

2024 Barcelona Global

Scale-Up Monitor[®]

Un proyecto de



Barcelona
Global

Con la colaboración de



Barcelona Global

Presidente

Ramon Agenjo

Vicepresidentes

Michael Blackman
Carmina Ganyet Cirera
Jaume Oliu Barton
Daniel Puig

Equipo Barcelona Global

Mercè Conesa, CEO
Mireia Castanys, Projects Director
Cristina Clotet, Projects Director
Lara Oliveras, Corporate and Member Relations Director
Esther Grávalos, Director of Communications and Public Affairs
Cristina Boadas, Executive Assistant
Betty Roig Recoder, Senior Corporate and Member Relations
Maria Torrent, Digital Communications
Alex Hernon, Projects

Presidentes de honor

Maite Barrera, Aurora Catá, Joaquim Coello Brufau, Emilio Cuatrecasas,
Pau Guardans, Marian Puig, Maria Reig, Gonzalo Rodés

Comisión ejecutiva

Ramon Agenjo Bosch, Maria Alsina, Michael Blackman, Hector Bros, Mercè Conesa, Sergi Ferrer-Salat Serra Di Migni,
Carmina Ganyet Cirera, Teresa Garcia-Mila, Ana Godó Valls, Sergi Loughney Castells, Ainhoa Moll, Jaume Oliu Barton,
Javier Perez- Tenessa, Oscar Pierre, Eloy Planes Corts, Daniel Puig, Josep Sanfeliu, Josep Tabernero, Lluís Torner,
Ana Vallés Blasco, Carlos Ventura Santamans

2024 Barcelona Global Scale-Up Monitor

Barcelona Global

Mercè Conesa, CEO
Mireia Castanys, Projects Director
Cristina Clotet, Projects Director
Esther Grávalos, Director of Communications and Public Affairs
Alex Hernon, Projects Assistant

DayOne

Josep Àngel Alcobé, Gerente DayOne
Gemma Beltran, Directora DayOne
Alejandro Ferreiro, Product Manager

Advisory Committee

Pere Duran, Jaume Baró, Marta Antúnez, Carlos Trenchs, Oscar Pierre, Oriol Pinya
Roger Casals, Sonia Fernández, Ines Urés, Avi Meir, Joseph Casas, Gemma Beltran
Julia Prats

Prólogo	1
Resumen ejecutivo	5
Objeto del estudio	12
Metodología	15
Resultados de la encuesta	17
Focus Group	34
Conclusiones y valoraciones	40
Comité Asesor	42
Participantes del Focus Group	43

Queremos hacer de **Barcelona**
una de las **mejores ciudades del mundo**
para el talento y la actividad económica.
La **creación, atracción y consolidación**
de empresas globales es uno de los activos
para la Barcelona a la que aspiramos.

Prólogo



Ramon Ajenjo
Presidente de
Barcelona Global

Presentamos la tercera edición del Barcelona Global Scale-Up Monitor que hemos desarrollado con el apoyo de CaixaBank DayOne e IESE, con la satisfacción de poder afirmar que Barcelona continúa liderando el ecosistema emprendedor del sur de Europa y continúa siendo una de las preferidas por los emprendedores para poner en marcha su negocio.

El potencial de Barcelona está fuera de toda duda. A lo largo de las ediciones del Scale-Up Monitor hemos podido comprobar el dinamismo y la fortaleza del ecosistema del emprendimiento en Barcelona: la mitad de las empresas que se han creado lo han hecho en los últimos cinco años, atrayendo inversión, pero también talento y demostrando que, más allá de la repercusión económica, la contribución social de las startups y de las scale-ups al estímulo del talento y la prosperidad social es muy relevante.

Esta nueva edición del Scale-Up Monitor pone en manifiesto que el talento internacional viene atraído por el potencial económico de Barcelona, pero también por la calidad de vida que les ofrece y la capacidad de desarrollar negocios con un impacto positivo en la sociedad.

Es aquí, en la generación de propuestas y negocios que ofrecen soluciones innovadoras a problemas reales, donde encontrarán a Barcelona Global. También en el impulso de acciones y propuestas que mejoren el entorno de los emprendedores y los inversores.

No podemos dejar de mencionar la fiscalidad para los emprendedores, la regulación y la burocracia, y las dificultades para acceder a las fuentes de financiación como las principales reclamaciones que plantean en el informe los impulsores de las scale-ups.

Barcelona necesita una fiscalidad más competitiva que permita fomentar en mayor medida la atracción de talento y de inversión, y reducir los trámites burocráticos que se requieren a la hora de emprender.

Todas las ciudades compiten hoy en día por el talento, quieren atraer a los mejores, porque el talento ya no va allí donde están las empresas, sino que son las empresas las que van donde está el talento. Es el talento el que decide dónde quiere vivir y trabajar. Y es aquí donde organismos públicos y privados debemos sumar esfuerzos, continuar mejorando y creciendo, para ser más competitivos como ciudad..

Make it happen!

Prólogo



Jaume Masana
Director de negoci
CaixaBank

El ecosistema tecnológico continúa su evolución imparable, y en este contexto, es más importante que nunca fomentar la colaboración y las sinergias entre todos los agentes que desempeñan un papel activo en este entorno. Desde CaixaBank, a través de nuestro servicio especializado DayOne, estamos comprometidos con seguir impulsando el crecimiento de las *scale-ups*, conscientes de su papel fundamental como motor de la economía y la innovación.

Uno de los grandes retos que enfrentan las compañías tecnológicas en fase de crecimiento es el acceso a inversión y financiación. En este sentido, la dedicación de recursos y esfuerzos para promover y facilitar la atracción de inversión, no solo a través de programas y fondos locales, sino también buscando atraer inversión extranjera que actúe como catalizador del ecosistema inversor de nuestro país adquiere suma relevancia para su impulso.

Creemos firmemente que la implicación de las grandes corporaciones es esencial para crear un entorno en que las *scale-ups* puedan prosperar. La colaboración entre empresas establecidas y emergentes permite generar nuevas oportunidades, acelerando la adopción de tecnologías innovadoras y fortaleciendo la competitividad global de nuestro tejido empresarial.

Con el 'Scale-Up Monitor', en colaboración con Barcelona Global, reafirmamos nuestro compromiso con situar a Barcelona como uno de los principales *hubs* tecnológicos y de emprendimiento de Europa. Un espacio estratégico que fomenta la creación de empleo, el desarrollo económico y el crecimiento sostenible, gracias a su capacidad para atraer talento e inversión de todo el mundo.

Agradecemos la participación de todas las compañías que han colaborado en esta edición del informe. Los resultados obtenidos nos proporcionan una hoja de ruta clara para seguir trabajando hacia un ecosistema más robusto, inclusivo y preparado para enfrentar los retos del futuro.

Resumen ejecutivo

Panorama del ecosistema emprendedor de Barcelona: mejora y crecimiento

1. Barcelona es el mayor ecosistema para empresas startup del sur de Europa¹.
2. El segundo centro favorito de los fundadores que desean crear una empresa startup en la UE.
3. El segundo mayor centro de creación de empresas startup con mayor número de fundadores procedentes de universidades locales de la UE.
4. El quinto mayor ecosistema de la UE por número de empresas scale-up.
5. El quinto mayor centro de la UE en términos de rondas de financiación atraídas por empresas startup con capital de riesgo en el periodo comprendido entre 2019 y 2023.
6. Desde 2023, Barcelona cuenta con más de 2100 empresas startup y 280 scale-up².
7. Barcelona se sitúa entre las cinco primeras ciudades a nivel mundial en cinco sectores, ocupando el primer puesto en Juegos y Farmacéuticas, el tercero en Internet de las cosas, y el quinto en Tecnologías limpias y Viajes³.

Bases para el fortalecimiento del ecosistema emprendedor de Barcelona

Hace diez años, Cataluña no figuraba en las listas de regiones emprendedoras. Sin embargo, en la actualidad, Cataluña se posiciona como uno de los mejores ecosistemas emprendedores de la Unión Europea, el primero del sur de Europa y la segunda región preferida por los propios emprendedores⁴.

Según el informe de ACCIÓ del 2023, un análisis del ecosistema de empresas startup, Cataluña ya alberga más de 2100 de estas nuevas empresas. El ecosistema ofrece más de 20 000 puestos de trabajo y genera un volumen de negocio de más de 2,1 millones

de euros⁵. El ecosistema emprendedor en Cataluña está experimentando un **progreso continuo**, especialmente en Barcelona y es un sector estratégico y dinámico que influye directa e indirectamente en la **generación de riqueza**, la **atracción de talento** y el fomento de la **actividad innovadora**.

Las empresas startup tienen una **repercusión social y económica** significativa y contribuyen en gran medida al estímulo de la economía de los países y las regiones. En total, las empresas startup, las empresas scale-up y las pymes aportan más de 11 500 millones de euros anuales al PIB español⁶. Este impacto aumentará a medida que las empresas startup crezcan y maduren y se observarán incrementos sustanciales cuando evolucionen hasta convertirse en empresas scale-up y, potencialmente, en empresas unicornio⁷.

