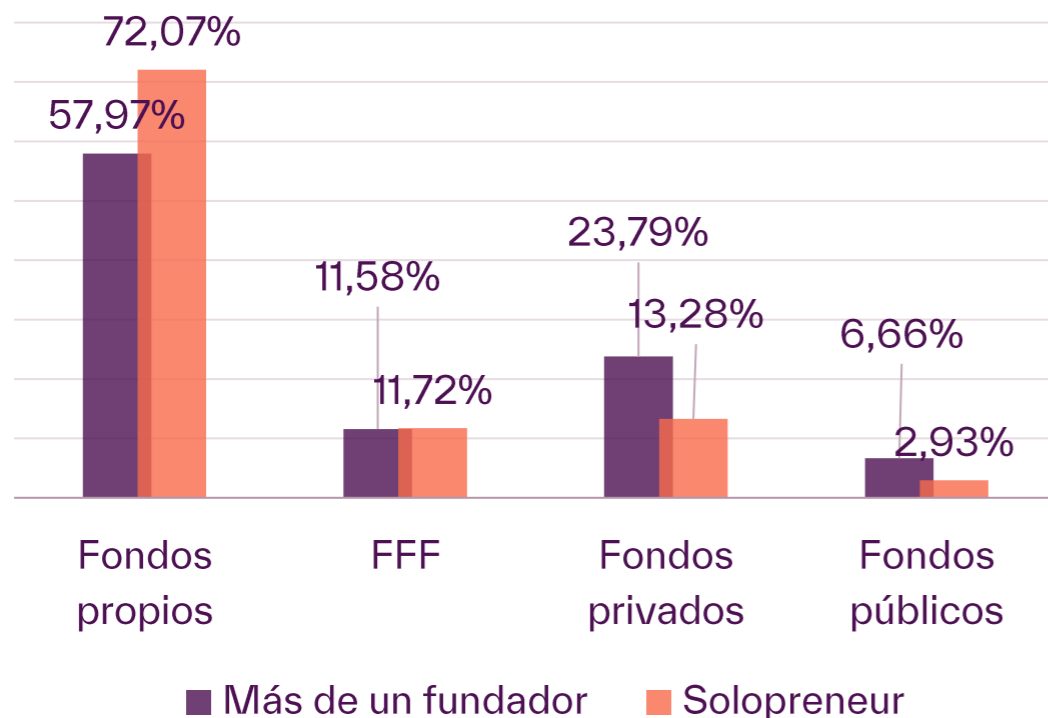
Motivos para emprender



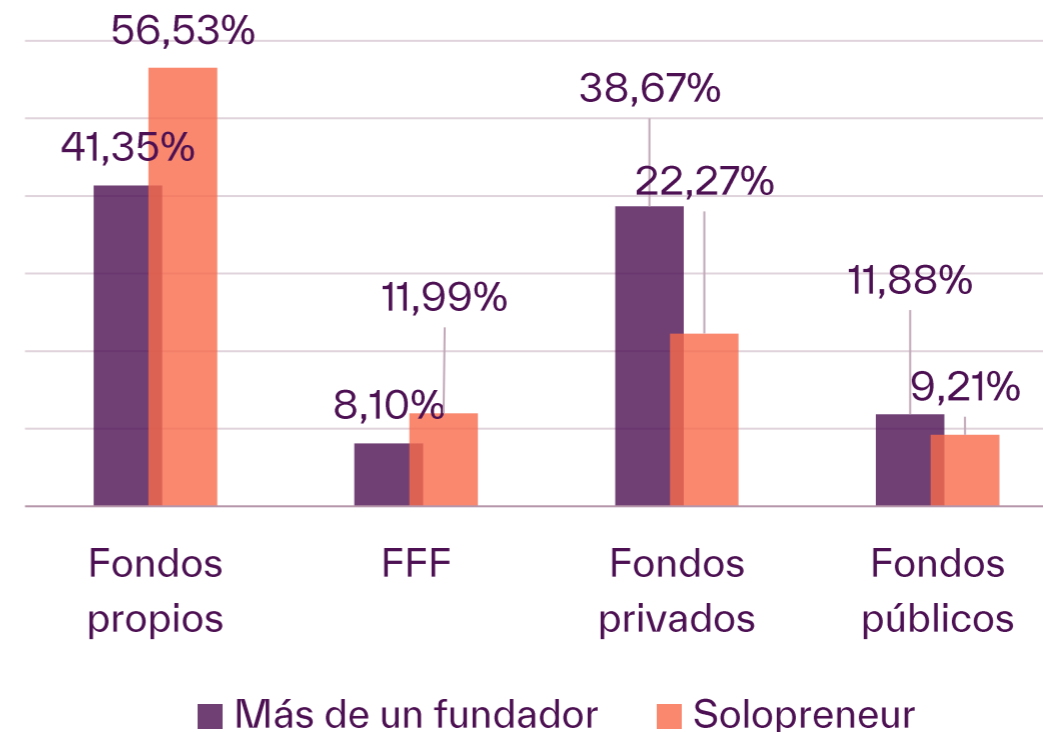
TIPOLOGÍA DE EQUIPOS FUNDADORES GLOBAL

SOLOPRENEUR

Primera ronda de financiación



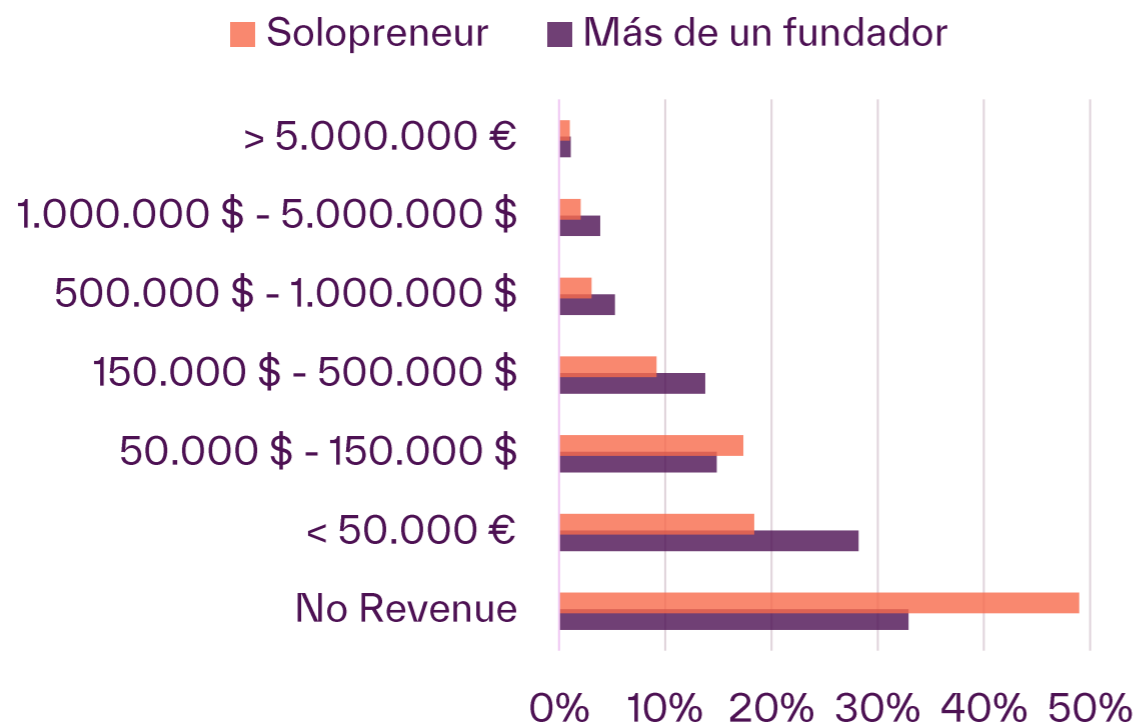
Última ronda de financiación



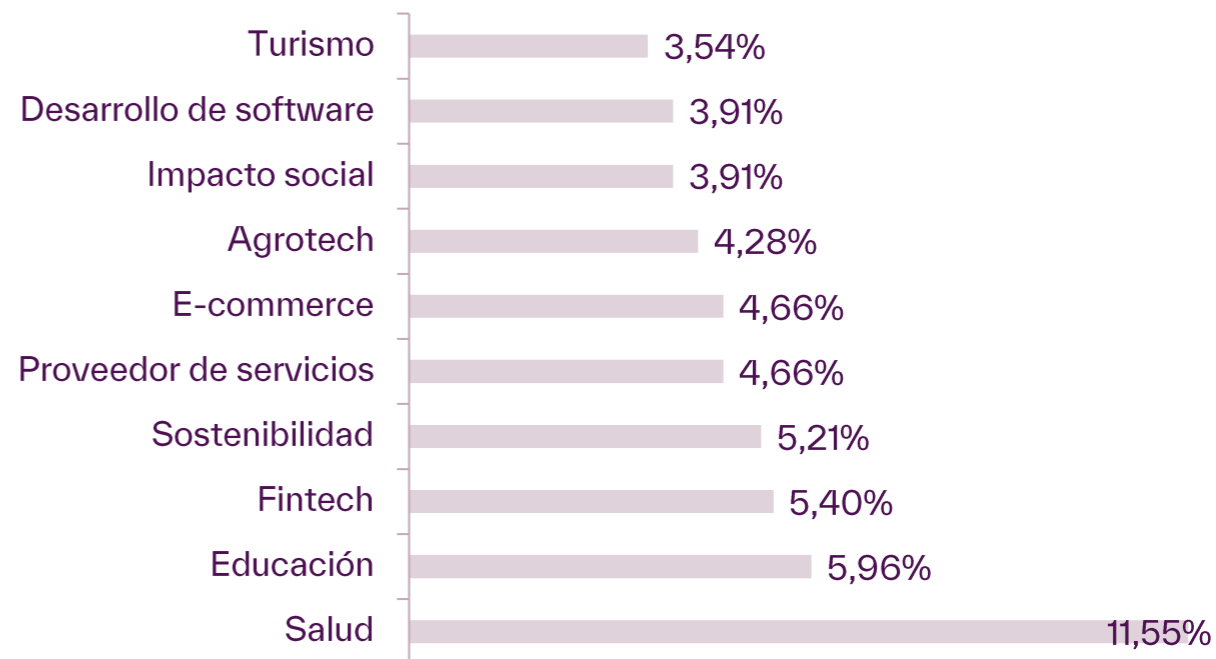
TIPOLOGÍA DE EQUIPOS FUNDADORES GLOBAL

SOLOPRENEUR

FACTURACIÓN

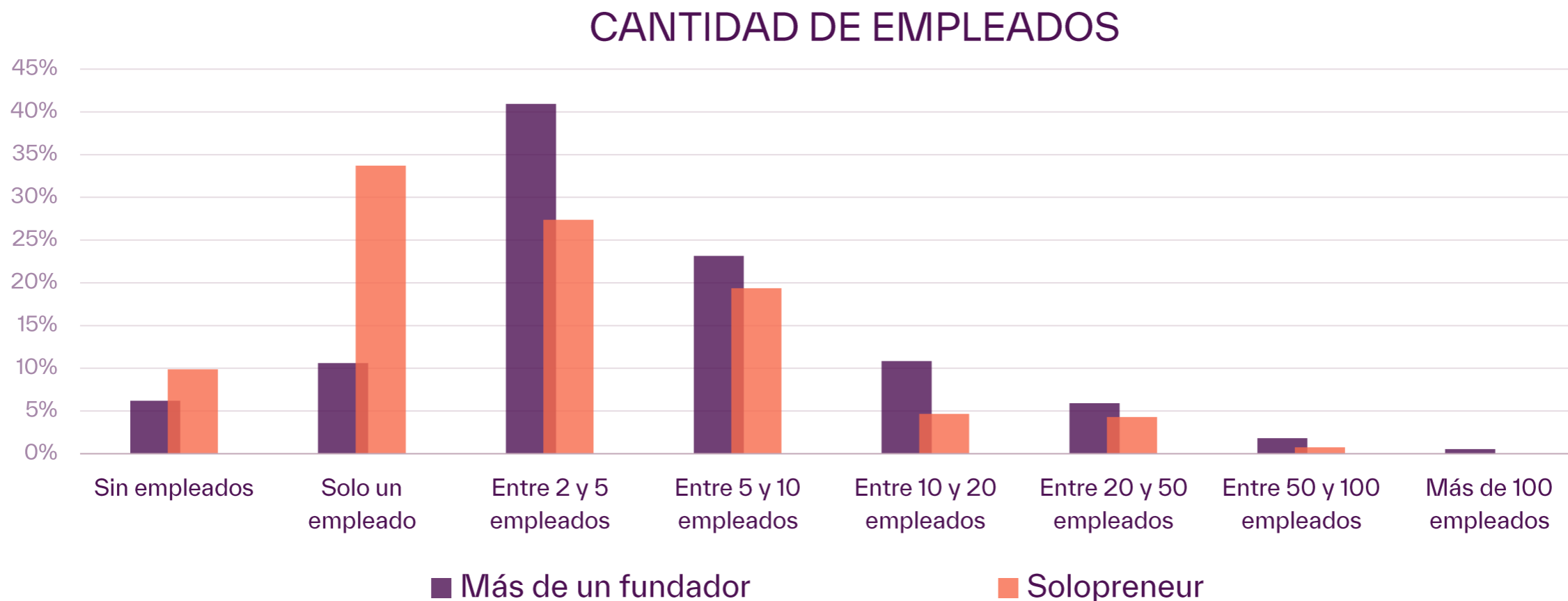


PRINCIPALES INDUSTRIAS

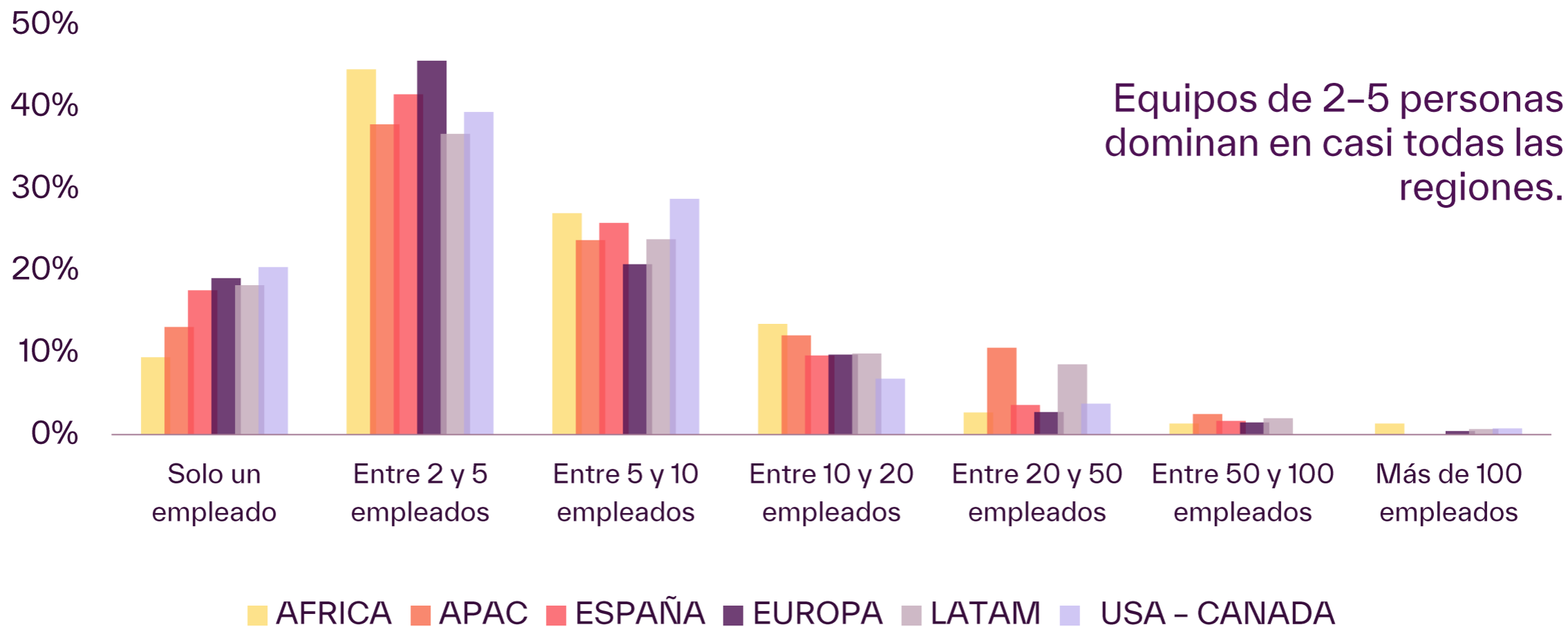


TIPOLOGÍA DE EQUIPOS FUNDADORES GLOBAL

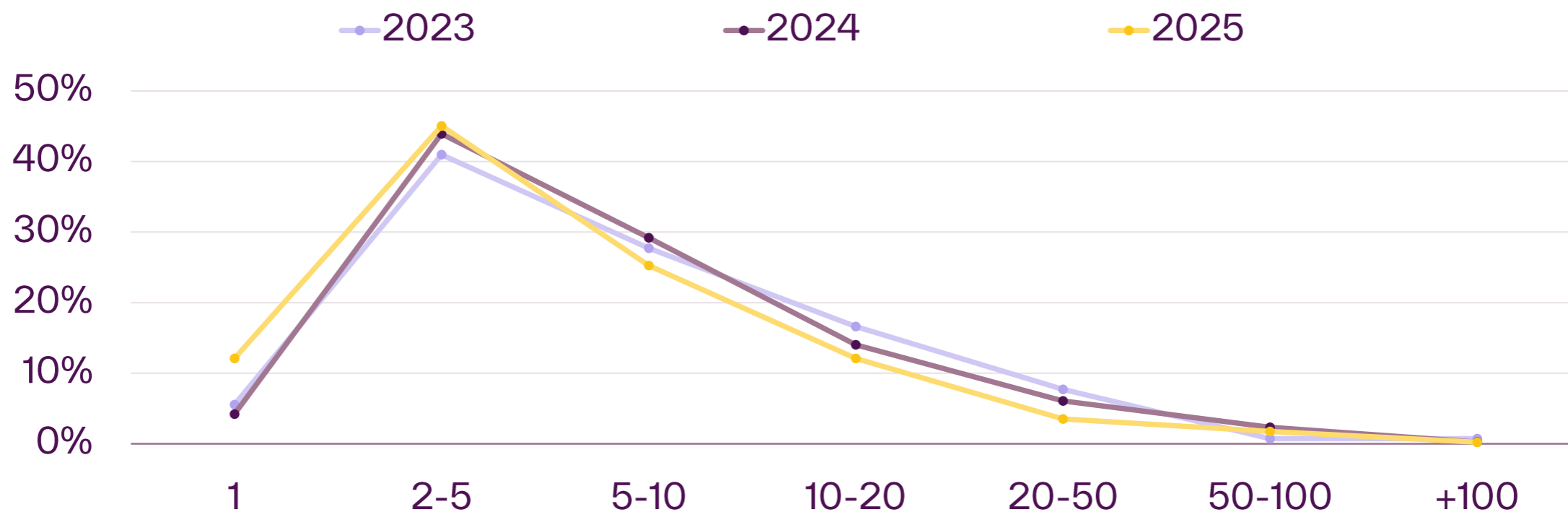
