

La Gran Vida 2022

Tema central

Podem aconseguir una nova economia basada en la indústria digital. És compatible amb les Illes Balears i té molt de futur, perquè **tot el que pugui ser software serà software**. Hi ha una feinada pendent! En realitat, gairebé tot és per a fer.

Parlem d'emprenedoria i d'empreses emergents (*startups*), perquè són les que portaran les noves empreses digitals. Les actuals se solen resistir al canvi o el fan malament, lent, amb massa equipatge. [La imatge és de Davos, 2016:](#)



Els ingredients més importants de les startup són

1. **Equip** amb talent, passió, capacitat d'execució i diversitat d'especialitats. Cal
 - a. El capital risc inverteix més en talent que no pas idees.
2. **Una oportunitat d'execució** més que no pas una idea. No serveixen per a res les idees que:
 - a. No pots executar.
 - b. Si executes, ningú està disposat a pagar pel producte resultat de l'execució.
3. Els 6 criteris d'invertibilitat, de Rob Johnson, que ajuden a aconseguir Venture Capital:
 - a. 1) market, 2) competitive advantage (**viabilitat**)
 - b. 3) team, 4) timing (**execució**)
 - c. 5) investability, 6) exit (**invertibilitat**)

Algunes startup també **innoven**; les digitals sovint, en convertir en software coses que no ho eren, fent que la versió digital no sigui una cosa qualsevol. "Innovar és que qualsevol cosa deixi de ser una cosa qualsevol" --Jorge Wagensberg

Contingut dels programes

Els programes són per animar a conèixer l'**ecosistema** emprenedor:

- Casos en pre-seed, seed, growth
- Casos d'èxit
- Per què no: casos de fracàs, perquè són una part valuosa de l'ecosistema: són informació sobre com no fer-ho el pròxim cop --a Menéame en vaig aprendre un parell (mallorquí)
- Actors de l'ecosistema:
 - Inversors
 - Hi ha diferents fases d'inversió (sèries A, B, C i D):
 - A: A les fases inicials (fins al product/market fit)
 - B: Pel creixement després del product/market fit; per a començar a escalar.
 - C: Expansió a nous mercats, comprar empreses o fer nous productes.
 - D: Quan C no ha bastat o per augmentar el valor abans d'anar a borsa.
 - E: Allargar D.
 -
 - Per a les diferents fases d'inversió, hi ha diversos models d'inversió:
 - Préstecs
 - Rondes d'inversió
 - 'Venture capital', sovint per a 'growth'
 - 'Angel investors', sovint per arrancar
 - 'Crowdfunding'
 - 'Equity crowdfunding'
 - Incubadores
 - Acceleradores
 - FFF ('Friends, Family and Fools')
 - Mentors
 - Rols necessaris per a una startup digital que permeti escalar en el futur:
 - Essencial:
 - CEO (visió)
 - CTO (estratega digital i negoci)
 - Necessari:
 - CPO (producte)
 - COO (operacions)
 - CMO (marketing)
 - CFO (finances)

Preguntes 'estàndard' pels emprenedors

1. Com sorgeix **la idea**?
2. Com convertiu la idea en **producte**? (o oportunitat: mercat i avantatge competitiu)
3. Com **executeu**? (capacitats de l'equip)
4. Com aconseguiu / planegeu (segons sigui l'estat de la startup) **créixer**?

Caldrà adaptar-se al projecte de cada convidat. Saber com varen arrancar pot ser el més inspirador per l'audiència. Així, és possible que la resposta a la primera pregunta, sobre com va sorgir la idea, canviï la resta.

Prou emprenedors ho són perquè no varen trobar l'empresa on els hi agradaria fer feina, així que varen decidir fer-la ells --és el meu cas.

És fàcil que sorgeixin comentaris sobre les **dificultats**: l'estat de l'**ecosistema emprenedor balear** o la **cultura sobre empenedoria** a les Illes, una societat peculiar:

- No vàrem viure amb intensitat la Segona Revolució Industrial, ni tampoc gaire la Primera Revolució Industrial.
- La modernitat va arribar de cop, els anys 1950, amb el turisme. S'ha convertit amb una immensa **zona de confort** perquè l'estiu sempre torna; facis què facis.
- Tant el turisme (fins als 1950) com l'agricultura (en retrocés pel turisme) **no són negocis escalables**. A les Illes **no tenim pensament exponencial**; fem negocis no escalables pensant en regles de tres i les Illes, un espai limitat.
- **No hem captat les possibilitats d'escalabilitat dels productes digitals**; no hem aprofitat la potència d'internet per a fer negocis (però som consumidors destacats, a l'estat espanyol, dels negocis digitals que fan els altres).
- La manca d'escalabilitat dels nostres ha creat **un sostre de sous baixos**. Mentrestant, els negocis digitals turístics estan triplicant els nostres sous. Perdem talent

Sovint es diu que som capdavanters en tecnologia pel turisme, però no és gaire exacte. Hem estat bons en gestió de la logística, que és una part força 'legacy', clàssica, i gris de la tecnologia digital. **Som especialistes en software per a gestionar un model de negoci –el turístic tradicional– que no és escalable**. Mentrestant, internet i el cloud, és escalabilitat i "ens ho dona amb cullereta".

Algunes startups balears han tingut èxit resolent les deficiències tecnològiques dels negocis clàssics: APIs, per exemple. Startups de tot el món s'han convertit en empreses grosses, mundials, fent **la part escalable que no hem fet nosaltres**: reserves, plans de viatge, noves formes d'allotjament. Cap a elles hi va un tant per cent enorme del negoci turístic actual, i nosaltres som més pobres.

Fins ara no hem aconseguit capgirar la situació amb un ecosistema startup fort, **format per persones amb talent i generoses** (ho subratllo). Aquesta secció és una petita contribució per aconseguir-ho.