A la hora de analizar el impacto de las empresas scale-up en el marco económico de una región, uno de los factores más significativos es su indudable **capacidad de creación de empleo**. También es importante señalar que las empresas startup, en sus diferentes etapas de crecimiento, aumentan significativamente su plantilla, contratando perfiles más **especializados** y **cualificados**, lo que se traduce en salarios medios más elevados.

Las empresas startup desarrollan su actividad en casi todos los sectores económicos, permitiendo la **diversificación de la actividad económica de una región**, así como la exploración de sectores que tradicionalmente no estaban presentes en Barcelona.

Por su carácter innovador, las empresas startup son muy atractivas para el talento joven. En comparación con organizaciones más tradicionales, brindan una excelente oportunidad de desarrollo profesional rápido. **Las empresas startup no solo atraen talento, sino que generan profesionales más cualificados y preparados en relativamente poco tiempo**. Además, por su carácter innovador, las empresas startup sirven de banco de pruebas para establecer nuevas estructuras organizativas, como **modelos**

1. ACCIÓ. (2023). *Analysis of the startup ecosystem in Catalonia*. Barcelona: ACCIÓ.

2. ACCIÓ. (2023). *Analysis of the startup ecosystem in Catalonia*. Barcelona: ACCIÓ.

3. Startup Blink. (2024). *Global Startup Ecosystem Index 2024*. Startup Blink.

4. DEEP Ecosystems. (2023). *Startup Heatmap Europe Report*. DEEP Ecosystems.

5. ACCIÓ. (2023). *Analysis of the startup ecosystem in Catalonia*. Barcelona: ACCIÓ.

6. ICEX. (2024). Spanish entrepreneurial ecosystem generates around 100,000 jobs a year. Fuente: investinspain.org: [https://www.investinspain.org: https://www.investinspain.org/content/icex-invest/en/noticias-main/2024/ecosistema.html#:~:text=ln%20total%2C%20startups%2C%20scale-ups%20and,euros%20annually%20to%20Spanish%20GDP](https://www.investinspain.org/content/icex-invest/en/noticias-main/2024/ecosistema.html#:~:text=ln%20total%2C%20startups%2C%20scale-ups%20and,euros%20annually%20to%20Spanish%20GDP).

7. Las empresas unicornio son aquellas empresas que llevan menos de diez años en el mercado, no cotizan en bolsa, no han sido adquiridas por terceros y han alcanzado un valor de mil millones de dólares o más a nivel mundial.

jerárquicos más ágiles que promueven una mayor horizontalidad a través de equipos multifuncionales, el **trabajo híbrido** que combina trabajo presencial y remoto y equipos con profesionales **ubicados en distintas regiones** del mundo que fomentan la diversidad dentro de las organizaciones. Estos enfoques dinámicos pueden aumentar la participación de los empleados y su compromiso con los proyectos.

Es crucial recordar que el principal objetivo de la mayoría de las empresas innovadoras es **proporcionar nuevas soluciones a problemas del mundo real**. Su misión es **generar conocimiento** y convertirlo en **aplicaciones prácticas que beneficien a la sociedad**. Por tanto, las empresas startup contribuyen tanto al **progreso científico** como al **desarrollo social**. Estas empresas no solo impulsan la innovación tecnológica o científica, sino que también abordan retos sociales, mejorando la calidad de vida y promoviendo el desarrollo sostenible. **El 91% de las empresas startup catalanas invierte en I+D** y más de la mitad cuenta con una patente o sistemas de protección del conocimiento⁸. Al centrarse en resolver problemas reales, las empresas startup fomentan un **impacto positivo y a largo plazo** en nuestras comunidades.

Barcelona debe crear y mantener las condiciones óptimas para apoyar el crecimiento continuado y la sostenibilidad de su ecosistema emprendedor, así como promover su imagen internacional como principal centro de emprendimiento del sur de Europa. Barcelona debe aspirar a reforzar su ecosistema emprendedor creando un entorno estable y de confianza que favorezca el crecimiento y el éxito de las empresas startup y promueva la ampliación de sus proyectos para que tengan una repercusión real en la economía y la sociedad del país. **En conclusión, todos los agentes implicados en el ecosistema, como las asociaciones, las administraciones públicas, los responsables políticos y los actores privados, deben colaborar y aplicar estrategias para alcanzar este objetivo.**

Qué necesita Barcelona para consolidarse como centro de empresas scale-up

La siguiente sección describe las iniciativas que tanto los gobiernos y las instituciones públicas como otras partes interesadas del ecosistema deben promover y liderar para establecer a Barcelona como un centro próspero para las empresas scale-up.

La encuesta reveló los tres principales desafíos a los que se enfrentan las empresas: vender internacionalmente, acceso a la financiación y encontrar talento. Además de estos, los grupos focales identificaron otros desafíos, como barreras regulatorias, insuficiente colaboración y apoyo entre los actores clave del ecosistema, y la necesidad de fomentar una cultura emprendedora más sólida.

A partir de estos retos, trabajamos con los grupos focales para desarrollar acciones específicas que aborden estos desafíos:

1. Aplicación de políticas estables y favorables para el sector emprendedor

- Desarrollar políticas estatales y programas de ayudas públicas que apoyen la creación y el crecimiento de empresas startup, como reducciones fiscales y simplificación de trámites.
- Ofrecer subvenciones, becas e instrumentos de financiación pública para proyectos innovadores y empresas startup, especialmente en sus primeras fases.
- Aplicar normativas *ad hoc* para este sector estratégico. Algunos beneficios de la Ley de Startups se limitan prácticamente a las empresas startup en fases iniciales, dejando fuera modelos de expansión que aún necesitan de instrumentos públicos para su consolidación.
- Simplificar la normativa y reducir las barreras burocráticas para la creación, funcionamiento y liquidación de nuevas empresas.
- Establecer y reforzar las leyes de propiedad intelectual para proteger las innovaciones de los emprendedores.

8. Government of Catalonia. (2024). In 2023, there were more than 2,100 start-ups in Catalonia, marking a 4% increase from the previous year and the highest figure recorded in its history. Fuente: catalangovernment.eu: <https://catalangovernment.eu/catalangovernment/news/578422/in-2023-there-were-more-than-2100-start-ups-in-catalonia-marking-4-percent-increase-from-the-previous-year-and-the-highest-figure-recorded-in-its-history>

9. Atomico. (2023). State of European Tech.

Estonia es el país de Europa con más empresas startup per cápita⁹ y es famoso por su facilidad para hacer negocios gracias a su gobierno dinámico y que favorece a los emprendedores y las empresas. El país alberga diez empresas unicornio, testimonio de su próspero ecosistema de empresas startup.

Este éxito se atribuye en gran medida al programa de e-Residency, introducido en 2014, que otorga una identidad digital emitida por el gobierno que permite a los empresarios globales acceder a distancia al país más avanzado del mundo desde el punto de vista digital.

El programa de e-Residency permite a los particulares crear y gestionar su empresa totalmente en línea, lo que reduce considerablemente los trámites y la burocracia, a la vez que disminuye los costes y aumenta la transparencia. El programa se extiende a los no estonios, ofreciéndoles servicios como la creación de empresas, banca, trámite de pagos y fiscalidad. Permite a los usuarios autenticarse en línea de forma segura y firmar documentos mediante firmas electrónicas seguras y eficaces.

Tanto si se encuentra en la UE como fuera de ella, Estonia es una opción inteligente y eficaz para crear una empresa en Europa. Su avanzada infraestructura digital y el programa e-Residency garantizan la facilidad y la eficacia de la gestión de una empresa en todas las fases.

Este programa mejora el ecosistema emprendedor de Estonia generando ingresos a través de las tasas de registro de empresas, los impuestos de sociedades y el aumento de las contribuciones a la base impositiva de Estonia a medida que las empresas crecen y se vuelven más rentables. Estonia ha adquirido notoriedad como líder digital en innovación, demostrando su capacidad para implantar y gestionar eficazmente la tecnología punta. El programa e-Residency ha contribuido significativamente al crecimiento del ecosistema de empresas startup de Estonia, convirtiéndolo en uno de los más dinámicos e innovadores de Europa.

2. Fomento de la cultura emprendedora

- Promover la implantación de programas de educación emprendedora en centros educativos, universidades y centros de formación técnica.
- Formación continua: Ofrecer talleres, cursos y seminarios sobre habilidades empresariales y gestión.

- Fomentar una cultura que valore el emprendimiento y la innovación mediante campañas y actos.
- Reconocer, dar a conocer y celebrar los éxitos de los empresarios locales para inspirar a los demás.
- Promover y asimilar una cultura más proclive a las iniciativas emprendedoras e innovadoras.