SOLOPRENEUR



NÚMERO DE EMPLEADOS POR STARTUP COMPARATIVA POR REGIÓN



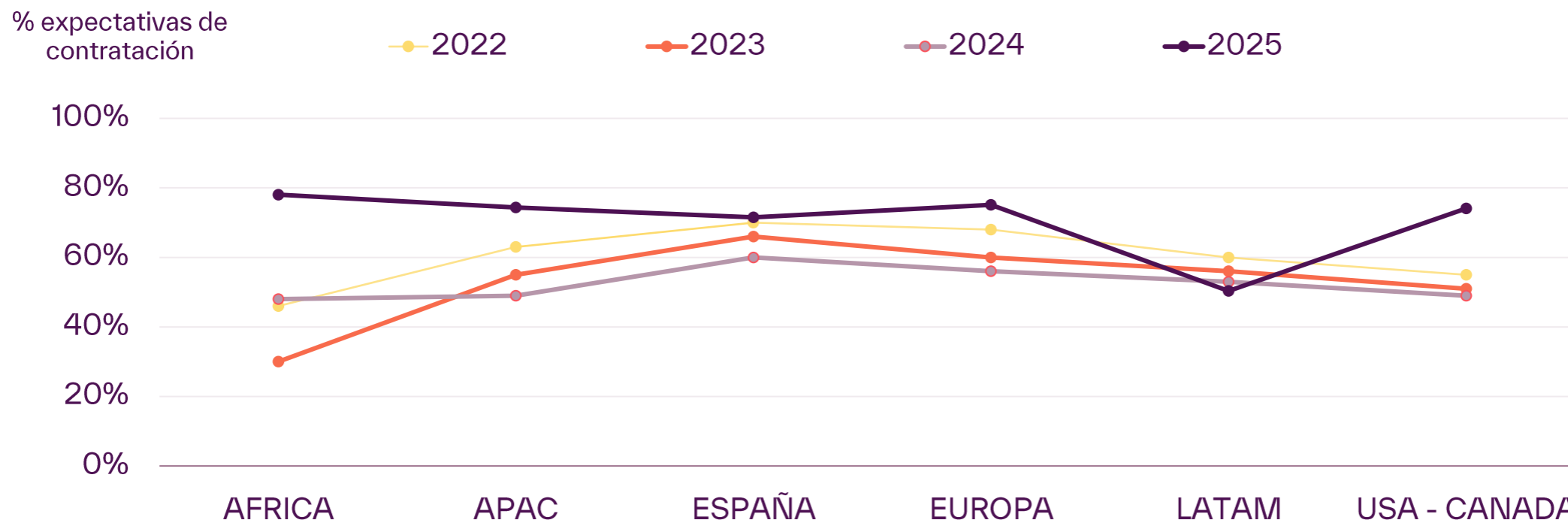
NÚMERO DE EMPLEADOS - Evolución número de empleados España



Año a año, vemos una tendencia a disminuir el número de contrataciones dentro de las startups, concentrándose la mayoría en rangos de entre 2 y 5 empleados.

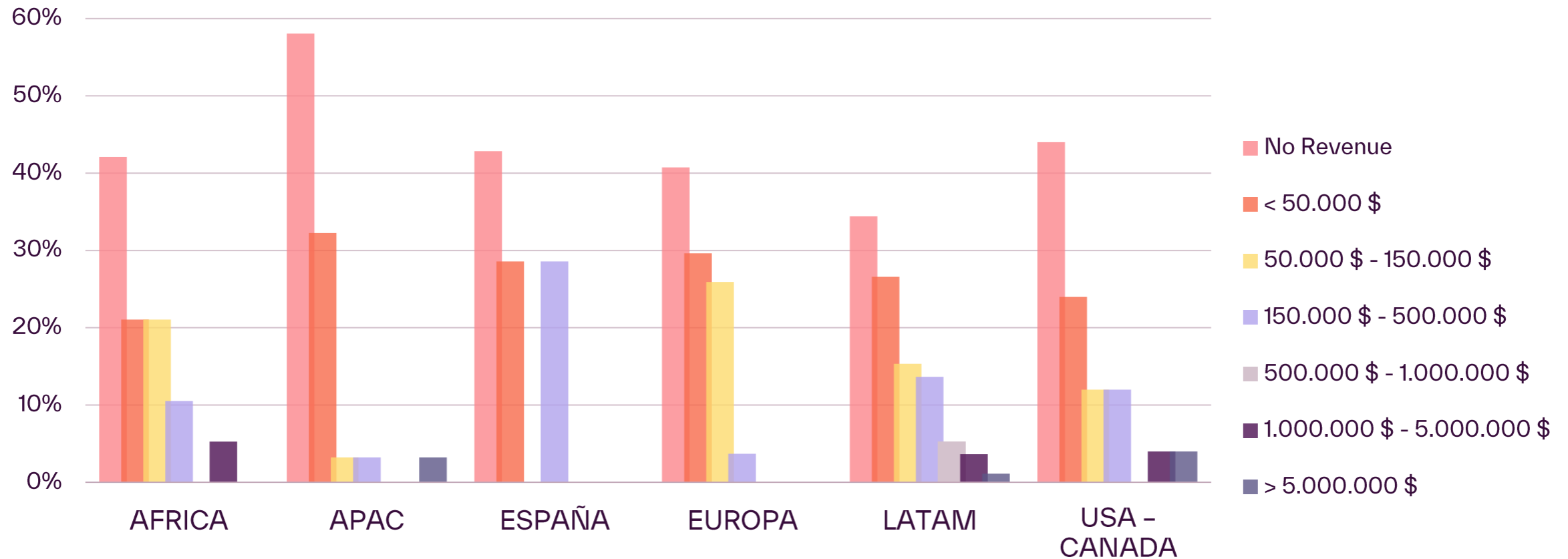
EXPECTATIVAS DE CONTRATACIÓN

Evolución de la región

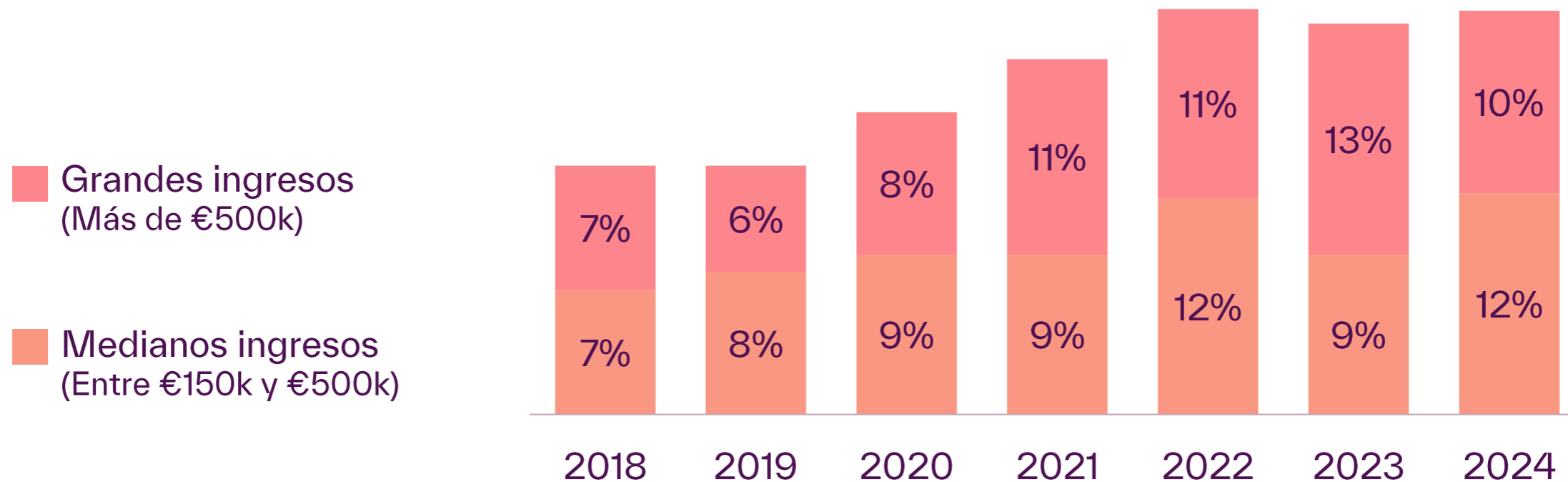


Las expectativas de contratación están al alza, con Europa y España firmes en este sentido.