Barcelona puede aprender valiosas lecciones de los líderes en este campo, como las universidades de América Latina. Por ejemplo, la Universidad Federal de São Carlos (UFSCar) de Brasil es pionera en educación emprendedora tecnológica. La Facultad de Ciencias e Ingeniería de la UFSCar ofrece programas de emprendimiento de base tecnológica y gestiona una Escuela de empresas startup específica para estudiantes universitarios de ingeniería. Esta Escuela de empresas startup imparte clases flexibles de aprendizaje basado en proyectos, metodologías de optimización (lean) para empresas startup y pensamiento de diseño, lo que permite a los estudiantes participar en experiencias emprendedoras prácticas que se reconocen como prácticas¹⁰.

3. Generación y retención del talento

- Aumentar la colaboración entre universidades y empresas para adaptar los programas formativos a las necesidades de su sector.
- Promover la colaboración entre las universidades y el sector privado para impulsar la innovación.
- Ofrecer programas de formación para actualizar y reciclar a los profesionales en nuevas áreas de conocimiento.
- Abordar la creación y atracción del talento desde una perspectiva inclusiva, teniendo en cuenta los diferentes perfiles y sus necesidades y competencias específicas (empleados de mayor rango, empleados noveles, igualdad de género, etc.).

La Digital Skills Partnership (DSP) del Reino Unido aborda la creciente demanda de competencias digitales colaborando con empresas tecnológicas y asociaciones del sector para ofrecer programas a medida en desarrollo de software, análisis de datos, ciberseguridad y marketing digital. La DSP ha mejorado significativamente el conocimiento de las oportunidades digitales entre los jóvenes, ha aumentado el acceso de los grupos infrarrepresentados y ha adaptado mejor la formación a las necesidades de las empresas. En general, desempeña un papel crucial en el desarrollo de una mano de obra con competencias digitales en Inglaterra¹¹.

10. OECD. (2022). Innovative and Entrepreneurial Universities in Latin America. OECD.

11. CEDEFOP. (2018). United Kingdom: raising digital skill levels through partnerships. Fonte: CEDEFOP: <https://www.cedefop.europa.eu/en/news/united-kingdom-raising-digital-skill-levels-through-partnerships#:~:text=The%20Digital%20Skills%20Partnership%20was,is%20growing%20in%20the%20UK.>

4. Agilización del acceso al capital

- Fomentar la generación de más inversión e impulsar la asignación de fondos por parte de las grandes empresas a las empresas startup en sus primeras etapas (pre-semilla y semilla).
- Atraer a inversores internacionales que puedan servir de catalizadores para aumentar los niveles y las fuentes de financiación.
- Diseñar programas y ayudas económicas que faciliten la inversión conjunta pública y privada.
- Ofrecer incentivos fiscales más atractivos y eficientes a los inversores y a las empresas startup para promover más inversiones. La reciente Ley de Startups española, que entró en vigor en 2023, supuso un avance en la respuesta a las necesidades y demandas de los emprendedores, aunque pasó por alto a los inversores.

El programa Capital Régional et Coopératif Desjardins (CRCD)¹² de Investissement Quebec es un fondo de inversión regional destinado a reforzar la financiación de las empresas quebequenses. El CRCD ofrece oportunidades de inversión a inversores particulares, incluidos los residentes quebequenses y los miembros de cooperativas, que pueden adquirir participaciones en el fondo y convertirse en accionistas de las empresas locales más innovadoras y de nueva creación. Además de financiación, el CRCD ofrece servicios de apoyo, como orientación estratégica y oportunidades para establecer contactos. Desde su creación en 2001, el CRCD se ha convertido en uno de los mayores fondos de inversión regionales de Quebec, con una cartera que abarca más de 1100 empresas. También ha contribuido significativamente a fomentar la creación de empleo, la innovación y la prosperidad económica en la región, ayudando a las empresas a acceder al capital, a ampliar sus operaciones, a innovar y a crear valor. Además, el CRCD fomenta un fuerte sentido de colaboración y asociación entre las comunidades locales y sus empresas.

5. Apoyo a la internacionalización

- Apoyar a las empresas startup en sus iniciativas de expansión internacional brindándoles conexiones y asesoramiento sólidos.
- Crear herramientas o plataformas que conecten a los empresarios con clientes potenciales, tanto a nivel local como internacional.

El Manchester Global Scale-up Programme es un claro ejemplo de cómo las iniciativas de colaboración de distintas partes interesadas, en este caso del Departamento de Comercio Internacional, KPMG, DWF, Santander y el Aeropuerto de Mánchester, pueden guiar a las empresas en ampliación de Mánchester en su expansión internacional.

El programa, que consta de cuatro fases, asigna a cada empresa un gestor de cuentas que ofrece orientación a lo largo del programa. A esto le siguen los International Growth Sprints, que reúnen durante dos días a altos directivos para desarrollar plenamente su estrategia internacional, junto con campamentos de formación trimestrales en los que las empresas reciben tutorías individualizada con especialistas en el mercado.

La etapa final consiste en una visita internacional con el objetivo de estrechar las relaciones entre los socios extranjeros y presentar las empresas a posibles socios mundiales.

A fecha de 2022, el programa ha ayudado a 222 empresas en fase de ampliación, en su mayoría pertenecientes a los sectores tecnológico y de fabricación. Los anteriores participantes han recaudado 24,8 millones de libras y 27 se han introducido en 74 nuevos mercados desde su incorporación al programa¹³.

12. Scale-up Institute. (2022). The Global Scale-Up Programme. Scale-up Institute.

13. Des Jardins. (2024). Capital régional et coopératif Desjardins (CRCD). Fonte: Des Jardins: <https://www.desjardins.com/ca/personal/savings-investment/capital-regional-et-cooperatif/index.jsp>

6. Establecimiento de redes e infraestructuras de colaboración

- Facilitar la creación de redes entre empresarios, inversores, parques científicos, aceleradoras, incubadoras y otras partes interesadas, especialmente en los procesos de innovación abierta.
- Desarrollar programas de tutoría en los que empresarios experimentados orienten a los nuevos propietarios de empresas.
- Crear y promover espacios de coworking accesibles y bien equipados para las empresas startup.
- Facilitar el acceso a tecnologías avanzadas y recursos de investigación y desarrollo.
- Establecer centros de innovación y aceleradoras que apoyen el desarrollo de nuevas ideas y tecnologías.
- Prestar más servicios profesionales que apoyen a las empresas startup en sus primeras etapas (asesoramiento jurídico, fiscal, administrativo, etc.).

Un ejemplo de cómo pueden beneficiar al ecosistema emprendedor estos programas es el proyecto Manizales Más, en Colombia. Manizales pasó de ser una ciudad con altas tasas de desempleo a convertirse en un modelo inspirador para otras regiones del mundo. En el marco de este proyecto, en 2014 se puso en marcha un programa específico para reducir los riesgos que supone para los emprendedores liderar los procesos de ampliación de sus empresas startup. Este programa, basado en la metodología del Instituto Tecnológico de Massachusetts (Massachusetts Institute of Technology, MIT), invita a corporaciones y empresarios experimentados a establecer relaciones a largo plazo con nuevos emprendedores para compartir sus experiencias¹⁴.

14. Isenberg, D., & Onyemah, V. (2016). Fostering Scale-up Ecosystems for Regional Economic Growth (Innovations Case Narrative: Manizales-Mas and Scale Up Milwaukee). Innovations: Technology, Governance, Globalization.

Resultados principales del Scale-Up Monitor 2024

Más adelante, se presentan todos los resultados de la encuesta.

El 2024 Scale-Up Monitor revela una muestra muy diversa de empresas scale-up en Barcelona, pertenecientes a sectores como la fabricación, el transporte y la logística, los productos de consumo, la sanidad digital, la hostelería, los viajes y el turismo y los servicios financieros. El ecosistema está formado principalmente por fundadores de entre 31 y 40 años de edad, de los que el 74% son hombres. Se trata de un ecosistema que está experimentando un ambicioso crecimiento, ya que casi todas las empresas scale-up (el 94%) tienen previsto contratar personal en los próximos 18 meses. Además, el ecosistema está muy internacionalizado, ya que el 59% de las empresas scale-up generan más del 25% de sus ventas fuera de España.

1. Barcelona, ciudad ideal para emprendedores y profesionales cualificados

Barcelona se ha mantenido como una excelente ubicación para que los emprendedores inicien y lleven a cabo su actividad comercial (5,2/7), mostrando estabilidad con un ligero descenso desde 2021 (5,3/7). Los principales problemas que destacan aluden a una normativa poco favorable para las empresas (41%), el entorno fiscal (37%) y la falta de financiación (33%).

2. Acceso a profesionales

La mejora en el acceso a profesionales cualificados es el ejemplo de éxito de la edición 2024 del Scale-Up Monitor. En 2024, solo el 25% de las empresas scale-up declaró que acceder al talento era un desafío, una disminución significativa con respecto al 34% de 2021. La capacidad para encontrar personal directivo también mejoró, el 55% de las empresas afirmó que podía encontrar a los profesionales directivos que necesitaba en 2024, frente al 31% de 2021. En cuanto al personal digital, el 41% de las empresas declaró ser capaz de encontrar el personal que necesitaba, frente al 22% de 2021. Aunque aún queda mucho por hacer, estos datos reflejan una tendencia positiva en la superación de la escasez de personal.