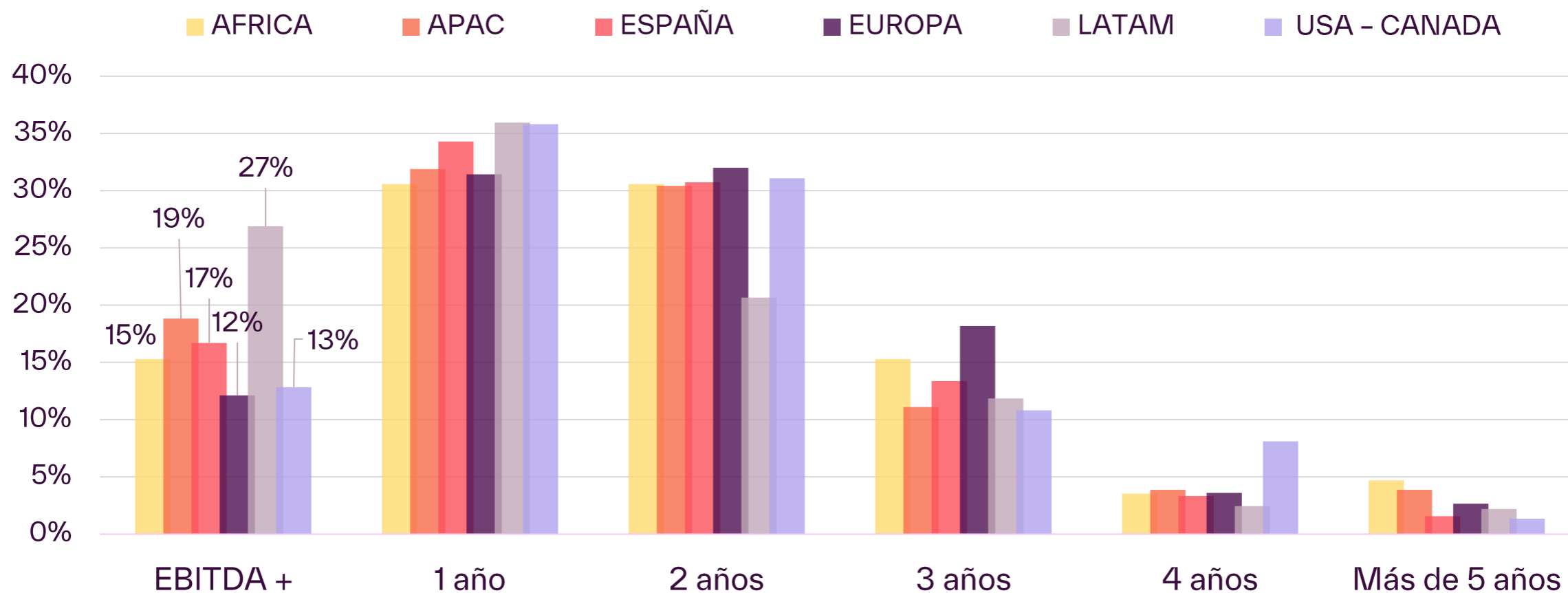
INGRESOS POR REGIÓN



INGRESOS REALES EVOLUCIÓN ESPAÑA | 2018 - 2024

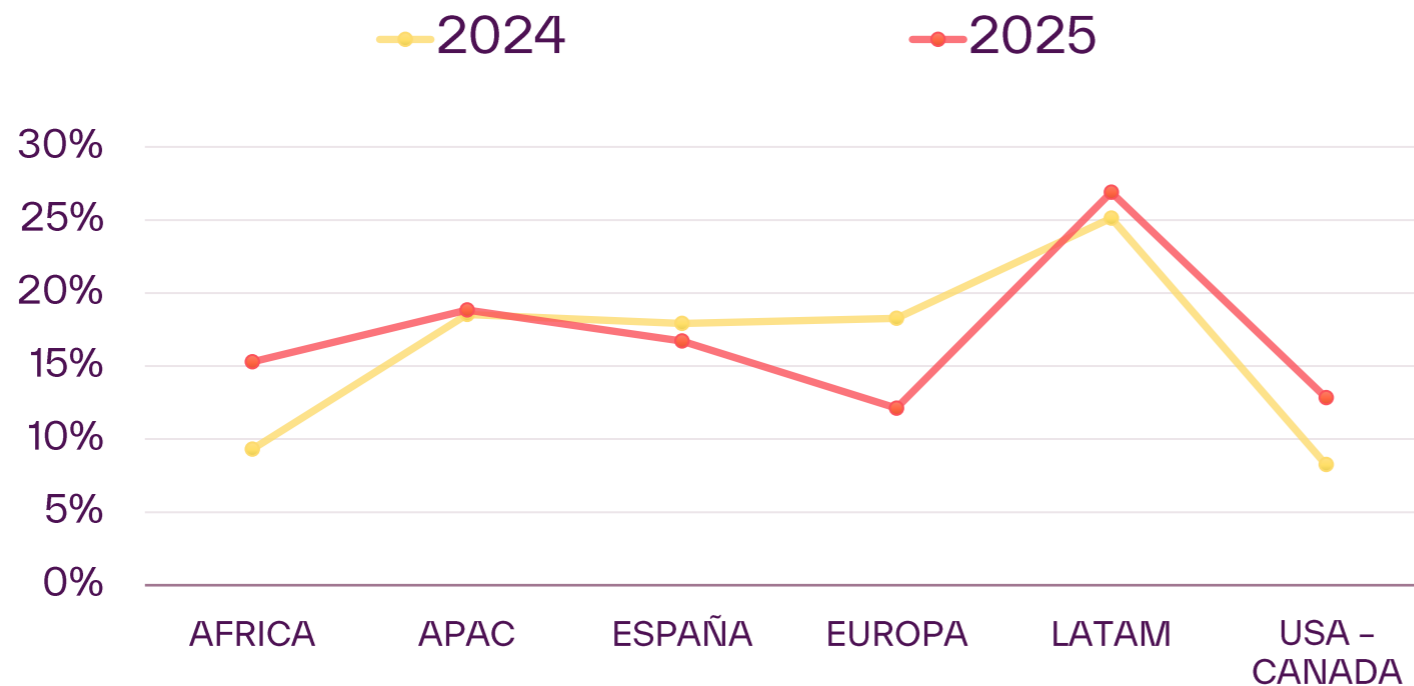


EBITDA POSITIVO – GLOBAL vs. ESPAÑA



EBITDA – POR REGIÓN

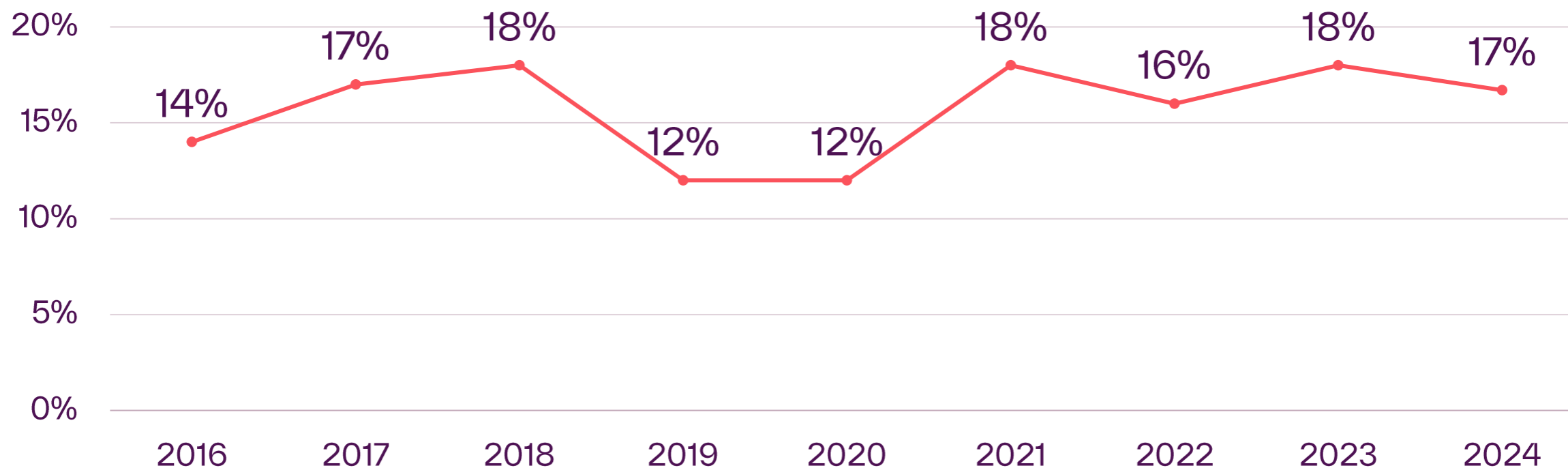
Comparativa por región 2024 - 2025



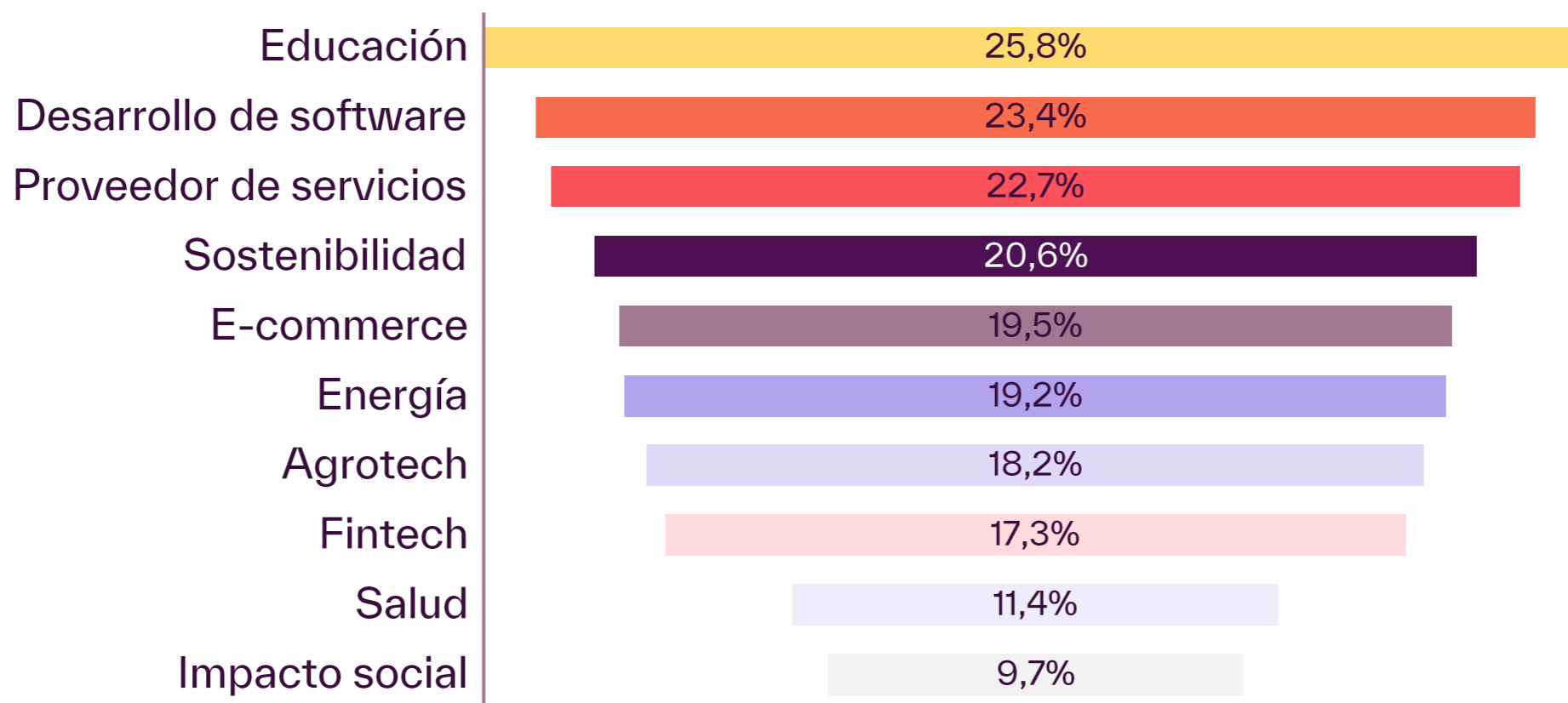
LATAM sigue siendo la región en alcanzar EBITDA positivo más rápidamente.

En cuanto a España, llevo 8 años oscilando entre el 12% y el 18%.

EVOLUCIÓN EBITDA POSITIVO ESPAÑA | 2017 - 2024



EBITDA – POR TOP INDUSTRIAS

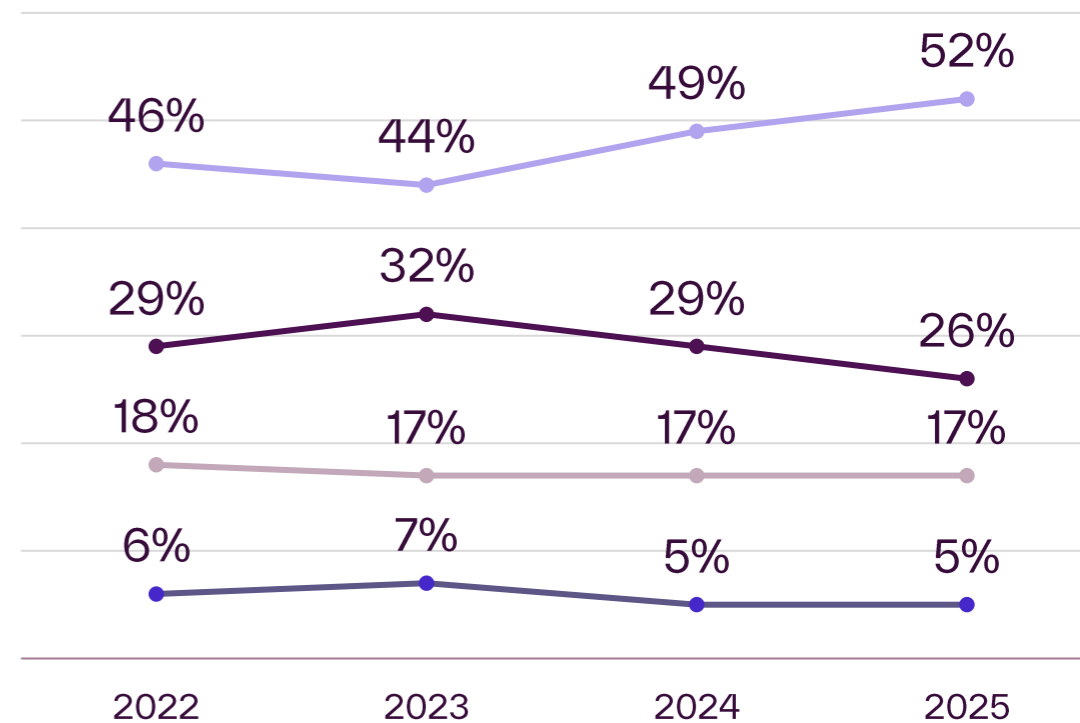
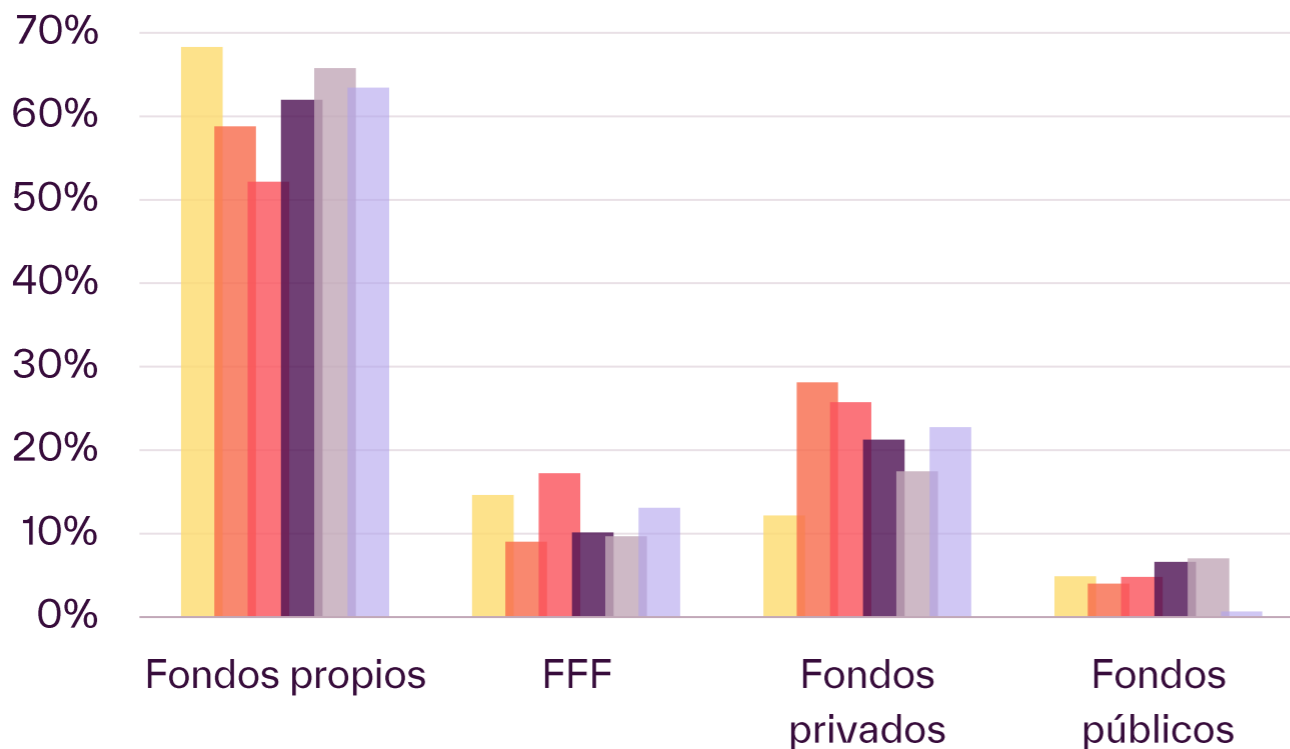


ANÁLISIS PRIMERA RONDA DE FINANCIACIÓN

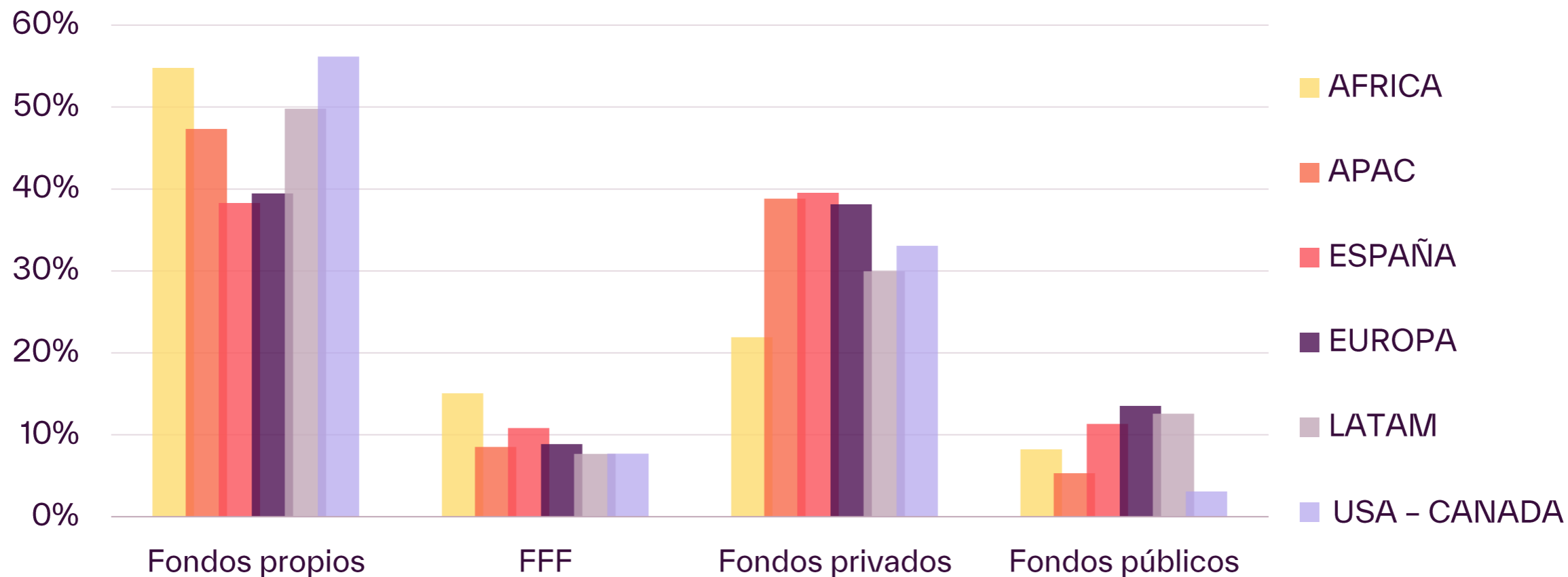
EVOLUCIÓN ESPAÑA

AFRICA APAC ESPAÑA EUROPA LATAM NORTE AMERICA

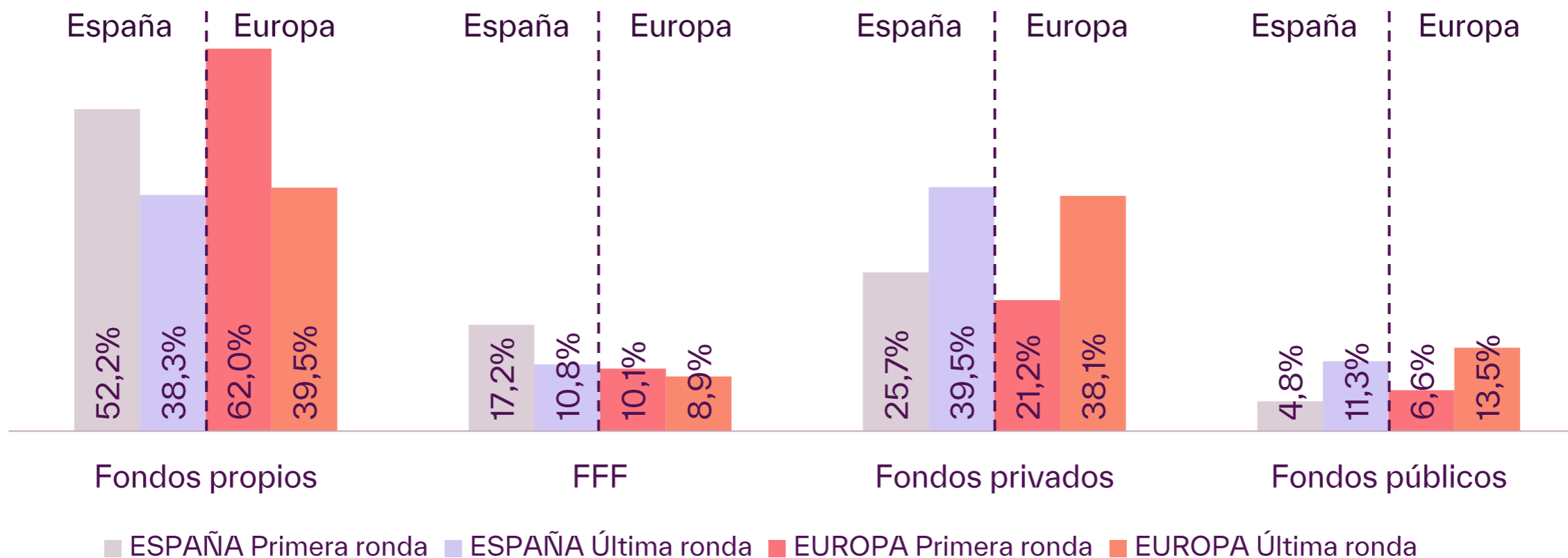
Capital Propio FFF Capital Privado Fondos Públicos