3. Acceso a la financiación

El acceso a la financiación se ha deteriorado en cada edición del Scale-Up Monitor. Los fundadores citan este elemento como el principal obstáculo que impide **crecer** a sus empresas (el 41%). Los fundadores valoraron la financiación inicial con un 3,8/7 en 2024, por debajo del 4,2/7 de 2021, y la financiación para la

expansión cayó del 4,39/7 en 2021 al 3,4/7 en 2024. Esto supone un verdadero reto para las empresas scale-up y podría reducir significativamente los casos de éxito de los que puede presumir la ciudad.

4. Regulación y fiscalidad mejoran con la Ley de Startups pero se debe seguir trabajando para hacerla más eficiente

Al preguntarles por los problemas más importantes de Barcelona, las normativas poco favorables para las empresas encabezan la encuesta con un 49%, seguidas de cerca por el entorno fiscal con un 45%.

Los fundadores declararon que las barreras concretas que impiden el crecimiento de su empresa son el acceso a la financiación (el 41%) y la normativa relacionada con su negocio (el 33%), pero también incluyen los trámites administrativos para crear y gestionar su empresa (el 24%), el impuesto sobre la renta (el 22%) y el impuesto de sociedades (el 20%).

5. Diversidad

Destaca el bajo número de mujeres fundadoras, ya que solo el 10% de los fundadores son mujeres, la mayoría de ellas pertenecientes al sector de la sanidad digital. Sin embargo, una mayoría significativa de las empresas scale-up tiene representación femenina en sus comités ejecutivos, con un 74% que incluye al menos a un miembro femenino.

El 77% de los participantes de la encuesta son españoles, seguidos de otro 4% de fundadores argentinos.

6. Mayor colaboración con las universidades

Los resultados nos muestran que, a pesar de que Barcelona es el segundo centro de creación de empresas con mayor número de fundadores procedentes de universidades locales de la UE, solo el 12% creó su empresa en un entorno universitario. Estos resultados indican que la investigación universitaria suele reducirse a los círculos académicos y experimenta dificultades para transformarse en aplicaciones comercializables en el mundo real. Es crucial fomentar la transferencia de los resultados de la investigación y motivar a los grupos de investigación de las universidades para que apliquen sus descubrimientos a soluciones prácticas y listas para el mercado.

El papel de Barcelona Global

Barcelona Global promueve proyectos que **atraigan al talento, impulsen la actividad económica** y fomenten la **cultura, la ciencia** y el **emprendimiento**. La principal misión de la asociación consiste en ayudar a convertir Barcelona en una ciudad cosmopolita, integradora, próspera, responsable y competitiva a nivel europeo.

El ecosistema emprendedor de la ciudad es un imán para la inversión y el talento que generan un impacto positivo en la ciudad, su economía y su entorno social. En consecuencia, Barcelona Global supervisa periódicamente su evolución. A través de diversas encuestas lideradas por Barcelona Global, como el International Talent Monitor y el Scale-Up Monitor, se identifican los aspectos susceptibles de mejora para fortalecer el sector emprendedor de la ciudad. En sintonía con el enfoque **“make it happen”**, Barcelona Global ha emprendido iniciativas y actividades de presión que han contribuido a superar algunos de los obstáculos que más preocupan a la comunidad emprendedora de la ciudad.

En este sentido, desde hace dos años, Barcelona Global, con un equipo de 15 despachos de abogados de primer nivel, lleva a cabo un estudio comparativo periódico del sistema fiscal español en materia de atracción de profesionales y emprendimiento (inversores, emprendedores y empleados) para desarrollar un conjunto de propuestas de mejora basadas en sus resultados. Gracias a este trabajo y a los contactos establecidos con gobiernos y partidos políticos, se ha puesto en práctica la mayoría de sus propuestas. De esta forma, se introdujeron mejoras sustanciales en la Ley de Startups que agilizaron la burocracia, mejoraron las condiciones para atraer y retener a los profesionales de impacto y lograron avances fiscales. La Ley de Startups supuso un avance significativo, aunque no definitivo. Algunos aspectos en los que aún hay que trabajar son la ampliación del régimen de expatriados, la mejora del modelo fiscal para las grandes empresas emergentes, el régimen de opciones sobre acciones y la garantía de que los inversores cobren importancia.

Además, Barcelona Global también ha identificado que la lentitud y la dificultad de los trámites burocráticos para los profesionales internacionales suponen grandes obstáculos para el sector emprendedor y la atracción de profesionales en general. Los profesionales que se trasladan a Barcelona por motivos laborales se enfrentan a un largo camino de trámites que a menudo se prolongan en el tiempo y pueden plantear un problema a su llegada y en su entrada al mercado laboral. Barcelona Global cartografió estos procedimientos y, haciendo partícipes a distintos niveles de la administración pública, impulsó la creación por parte del Ayuntamiento de una página web con toda la información sobre los trámites y la apertura del Barcelona International Welcome Desk para ofrecer asistencia en línea y presencial. El International Welcome Desk tiene como objetivo facilitar y acelerar la acogida y el establecimiento en Barcelona¹⁵.

15. <https://www.barcelona.cat/internationalwelcome/en/welcome-desk>

Scale-Up Monitor^{®B}

Objeto del estudio

El Barcelona Global Scale-Up Monitor pretende identificar las fortalezas, debilidades y oportunidades de Barcelona como centro de empresas scale-up y definir los pasos necesarios para convertir la ciudad en líder mundial. Aprovechando los datos de la encuesta distribuida entre los fundadores de empresas scale-up en Barcelona, junto con las percepciones de las dos ediciones anteriores, podemos seguir el progreso de la ciudad y señalar las áreas de mejora e identificar aquellas que necesitan un mayor desarrollo.

¿Qué son las empresas scale-up?

Las empresas scale-up, también denominadas “empresas gacela” o de “alto crecimiento”, es un concepto controvertido en el campo del emprendimiento, que refleja las diversas perspectivas de los responsables políticos, los investigadores y los empresarios. Se han propuesto varias definiciones, cada una de las cuales ofrece criterios y umbrales únicos para definir las.

La definición de “scale-up” es la que ofrece la OCDE, que establece que se consideran “scale-up” aquellas empresas con una tasa media de crecimiento anual superior al 20% durante tres años, en las que el crecimiento puede medirse por el número de empleados o por el volumen de negocios¹⁶.

Sin embargo, el crecimiento por sí solo no encierra toda la esencia de una empresa scale-up. Más allá de

la mera expansión, las empresas scale-up encarnan rasgos de madurez y estabilidad, demostrados por el establecimiento de productos o servicios rentables y modelos de negocio con capacidad de ampliación¹⁷.

Las empresas scale-up pueden definirse como empresas emprendedoras que han superado la fase exploratoria inicial, han identificado su producto o servicio principal y el segmento de mercado al que se dirigen y ahora están entrando en una fase de crecimiento centrada en una penetración significativa en el mercado¹⁸. En el contexto de las empresas respaldadas por capital de riesgo, las empresas scale-up suelen ser aquellas que han superado las fases de semilla y serie A y ahora avanzan a la serie B o superiores.

Además, la definición de empresa scale-up varía según el país, reflejando las diferencias en los contextos económicos, los marcos reguladores y las normas culturales. Por ejemplo, Estonia clasifica las empresas scale-up en función de sus contribuciones fiscales, mientras que la clasificación de Bulgaria se basa en las ventas y los beneficios. En cambio, los criterios de Irlanda se centran principalmente en los niveles de empleo. Esta variación pone de relieve la compleja relación entre las políticas gubernamentales, las prioridades económicas y los entornos emprendedores locales a la hora de determinar cómo se identifican y qué apoyo reciben las empresas scale-up en las distintas regiones¹⁹.

16. Eurostat-OECD. (2007). *Manual on Business Demography Statistics*. Eurostat-OECD.

17. Coviello, N. (2019). *Is a highgrowth firm the same as a 'scale-up'?* Lazaridis Institute.

18. Duruffe, G., & Wilson, T. H. (2017). *From start-up to scale-up: Examining public policy for the financing of highgrowth ventures*. Bruegel.

19. Vandresse, B., Costa Cardoso, J., Attorr, R., & Atangana Mvogo, W. (2023). *Feasibility Study; European Startup Scoreboard*. European Commission, Directorate-General for Research and Innovation.

Aunque no está de más disponer de una definición única que englobe a todas las empresas scale-up, es fundamental reconocer la diversidad de sectores dentro de una economía, cada uno con sus características únicas y a menudo determinadas por matices regionales. Por ejemplo, lo que en Silicon Valley se considera empresa scale-up tendría una definición distinta a la de empresa scale-up de Barcelona. De media, en 2021 las empresas scale-up europeas recaudaron 18 millones de dólares, mientras que las estadounidenses recaudaron 32 y las chinas, 34²⁰.