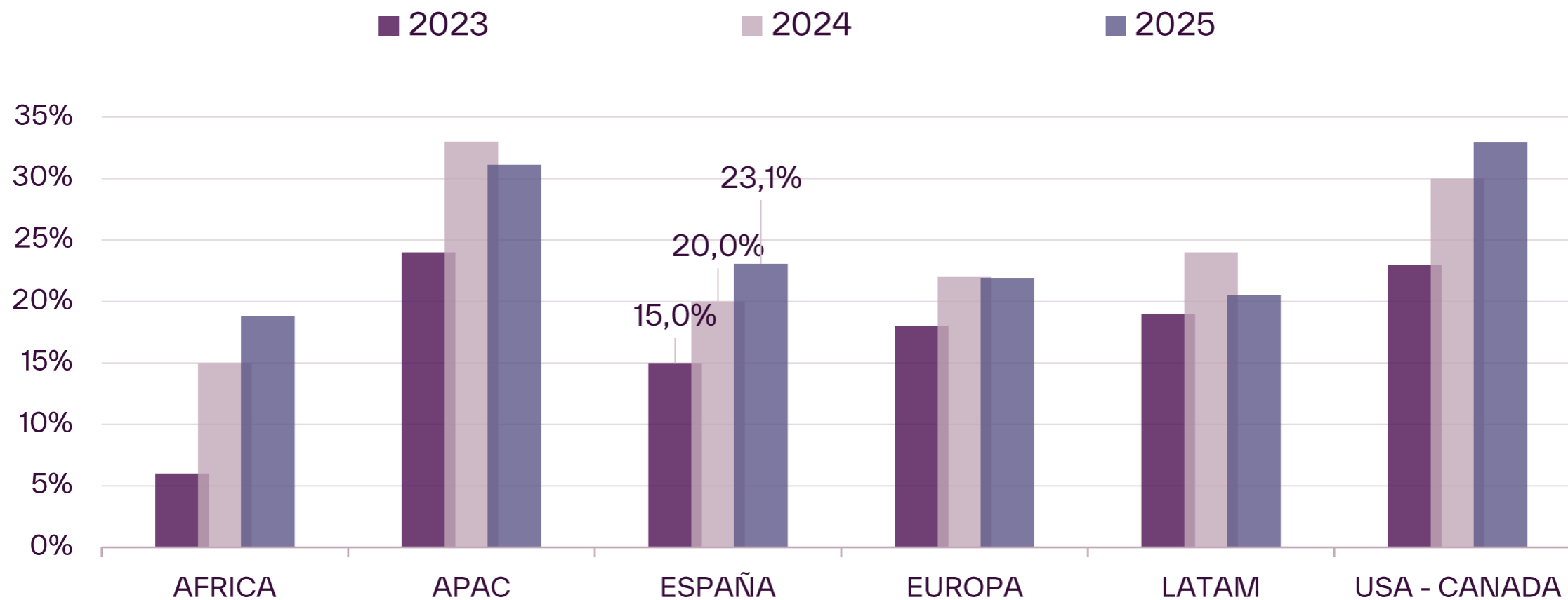
ANÁLISIS ÚLTIMA RONDA DE FINANCIACIÓN



COMPARATIVA PRIMERA Y ÚLTIMA RONDA DE FINANCIACIÓN ESPAÑA Y EUROPA

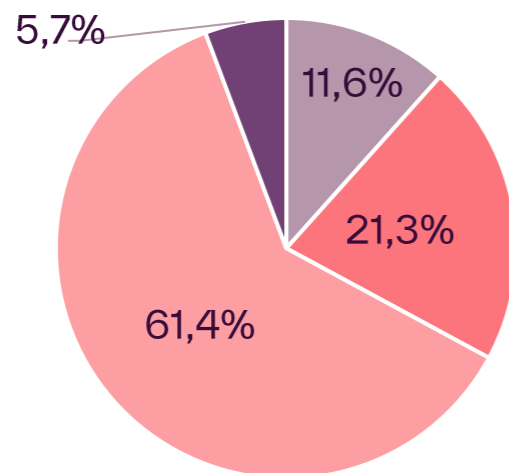


STARTUPS CON PATENTES – GLOBAL VS. ESPAÑA

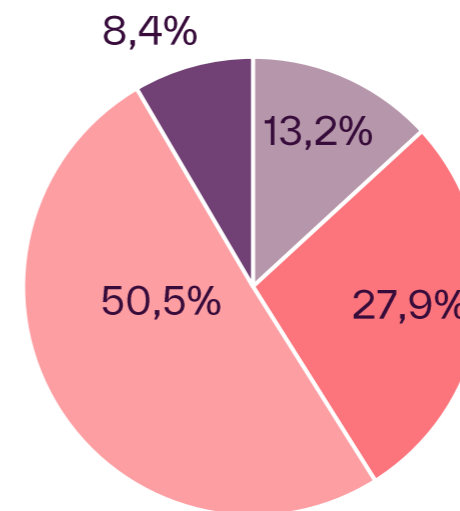


STARTUPS CON PATENTES – GLOBAL

Distribución primera ronda de financiación



Distribución primera ronda de financiación
Startups con patente

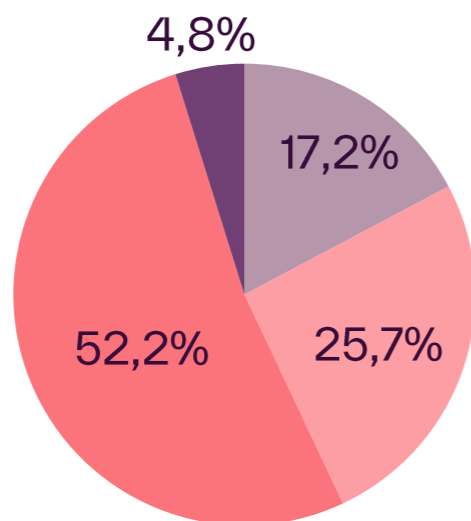


■ FFF ■ Fondos privados ■ Fondos propios ■ Fondos públicos

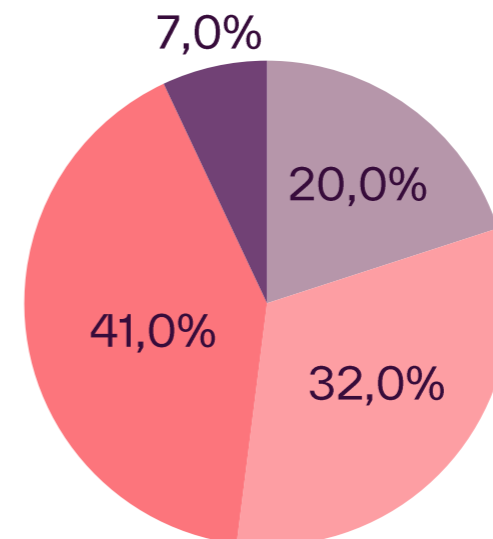
CON PATENTES, HAY MAYOR ACCESO A CAPITAL PRIVADO Y PÚBLICO.

STARTUPS CON PATENTES – ESPAÑA

Distribución primera ronda de financiación
Startups sin patente



Distribución primera ronda de financiación
Startups con patente



■ FFF ■ Fondos propios ■ Fondos privados ■ Fondos públicos

PERFIL DE LA STARTUP EN ESPAÑA

- **Madurez:** Las startups españolas pasan de 2,7 años (2021) a **3,5 años** (2025), reflejando mayor consolidación.
- **Empleo:** Predominan **estructuras pequeñas** (2-5 empleados). Se reduce la contratación de equipos grandes.
- **Equipos fundadores:** Modelo más común: **2-3 fundadores**. Aumentan los 'solopreneurs', con retos de escalabilidad.
- **Ingresos:** Crecen las startups con ingresos **>150k€**. En 2024, un 22% superó este umbral.
- **Rentabilidad:** El **EBITDA** positivo se mantiene estable en el rango de **16-18%**.
- **Innovación protegida:** Aumentan las startups con patentes (del 15% en 2023 al **23%** en 2025).

SOUTH
SUMMIT

2025
MAPA DEL
EMPRESARIADO



EL ECOSISTEMA

03

TOP 10

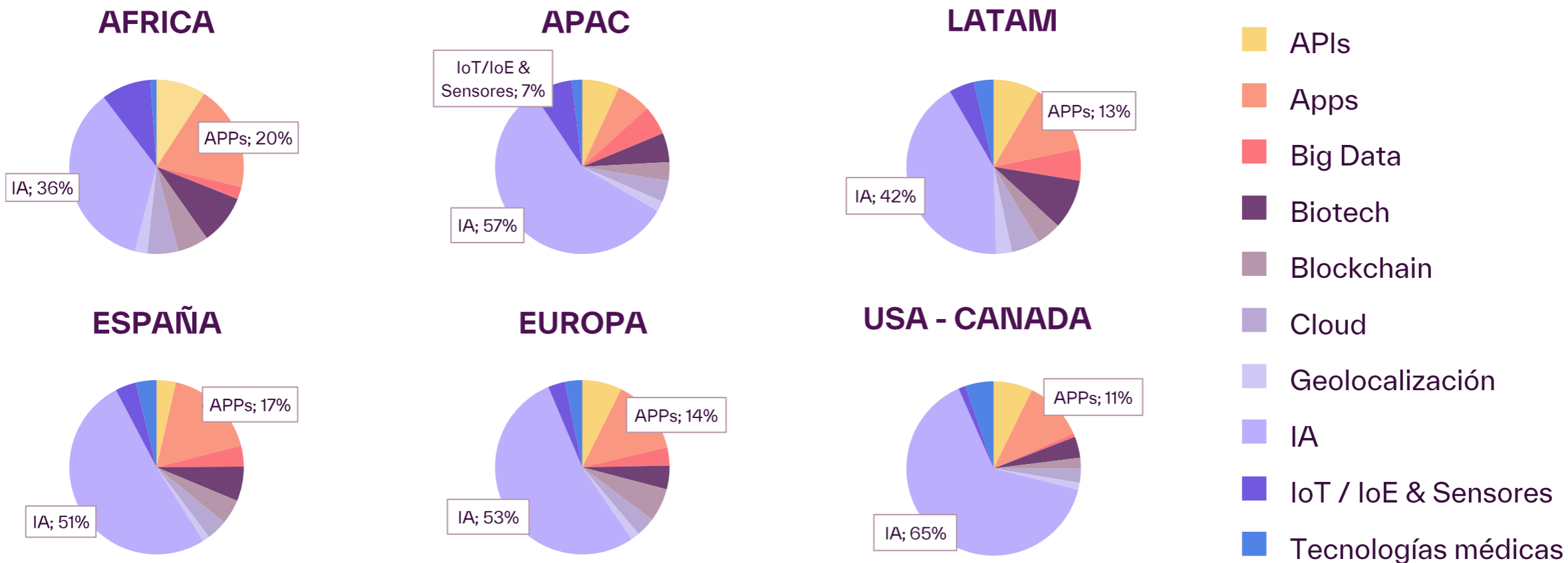
INDUSTRIAS

1. Salud
2.  Educación
3.  Fintech
4.  Desarrollo de software
5.  Sostenibilidad
6.  Agrotech
7.  Impacto social
8. **E-commerce**
9. **Energía**
10. Proveedor de servicios

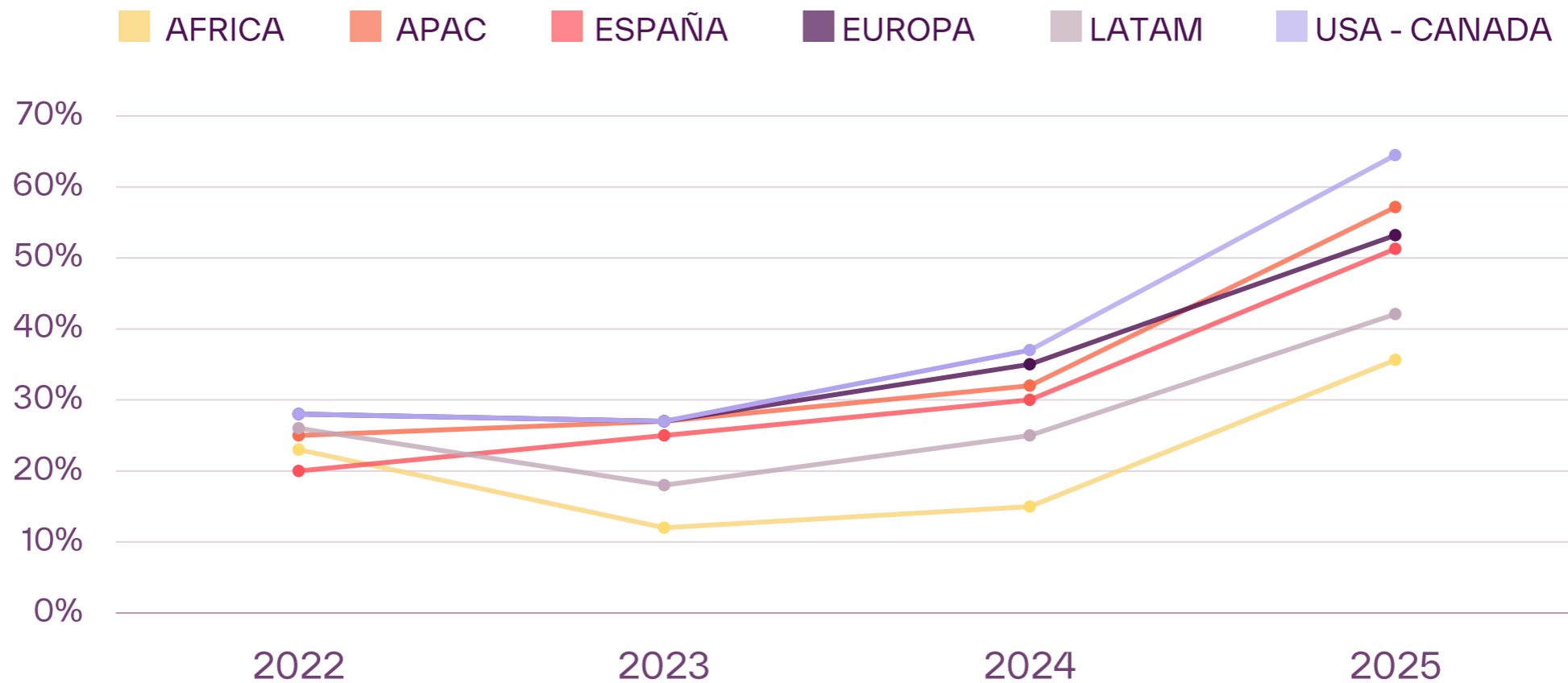
TECNOLOGÍAS

1. Inteligencia artificial
2. Apps
3. APIs
4.  Biotech
5.  Blockchain
6. IoT/loE y sensores
7.  Big Data
8.  Cloud
9. Tecnologías médicas
10.  **Geointeligencia**

TOP TECNOLOGÍAS – DISTRIBUCIÓN POR REGIÓN

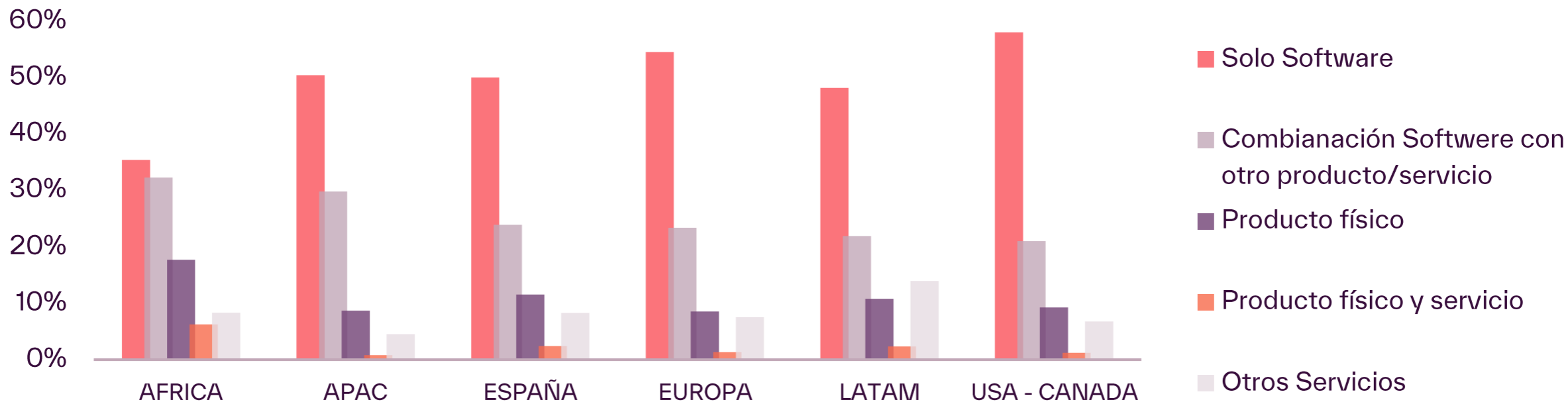


TOP TECNOLOGÍAS – CURVA DE ADOPCIÓN DE IA

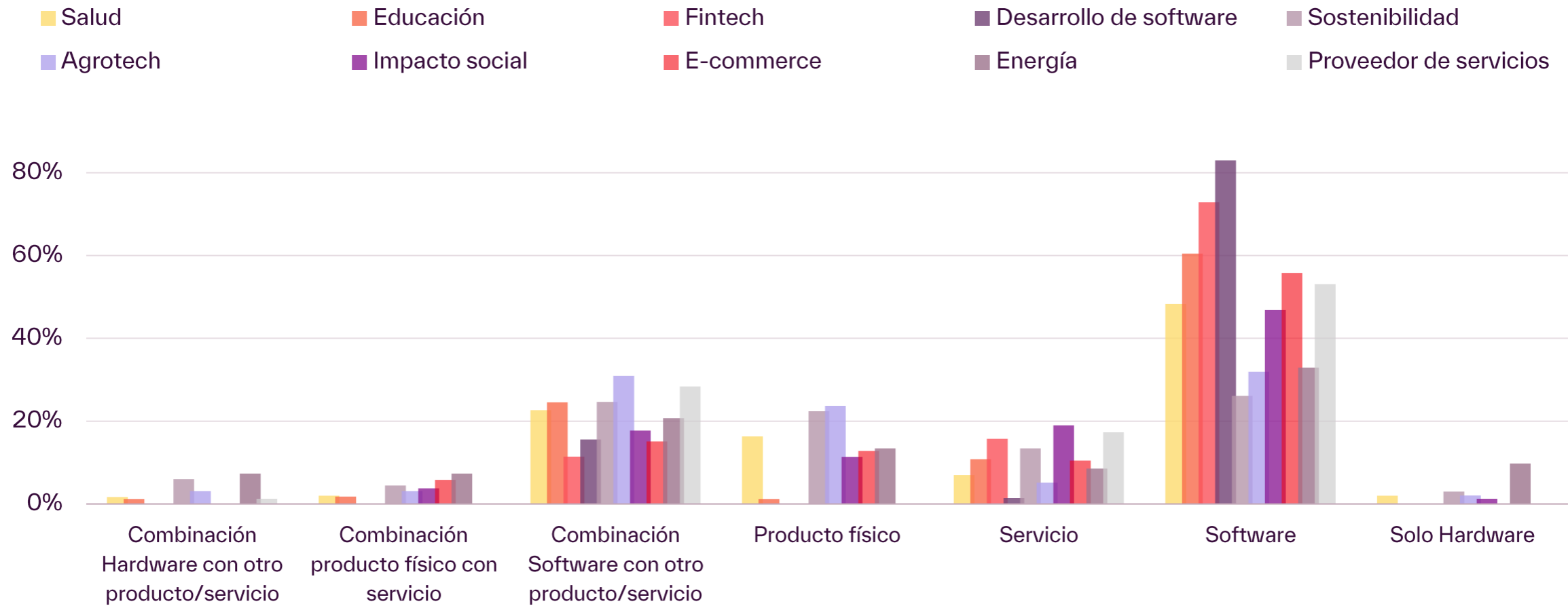


TIPO DE PRODUCTOS / SERVICIOS – POR REGIÓN

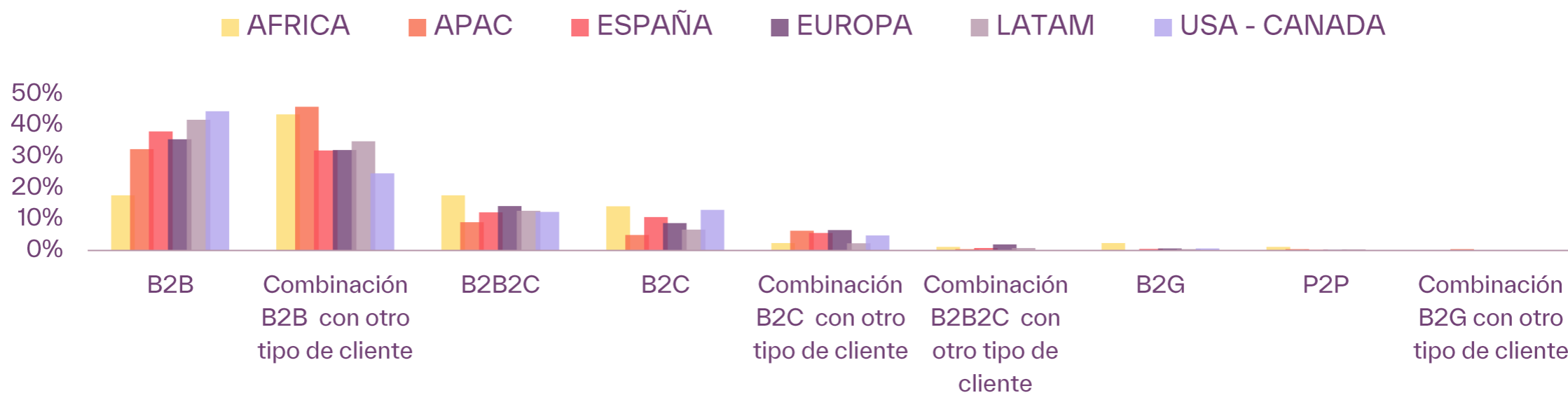
Software sigue liderando como tipo de producto ofrecido por las startups, con un 73,8% a nivel global.



TIPO DE PRODUCTOS / SERVICIOS – POR TOP INDUSTRIAS



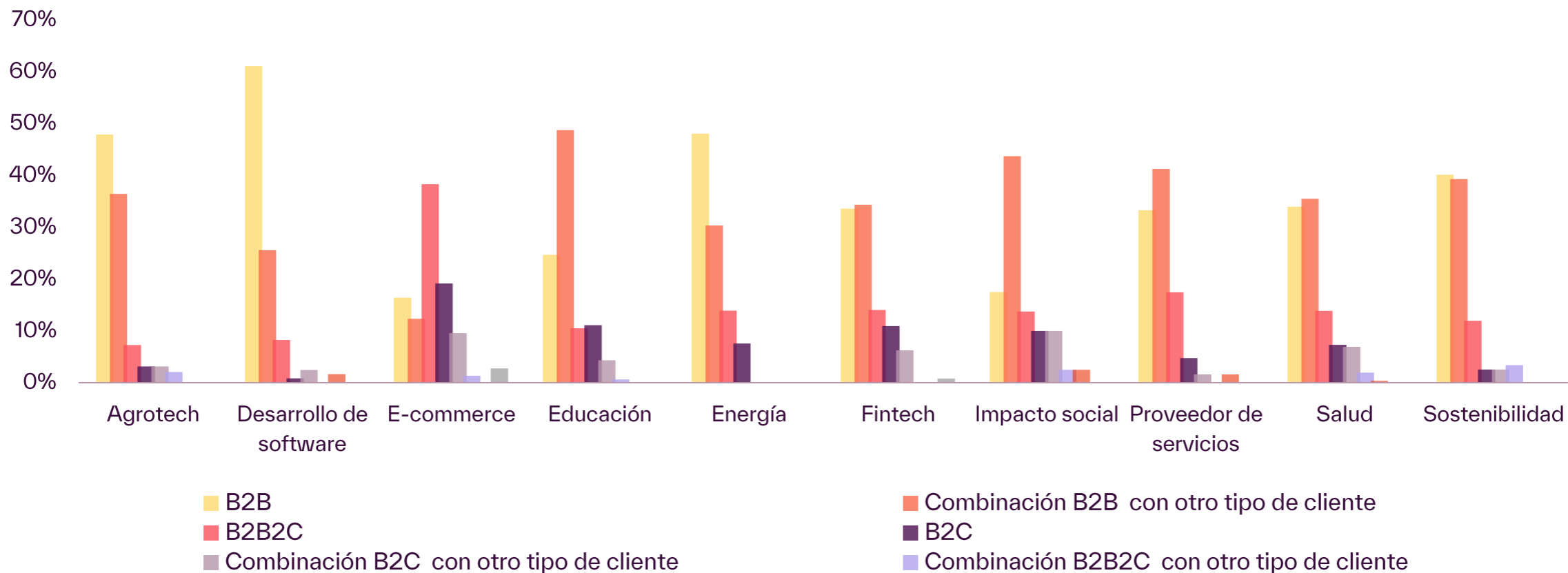
TIPO DE CLIENTE – POR REGIÓN



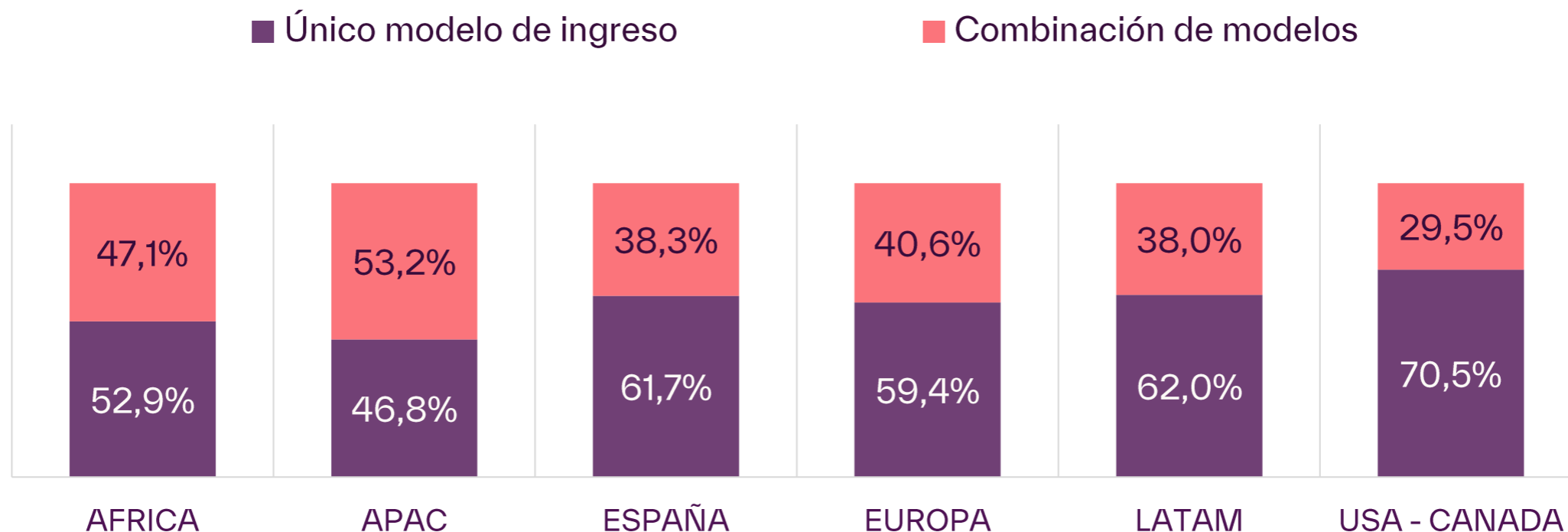
El **38%** de las startups tienen exclusivamente a **empresas** como clientes, acumulando un 8% de crecimiento en 2 años.

El **8%** dirige sus productos o servicios exclusivamente a **consumidor final**.