Aunque las definiciones pueden variar, está claro que "scale-up" es sinónimo de "crecimiento organizativo"²¹ y suele considerarse una empresa que ha superado la fase de startup. Al comprender y aceptar la naturaleza polifacética de las empresas scale-up, los responsables políticos, los inversores y los creadores de ecosistemas pueden facilitar mejor la aparición de ecosistemas emprendedores prósperos que impulsen la innovación, la creación de empleo, el progreso del conocimiento y el crecimiento económico.

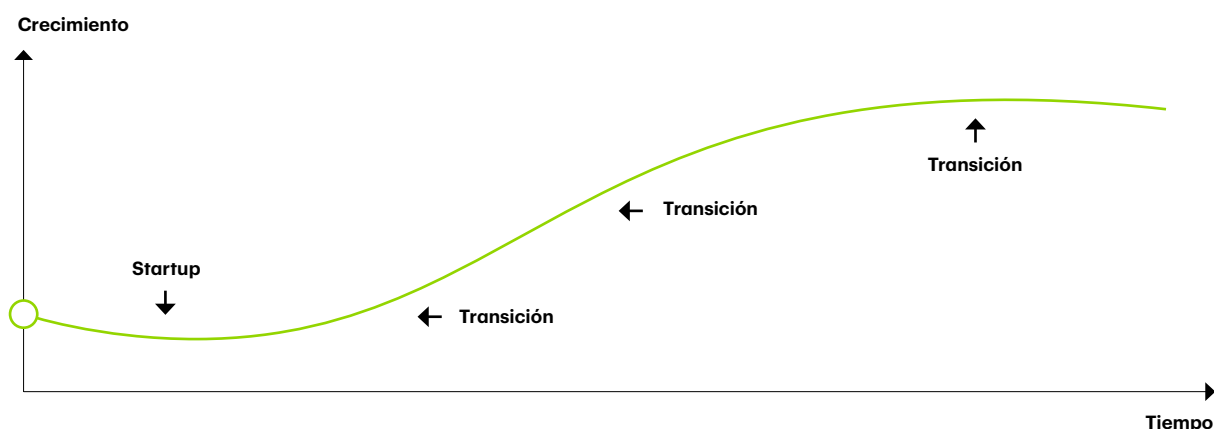
En nuestra encuesta, entendemos que una scale-up es aquella empresa que ya ha pasado a la siguiente etapa de su recorrido y ha recaudado más de un millón de euros de inversores profesionales o que sus ingresos superan el millón de euros. El uso de esta métrica fácilmente tangible permite que nuestro estudio abarque un amplio abanico de empresas scale-up que han superado la fase de startup pero que se encuentran en diferentes etapas de ampliación.

El ciclo de crecimiento de las empresas scale-up

Como ya se ha mencionado, convertirse en una empresa scale-up implica un proceso de crecimiento significativo en el que una empresa joven pasa a ser una organización más madura. El proceso pasa por cuatro etapas: emergencia, transición, ampliación y salida, cada una con sus propios retos e hitos.

- 1. Emergencia:** Durante la fase inicial, la atención se centra en definir y validar el concepto de negocio y en asignar con cautela sus limitados recursos debido al elevado riesgo económico.
- 2. Transición:** A medida que la empresa se afianza, la fase de transición sirve de puente entre la fase emergente informal y el enfoque estructurado necesario para la ampliación. Es preciso establecer unos cimientos sólidos que faciliten un crecimiento rápido, lo que a menudo implica ampliar las capacidades directivas para abordar los retos estratégicos.
- 3. Ampliación:** La fase de ampliación implica la incorporación estratégica de recursos y la utilización de procesos y asociaciones para lograr un rápido crecimiento con un concepto empresarial validado. Requiere un notable cambio de utilización de un entorno fluido de emergencia a otro más estructurado caracterizado por mayores niveles de disciplina y proceso.
- 4. Salida:** La etapa final llega cuando los emprendedores y los inversores tratan de obtener beneficios vendiendo la empresa o iniciando una oferta pública de venta (o IPO, por sus siglas en inglés). Las estrategias de salida más comunes son la adquisición, la fusión o la cotización en bolsa.

Gráfico 1: Etapas de crecimiento de las startup²²



20. Digital Europe. (2021). *Scaling in Europe*. Digital Europe.
 21. Bohan, S., Tippman, E., & Levie, J. (2024). What is Scaling. *Journal of Business Venturing*.
 22. Picken, J. C. (2017). *From startup to scalable enterprise: Laying the foundation*. Business Horizon

El impacto de las empresas scale-up

A menudo se cita a las nuevas empresas como motores clave de la innovación, el crecimiento, la creación de empleo y el progreso del conocimiento, ya que introducen en el mercado tecnologías, conceptos y modelos de negocio novedosos. Aunque el apoyo a las empresas startup sigue siendo crucial, creemos que hay que hacer más hincapié en la importancia de las empresas scale-up en el ecosistema. Las empresas scale-up, a diferencia de las startup, son menos susceptibles a las sacudidas del mercado y ya han demostrado tener un modelo de negocio de éxito, validado y demostrado por su capacidad para lograr un rápido crecimiento en poco tiempo. Por tanto, fomentar un entorno propicio para el crecimiento y el mantenimiento de las empresas scale-up es primordial para el desarrollo económico y la innovación a largo plazo.

1. Impacto en la innovación

Las empresas scale-up tienen una capacidad única para impulsar la innovación ya que, en comparación con las startup, disponen de las conexiones y los recursos necesarios para desarrollar tecnologías punteras o productos innovadores. Al mismo tiempo, mantienen una mayor agilidad y un mayor sentido de la innovación en comparación con las grandes empresas. Esta agilidad les permite adelantarse a la competencia aportando nuevas perspectivas y adaptándose rápidamente a los cambios.

Las empresas scale-up fomentan una cultura que favorece la asunción de riesgos y la experimentación, que son decisivas para la innovación. Este entorno no solo impulsa la creación de tecnologías disruptivas, sino que también empuja a sectores enteros a evolucionar, dando lugar a una innovación más amplia que trasciende a sus propias empresas. En esencia, las empresas scale-up están en posición de encabezar los avances e impulsar un progreso significativo dentro de sus sectores.

2. Impacto económico y en los profesionales

El impacto de las empresas scale-up en la creación de empleo no tiene parangón. A pesar de representar una pequeña fracción de todas las empresas, tienen una sólida propensión a crear nuevos puestos de trabajo. Según el informe 2022 de la Red Scale-up Spain, en las 119 empresas scale-up estudiadas, se han creado 18 000 empleos directos y 496 500 indirectos. Y su impacto agregado fue la generación de más de 514 500 puestos de trabajo²³.

El éxito y el crecimiento de las empresas scale-up no solo influyen en su ecosistema inmediato, sino también en las regiones en las que residen. Existe un vínculo causal entre las empresas de alto crecimiento y las regiones de alto crecimiento. Estas empresas scale-up de alto crecimiento son fundamentales tanto para el desarrollo económico como para el crecimiento de las economías nacionales y regionales, ya que generan externalidades positivas para otros actores de la economía de la región²⁴.

Las empresas scale-up pueden difundir conocimientos sobre tecnología, utilización empresarial o mercados a través del contacto cara a cara con clientes o proveedores o dentro del mercado laboral local. Además, su importante demanda de insumos puede crear oportunidades para que los proveedores aprovechen las economías de escala y catalicen los avances tecnológicos. Esta dinámica beneficia a las empresas posteriores que utilizan estos insumos, fomentando la innovación y la eficiencia en toda la cadena de suministro²⁵.

3. Impacto en el progreso del conocimiento

Las empresas scale-up suelen realizar importantes inversiones en investigación y desarrollo, lo que a su vez impulsa el progreso del conocimiento de diferentes maneras. Por ejemplo, las empresas scale-up pueden hacer avanzar los conocimientos mediante la formación y el desarrollo exhaustivos de su personal y también pueden contribuir al progreso de los conocimientos mediante la difusión de los mismos.

Las empresas scale-up de éxito atraen a personal altamente cualificado, incluidos los profesionales experimentados, elevando así el nivel de conocimientos especializados dentro del ecosistema. Además, proporcionan a sus empleados valiosos conocimientos y experiencia a través de programas prácticos de formación y desarrollo. Y, a menudo, estos empleados se siguen incorporando o crean nuevas empresas, difundiendo los conocimientos adquiridos.

En los ecosistemas dinámicos, las empresas scale-up colaboran con los actores del sector y las universidades locales, fomentando un entorno en el que se comparte y difunde activamente el conocimiento. Estas colaboraciones conducen al desarrollo de nuevas tecnologías y procesos que benefician a todo el ecosistema.

Las empresas scale-up aplican prácticas operativas y tecnologías avanzadas que pueden adoptar las empresas locales. A menudo se convierten en centros de innovación que atraen a empresas startup, proveedores y otras empresas deseosas de estar cerca de los avances más vanguardistas.