TIPO DE CLIENTE – POR TOP INDUSTRIAS

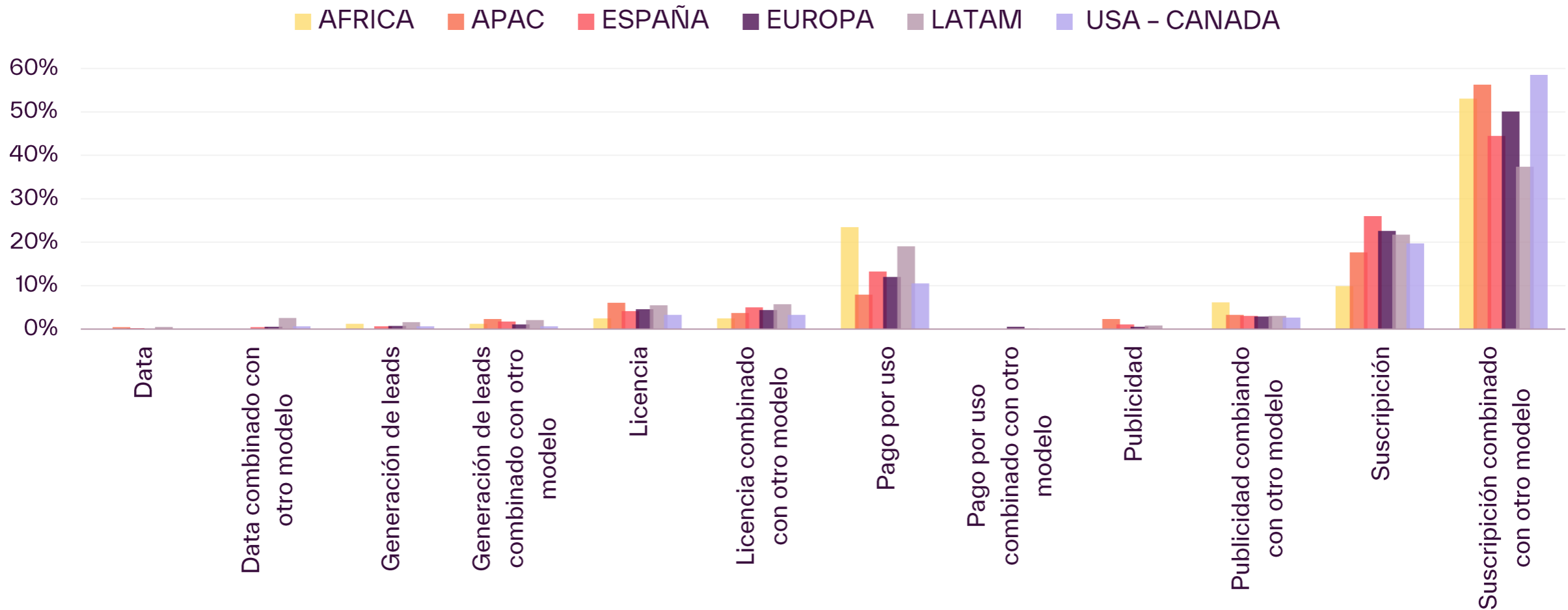


TIPO DE CLIENTE – DIVERSIFICACIÓN



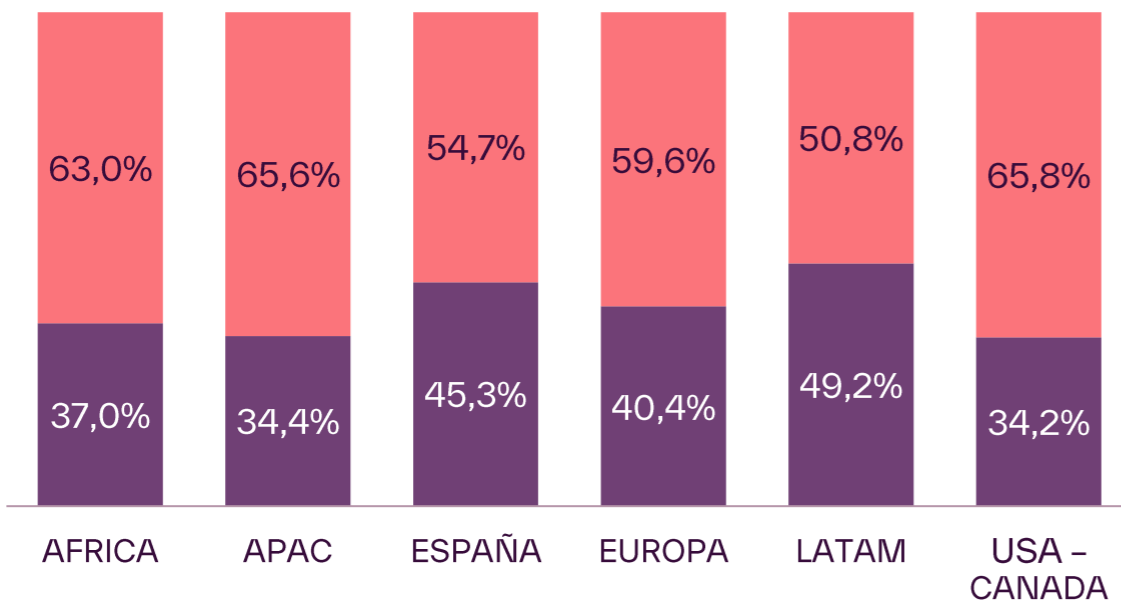
La combinación de modelos de cliente supera al enfoque único.

MODELO DE NEGOCIO

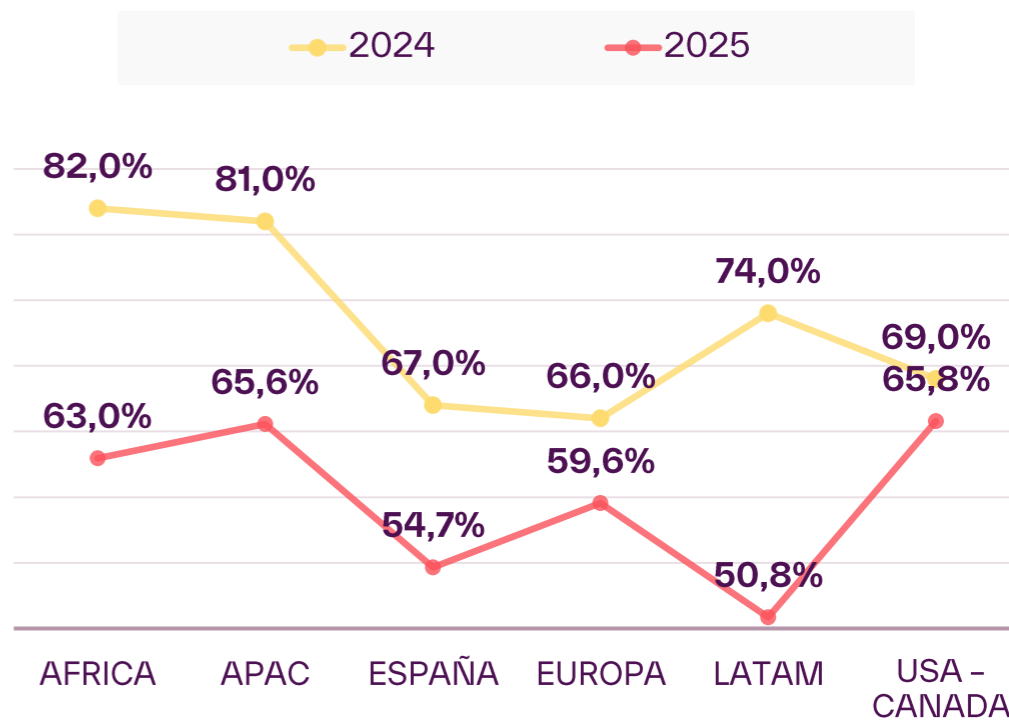


MODELO DE NEGOCIO

■ Modelo único ■ Combinación de modelos



Evolución combinación modelos 2024 - 2025



MERCADOS

- Las startups españolas, europeas, asiáticas y americanas tienen presencia en entre 2 y 3 mercados, mientras que las latinas y africanas entre 1 y 2.
- **EE. UU. como “imán” transversal:** aparece entre los 3 principales destinos en **ESPAÑA, EUROPA, APAC** y, cómo no, domina **NORTE AMÉRICA**. Incluso en **LATAM** figura (11%). Esto sugiere que muchas startups, aun siendo early o mono mercado, **piensan pronto en EE. UU.** como siguiente paso.
- **LATAM muy “Brasil-céntrica”:** el **64%** de las startups latinas incluyen **Brasil**; es una concentración por encima de lo que solemos ver en Europa (más distribuido entre varios países).
- **Baja diversificación en África:** con solo un mercado por startup en su gran mayoría; expansión más prudente y centrada en **Nigeria/Kenia**.
- **España:** lo “normal” sería ver **Portugal** en el top inmediato, pero en la muestra **Francia** y **EE. UU.** pesan más, lo que señala **ambición fuera de la Península** hacia un vecino grande (Francia) y el mercado estadounidense.

MERCADOS TOP POR REGIÓN

ESPAÑA   

Predominio doméstico, con salto claro a EE. UU. como primer mercado exterior y Francia como vecino natural.

EUROPA   

Foco intraeuropeo (UK/DE) y, aun así, EE. UU. aparece con peso.

**USA -
CANADA**   

Fuerte concentración en EE. UU., con UK como primer destino exterior.

APAC   

Mezcla de grandes hubs regionales y atracción por EE. UU.

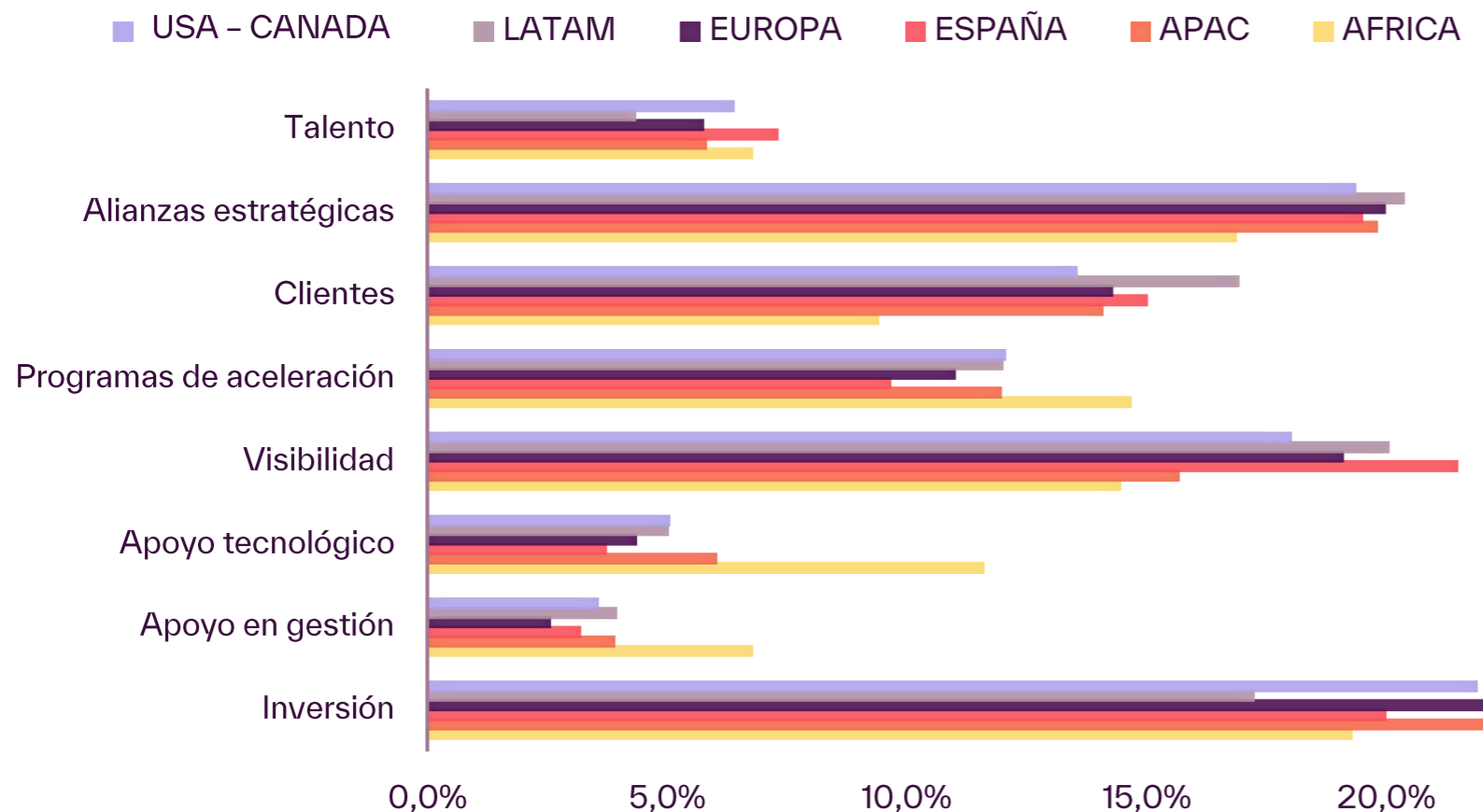
LATAM   

Brasil es un mercado clave regional; EE. UU. aparece, pero por detrás.

AFRICA   

Baja diversificación; foco en los principales hubs del África subsahariana.

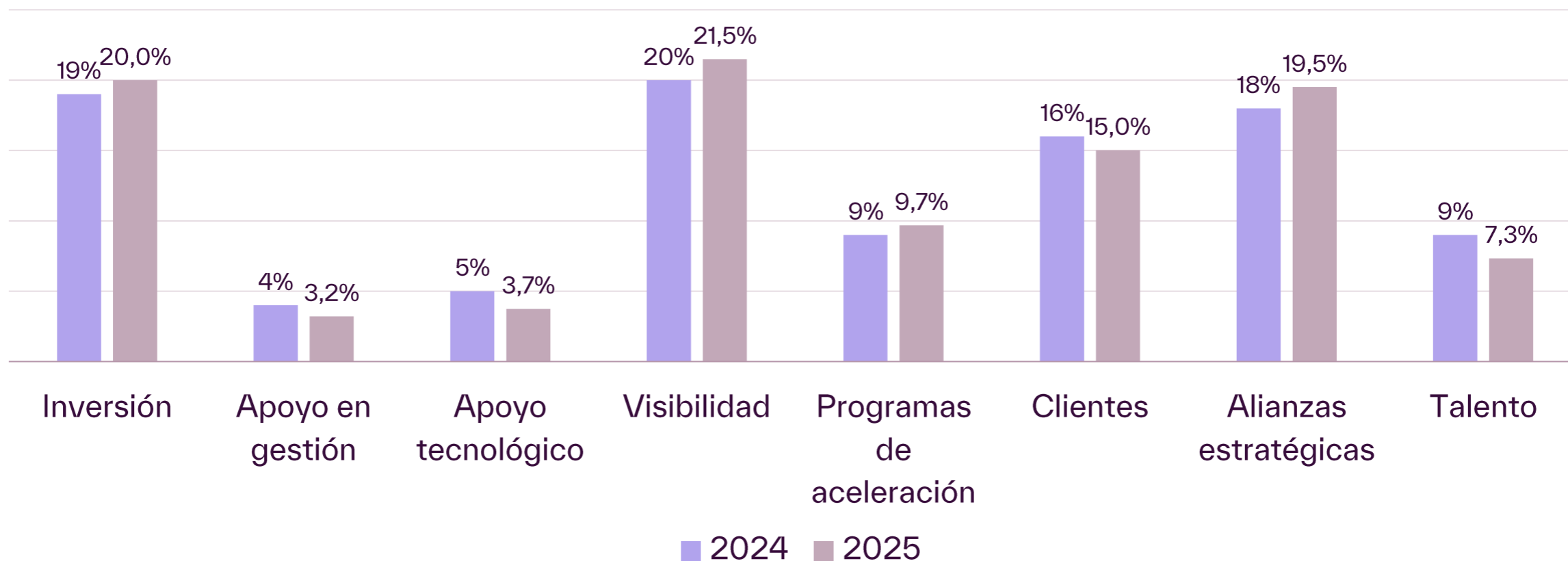
¿QUÉ BUSCAN LAS STARTUPS POR REGIÓN?



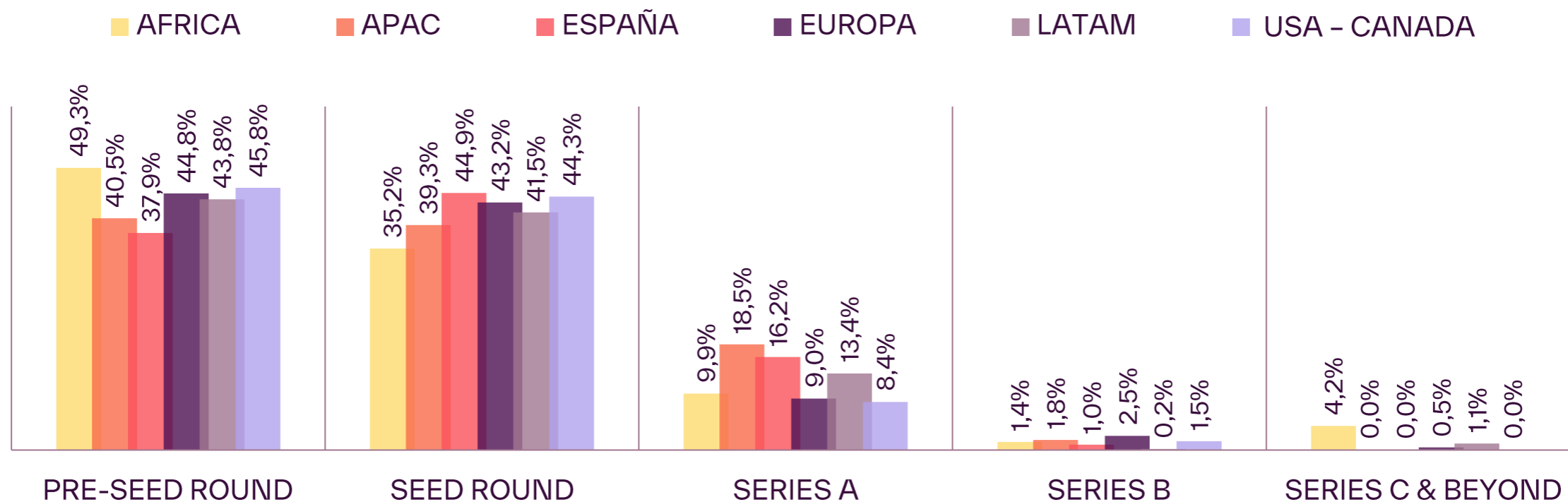
La inversión sigue siendo el mayor anhelo de las startups aunque regiones como LATAM priorizan aún más los acuerdos estratégicos.

El apoyo tecnológico, de gestión y la aceleración son el principal foco para África, mientras que para España la búsqueda de talento y la visibilidad cogen fuerza.

¿QUÉ BUSCAN LAS STARTUPS ESPAÑOLAS?

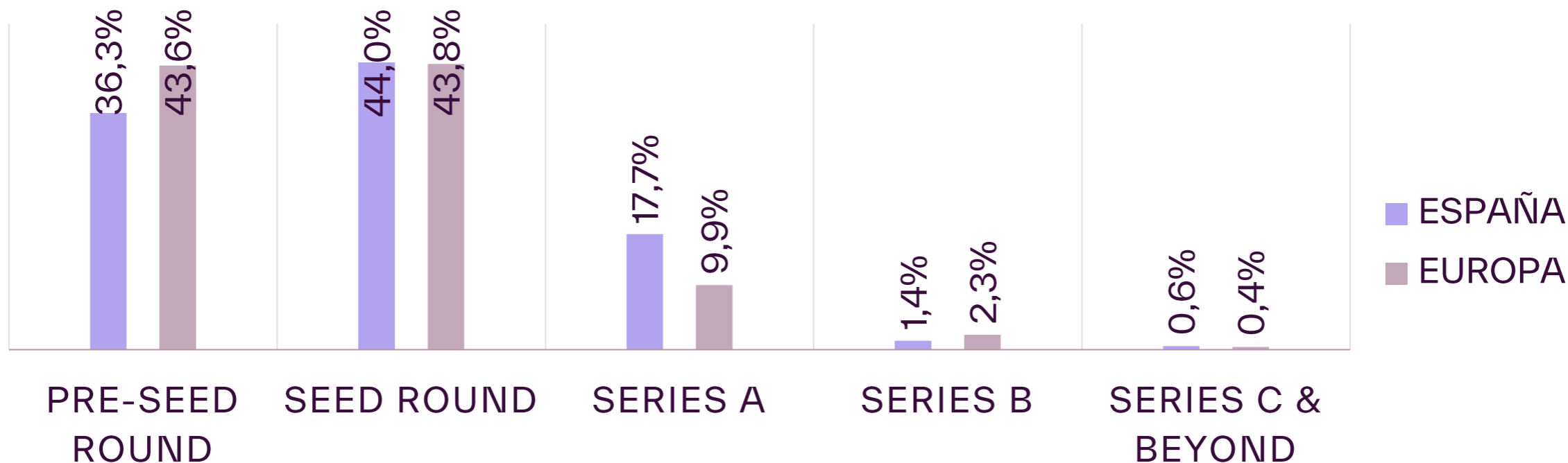


¿QUÉ TIPO DE INVERSIÓN BUSCAN LAS STARTUPS?

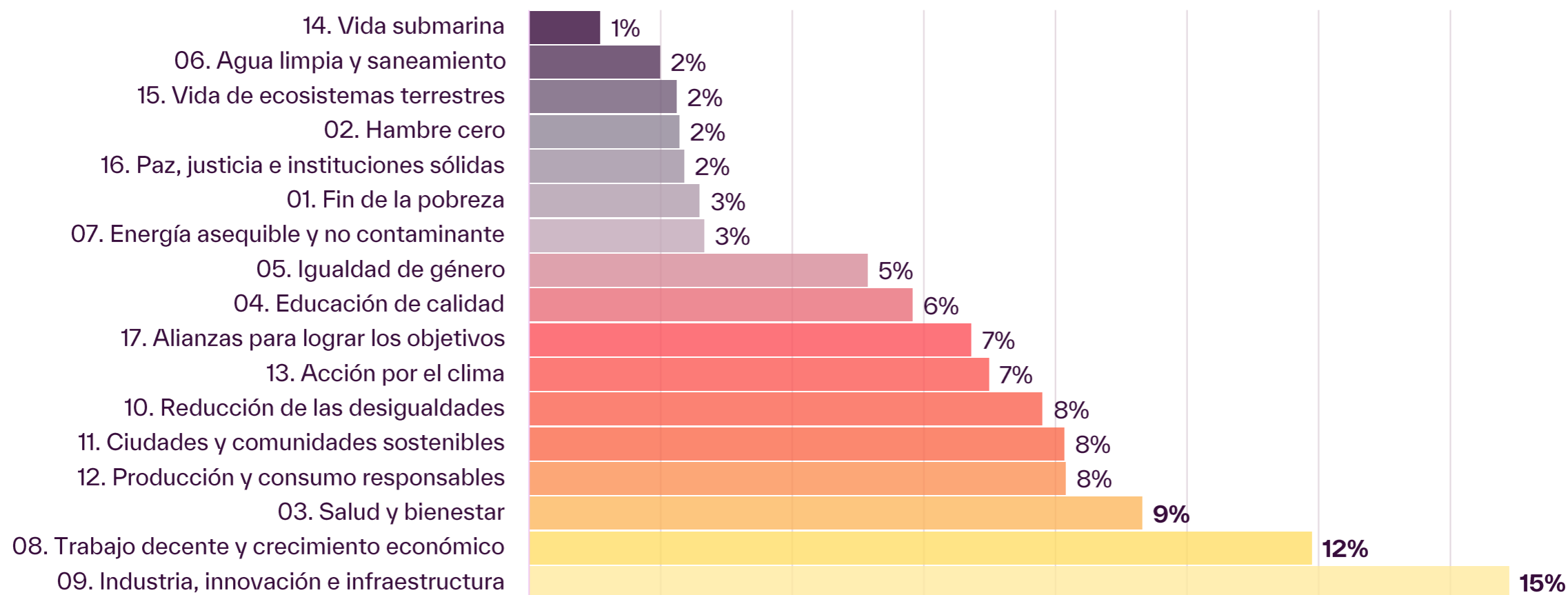


Dentro de las rondas de inversión que buscan las startups, seed y pre seed son las más solicitadas.

¿QUÉ TIPO DE INVERSIÓN BUSCAN LAS STARTUPS?



SOSTENIBILIDAD: OBJETIVOS DE DESARROLLO



SOSTENIBILIDAD: OBJETIVOS DE DESARROLLO

La media de ODSs que busca cumplir una startup crece de 3 a 4 en 2025.

Si bien el primero y segundo objetivos más buscados son los mismos en todas las regiones, las 3° y 4° posiciones tienen variaciones :



MADRID: Ecosistema de alto rendimiento

- **Mayor tracción en etapas tempranas:** el 45% de las startups madrileñas factura entre 150K y 500K, muy por encima del 20% del resto, señal de un rendimiento comercial más fuerte desde el inicio.
- **Fundraising más profesionalizado:** Las startups madrileñas muestran una rápida profesionalización en la captación de capital. Aunque las primeras rondas dependen principalmente de recursos propios (52%), solo un 22% proviene de capital privado y un 3% de fondos públicos. Sin embargo, en rondas posteriores el capital privado se eleva al 38% y el público al 10%, evidenciando una capacidad creciente para atraer inversión más sofisticada.
- **Madrid lidera en adopción de IA:** Madrid se posiciona como referente tecnológico con un 43% de sus startups utilizando inteligencia artificial, superando el 39% del resto de España. Una apuesta firme por tecnologías de vanguardia.

MADRID: Ecosistema de alto rendimiento

- **Más mujeres emprenden en serie:** el 19% de las emprendedoras madrileñas ya había lanzado proyectos antes, frente al 16% nacional, reflejando un talento femenino cada vez más sólido y recurrente.
- **Solopreneurs con más peso:** el 25% de los emprendedores madrileños emprende en solitario, dos puntos por encima de la media, mostrando un fuerte impulso individual y liderazgo.
- **Experiencia startupera como motor:** el 31% de los fundadores madrileños viene del mundo startup, superando el 28% nacional y aportando un know-how clave para lanzar proyectos más robustos.



CONCLUSIONES 04

PARTICIPACIÓN FEMENINA

Se presenta una tendencia preocupante a la **baja de la participación femenina.**

Recomendación: generar mayores estímulos para emprendimiento femenino temprano.

SOLOPRENEUR

El auge del solopreneur convive con el valor más frecuente de 2-3 fundadores: crece el fundador único y caen los equipos >4, con las dificultades de escalar el negocio que esto puede suponer y la mayor dependencia de fondos propios/FFF que de capital privado o público en primeras o recurrentes rondas.

Recomendación: mantener la vía 'solo' como acceso al ecosistema, pero reorientar a dúos/tríos con co-founder matching, liderazgo fraccional y automatización con IA para compensar músculo de equipo.

IA TRANSVERSAL

La IA es top tecnología en todas las regiones, y la curva de adopción muestra una aceleración clara 2022→2025 con inflexión 2024-2025 en todas ellas. Como el software sigue siendo el 73,8% del tipo de producto, la IA deja de ser ‘vertical’ y se convierte en una capacidad horizontal de eficiencia y crecimiento.

Qué hacer: dejar de tratarla como sector y **operativizarla por casos de uso con ROI por industria, capacitar equipos** no técnicos y **ligar inversión a KPIs de adopción** por unidad de negocio.

SOUTH
SUMMIT

2025
MAPA DEL
EMPENDIMIENTO



GRACIAS

SOUTH
SUMMIT

POWERED BY:
ie
UNIVERSITY



MAPA DEL EMPRENDIMIENTO