23. Scale-up Spain Network. (2022). *Impacto de Scale-ups en la economía de España*.

24. Bos, J. W., & Stam, E. (2014). *Gazelles and industry growth: A study of young high growth firms in The Netherlands*. *Industrial and Corporate Change*, 23, 145-169.

25. Nicola, F. d., Muraközy, B., & Tan, S. W. (2021). *Spillovers from high growth firms: evidence from Hungary*. *Small Business Economics*, 57, 127-150.

Metodología

El Scale-Up Monitor es un proyecto global con el objetivo es proporcionar una comprensión clara del dinámico ecosistema de las empresas scale-up en Barcelona. Para lograrlo, utilizamos dos técnicas principales: una encuesta exhaustiva y grupos de debate. Además, contamos con la ayuda de un comité asesor formado por más de diez profesionales de gran prestigio muy vinculados al ecosistema. Su apoyo ha guiado y dado forma al proyecto para garantizar su calidad y éxito.

En el estudio participaron 66 emprendedores en total. Las conclusiones de este estudio guiarán la forma de proceder tanto de Barcelona Global como la de Caixa Bank DayOne para apoyar, representar y reforzar mejor a Barcelona como ecosistema global de empresas scale-up.

Metodología de la encuesta

Para garantizar la continuidad del análisis iniciado en la primera edición de 2018, las preguntas de la encuesta se basan en las de las dos últimas ediciones. La encuesta consta de 44 preguntas agrupadas en cinco secciones:

1. Perfil
2. Financiación
3. Contexto empresarial
4. Internacionalización
5. Bancos

CaixaBank DayOne distribuyó el cuestionario entre sus contactos de empresas scale-up, con el refuerzo de los contactos del comité asesor.

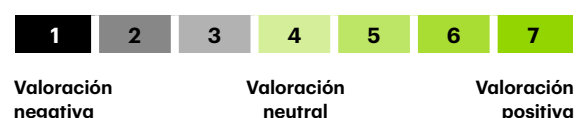
Las respuestas al cuestionario se recogieron entre enero y mayo de 2024.

Indicadores

Para responder a las preguntas que implicaban distintos grados de evaluación, se utilizó el método de la escala Likert, que va del 1 al 7. Este método presupone que la fuerza y la intensidad de la experiencia son lineales, oscilando entre “totalmente de acuerdo” y “totalmente en desacuerdo”, con un elemento de neutralidad para aquellos que no estén ni de acuerdo ni en desacuerdo.

Esta escala de 7 niveles de medición ofrece los mayores niveles de fiabilidad y permite una comparación directa de las respuestas.

“1” corresponde a la evaluación más negativa, “4” a la neutra y “7” a la más positiva.



Metodología de los grupos de debate

Según el Diccionario de Cambridge, un grupo de debate es “un grupo de personas reunidas para debatir un tema concreto con el fin de resolver un problema o sugerir ideas²⁶.”

En esta edición participaron tres grupos de debate que celebraron reuniones en un formato híbrido, tanto presenciales como en línea. Los grupos de debate contaron con la dirección de Mireia Castanys, directora de Proyectos de Barcelona Global.

La selección de los grupos de debate se basó en función del sector, centrándose en Tecnología profunda y Ciencias de la vida, SAAS y Productos de consumo, dada la importancia de estos sectores para el ecosistema de Barcelona.

Los grupos de debate nos permitieron explorar más a fondo el ecosistema y brindaron a los participantes la oportunidad de compartir sus experiencias y conocimientos. Esta metodología nos permitió profundizar en algunos aspectos del ecosistema y debatir de forma abierta algunas soluciones prácticas para los principales problemas comunes.

26. Cambridge Advanced Learner's Dictionary & Thesaurus. (2024). *focus group*. Cambridge: Cambridge University Press.

the \mathbb{R}^n space. The \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers, and the \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers.

The \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers, and the \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers.

The \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers, and the \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers.

The \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers, and the \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers.

The \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers, and the \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers.

The \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers, and the \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers.

The \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers, and the \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers.

The \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers, and the \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers.

The \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers, and the \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers.

The \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers, and the \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers.

The \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers, and the \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers.

Resultados de la encuesta

El ecosistema emprendedor es un complejo sistema de interacciones en el que intervienen diversas partes interesadas, que trabajan dentro de un sistema determinado por factores institucionales y culturales. Barcelona presume de un próspero ecosistema con más de 280 empresas scale-up²⁷, cada una de las cuales contribuye a él a su manera: Los ecosistemas de empresas scale-up prosperan gracias al acceso a elementos críticos como la entrada a mercados que funcionan correctamente, sectores relacionados y de apoyo, talento y conocimientos y capital. Los resultados de esta encuesta se examinarán a través de este marco²⁸.

1. Panorama del ecosistema de empresas scale-up de Barcelona

El ecosistema emprendedor de empresas scale-up está muy condicionado por las normas culturales y el contexto institucional en el que desempeñan su actividad. Fomentando una cultura que valore el espíritu emprendedor, los países pueden mejorar sus ecosistemas emprendedores, lo que se traduce en crecimiento económico e innovación. Para recoger la percepción que tienen los emprendedores del ecosistema de la ciudad, la encuesta plantea una serie de preguntas a este respecto.

Barcelona se sigue percibiendo como una ciudad y un ecosistema muy atractivos para emprender un negocio (5,2/7), mostrando estabilidad con un ligero descenso con respecto a 2021 (5,3/7).

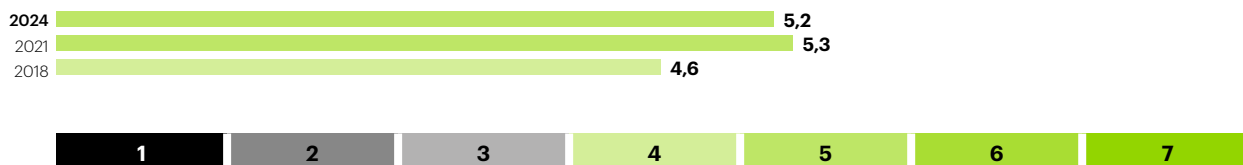
Las razones familiares y personales siguen siendo las principales motivaciones para que los fundadores decidan crear su empresa en Barcelona (el 53%), seguidas de la calidad de vida de la ciudad (el 22%) y la facilidad para atraer a profesionales internacionales (el 12%).

Lo que más valoran los fundadores a la hora de instalarse y emprender en Barcelona es su vida personal en la ciudad (el 41%) y la disponibilidad de personal (el 31%). De hecho, el 25% de los fundadores aprecia y valora el ecosistema emprendedor de Barcelona, considerándolo un factor positivo en su entorno empresarial.

Los resultados también nos proporcionan información sobre los principales problemas percibidos por las empresas scale-up que desempeñan su actividad en Barcelona. Entre las preocupaciones más destacadas figuran la normativa poco favorable a las empresas (el 41%), el entorno fiscal (el 37%) y la falta de financiación (el 33%).

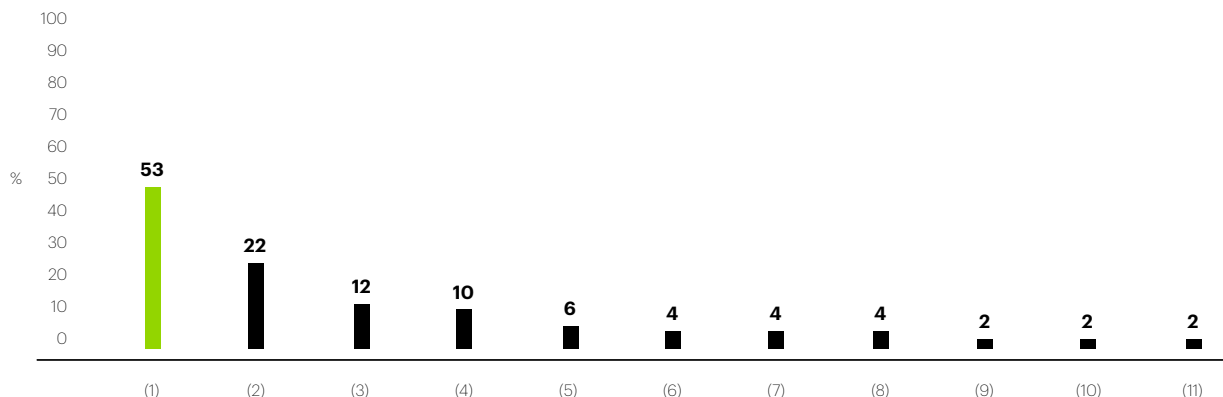
Al preguntarles por los obstáculos concretos que impiden el crecimiento de su empresa, los encuestados vuelven a referirse al acceso a la financiación (el 41%) y la normativa relacionada con su negocio (el 33%), aunque también mencionan los trámites administrativos para crear y gestionar su empresa (el 24%), el impuesto sobre la renta (el 22%) y el impuesto de sociedades (el 20%).

Grafico 2: Cómo calificaría el atractivo de la región de Barcelona para crear y desarrollar una empresa?



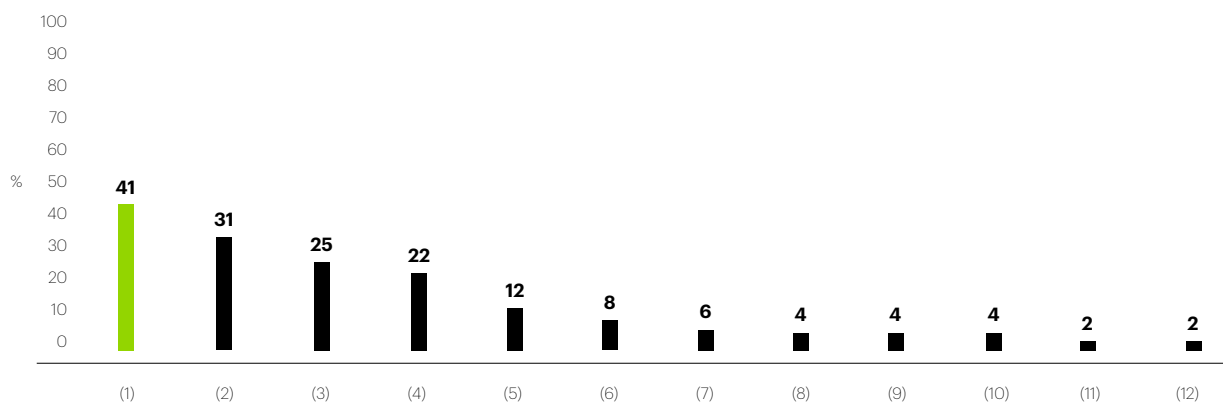
27. ACCIÓ. (2023). *Analysis of the startup ecosystem in Catalonia. Barcelona*: ACCIÓ.
28. Deloitte. (2021). *Scale-up Ecosystems and The Future of Mobility*. Deloitte

Gráfico 3: ¿Por qué eligió la región de Barcelona para crear su empresa?



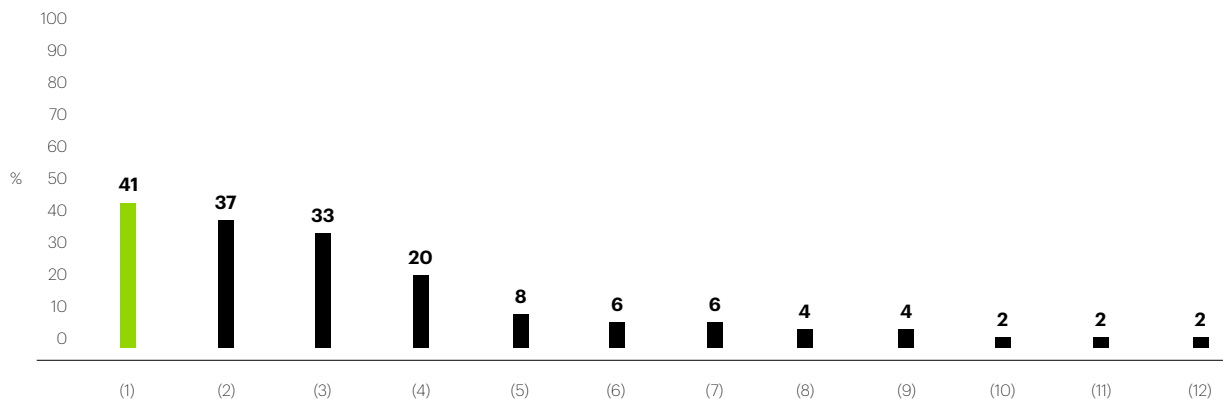
1. Por motivos familiares o personales
2. Me gusta la calidad de vida de Barcelona
3. Puedo atraer fácilmente a profesionales internacionales a Barcelona
4. Puedo encontrar los empleados adecuados con los salarios adecuados
5. Comodidad para viajar a otros lugares de Europa
6. Por el apoyo que ofrecen las instituciones públicas
7. Es donde se encuentran mis clientes objetivo
8. Barcelona ofrece una buena formación para mis empleados
9. Por la disponibilidad de financiación
10. Comodidad para viajar a lugares de otros continentes
11. Aquí se encontraban los fundadores

Gráfico 4: ¿Qué es lo que más valora de la región de Barcelona?



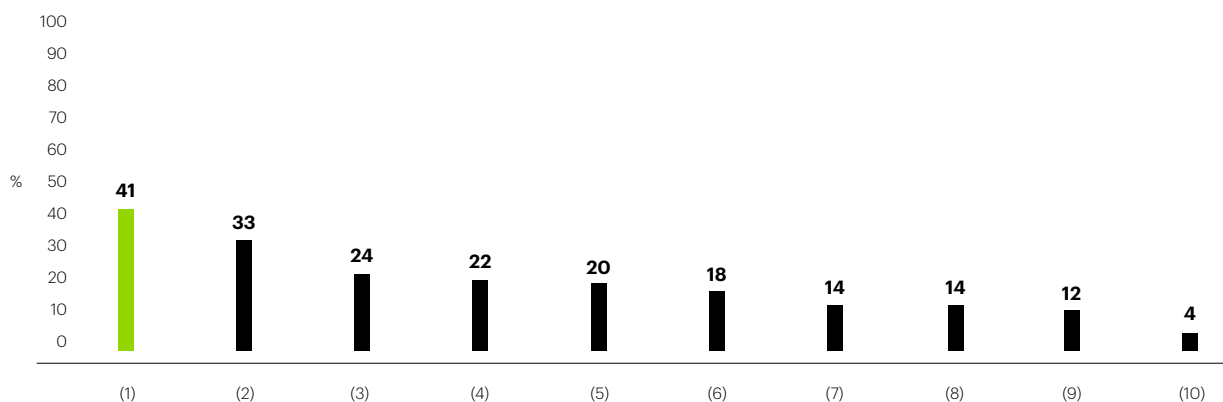
1. Vida privada
2. Disponibilidad de personal
3. Ecosistema emprendedor interesante
4. Base de costes
5. Oportunidades de mercado interesantes
6. Forma parte de una red internacional de ciudades
7. Conexiones de transporte intercontinental cómodas
8. Seguridad
9. Conexiones de transporte por Europa cómodas
10. Calidad de las infraestructuras digitales
11. Normativa y procedimientos favorables a las empresas en comparación con otros lugares de Europa
12. Escuelas

Gráfico 5: En su opinión, ¿cuáles son los tres problemas más importantes de Barcelona?



- | | |
|--|---|
| 1. Normativa y procedimientos poco favorables para las empresas en comparación con otros lugares de Europa | 7. Base de costes |
| 2. Entorno fiscal | 8. Dificil acceso a profesionales |
| 3. Falta de financiación | 9. Falta de oportunidades de mercado interesantes |
| 4. Vivienda | 10. Ecosistema emprendedor demasiado pequeño o poco interesante |
| 5. Seguridad | 11. Mala calidad de las infraestructuras digitales |
| 6. Malas conexiones de transporte intercontinental | 12. No es una ciudad internacional, es demasiado local |

Gráfico 6: ¿Existe algún obstáculo concreto que impida el crecimiento de su empresa?



- | | |
|--|--|
| 1. Acceso a la financiación | 6. Dificultades para atraer a profesionales |
| 2. Normativa relacionada con mi empresa | 7. Impuesto sobre opciones de compra de acciones |
| 3. Procedimientos administrativos para crear y gestionar mi empresa | 8. Impuesto sobre el patrimonio para mí y mis socios comerciales |
| 4. Impuesto sobre la renta (excluido el impuesto sobre el patrimonio) para mí y mis socios comerciales | 9. Procedimientos administrativos para mí y mis empleados |
| 5. Impuesto de sociedades | 10. Conexiones de transporte internacional |

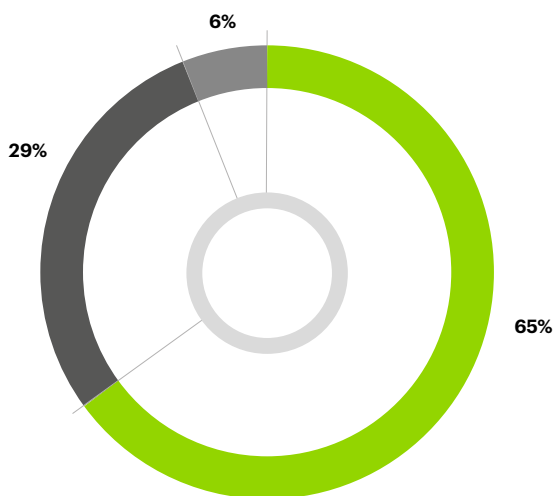


Gráfico 7: ¿Dónde tiene su empresa la sede principal en 2024?

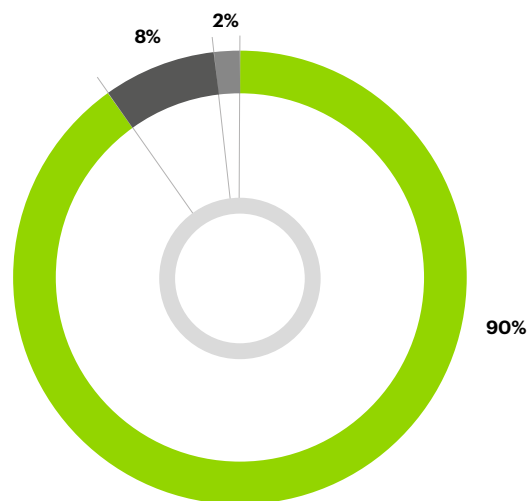
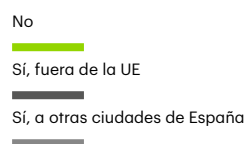


Gráfico 8: ¿Tiene previsto que su empresa traslade su sede central?



2. Acceso a profesionales

El acceso a personal cualificado es uno de los pilares del ecosistema emprendedor de éxito, lo que antes suponía un problema importante para las empresas scale-up en Barcelona. No obstante, en nuestra encuesta se ha observado un alivio significativo de este problema. En 2021, el 34% de los emprendedores afirmó que encontrar personal era uno de los principales retos de su empresa, porcentaje que disminuyó al 25% en 2024. Esto indica una madurez del ecosistema, que tiene la capacidad de atraer personal ofreciendo oportunidades de empleo deseables.

Las empresas scale-up necesitan contratar a nuevos empleados de forma rápida y estratégica a medida que crecen y el ecosistema se nutre de una mano de obra diversa y cualificada²⁹. El 73% de las empresas scale-up encuestadas tiene más de 30 empleados. Otro dato positivo es que el 94% de las empresas encuestadas tiene previsto contratar personal en los

próximos 18 meses y el 22% afirma que contratará a más de 30 empleados, una cifra ligeramente inferior a la de la última edición (el 30% en 2021), aunque sigue siendo un indicio positivo de que las empresas scale-up son importantes proveedoras de empleo.

Resulta alentador que los resultados pongan de manifiesto una mejora de la disponibilidad y la adecuación de las competencias de los profesionales directivos en Barcelona. Más empresas están encontrando el personal directivo que necesitan, junto con una reducción significativa del problema del desajuste de competencias (el 55% de las empresas encontró los profesionales directivos que necesitaba en 2024 frente al 31% de 2021; solo el 16% de las empresas afirma que hay profesionales directivos en Barcelona, aunque sus competencias no se ajustan a las necesidades de su empresa en 2024 frente al 34% de 2021).

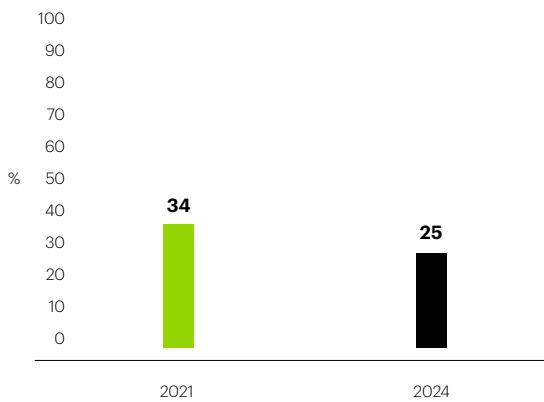


Grafico 9: Comparación del acceso al personal entre 2024 y 2021

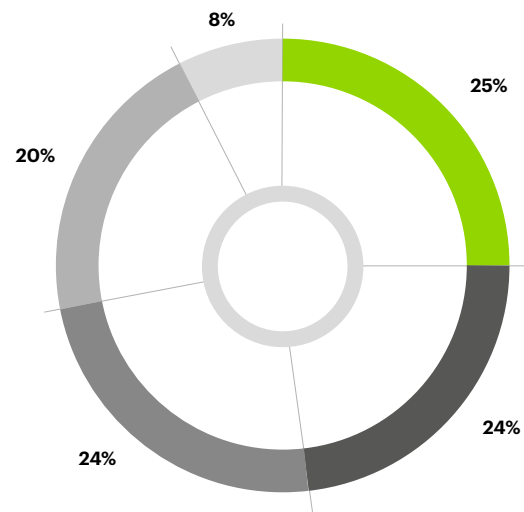
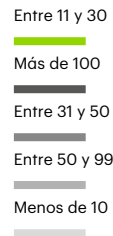


Grafico 10: ¿Cuántos empleados tiene su empresa?



También se da una mejora significativa en la capacidad de encontrar personal digital. Según el informe 2023 Digital Talent de Mobile World Capital, se han incorporado 13.500 nuevos profesionales digitales a la fuerza laboral de Barcelona, lo que supone un aumento del 12,4% con respecto al año anterior. Más de la mitad de la mano de obra digital de Barcelona está especializada en el desarrollo de software (el 35%), seguida de la experiencia de usuario (el 17%), siendo alentador que uno de cada tres profesionales digitales de Barcelona sean mujeres³⁰.

Nuestros resultados son coherentes con esta tendencia: en 2024, el 41% de los fundadores afirmó que pueden contratar a los profesionales digitales que necesitan, en comparación con solo el 22% de 2021. Esto sugiere una mejora de la disponibilidad local de profesionales digitales. Sin embargo, los desafíos persisten y el porcentaje de empresas que

experimentan un desajuste de habilidades entre los profesionales digitales se ha mantenido relativamente estable, con un ligero aumento del 17% en 2021 al 18% en 2024. Esto indica que, aunque la disponibilidad ha mejorado, en cierta medida persiste el problema del ajuste de las cualificaciones.

La flexibilidad dentro de las organizaciones, incluidas las opciones de trabajo a distancia, se perfila como una estrategia crucial para atraer y retener al personal. Sin embargo, se observa una disminución significativa en la proporción de personal que trabaja a distancia la mayor parte del tiempo, del 85% en 2021 al 27% en 2024. El 41% del personal acude ahora a la oficina, lo que indica una tendencia a la vuelta al trabajo presencial. El 10% de las empresas no permite el trabajo a distancia. Estos cambios sugieren una transición desde los

30. Mobile World Capital Barcelona. (2023). *Digital Talent Overview 2023*. Barcelona: Mobile World Capital Barcelona.
 31. Zhao, M., Dalziel, M., Barge, B., Walker, A., & Salminen, V. (2019). Characteristics of scale-ups and the impact of scale-up support programmes A Literature Review. Nordic Innovation.

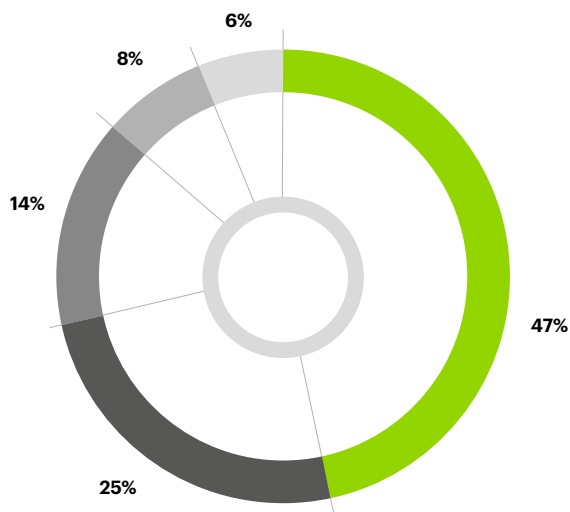


Gráfico 11: ¿A cuántas personas tiene previsto contratar en los próximos 18 meses?

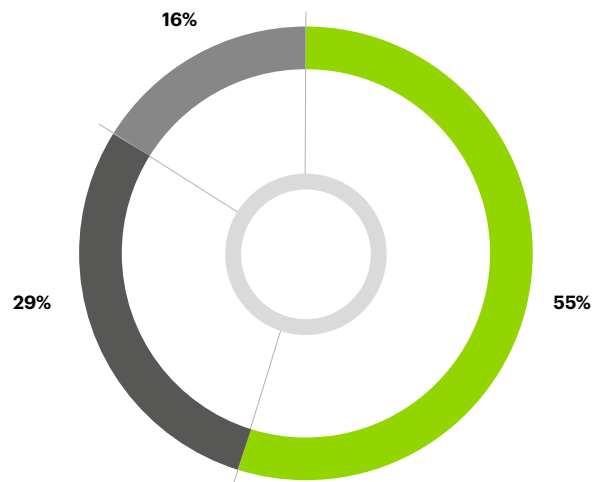
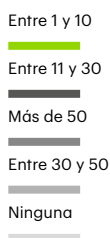
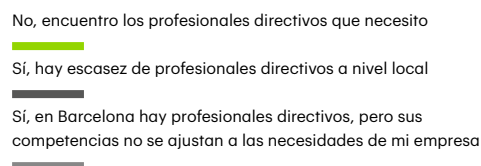


Gráfico 12: ¿Tiene problemas para encontrar personal directivo o altos cargos a nivel local?



elevados niveles de trabajo a distancia observados durante el punto álgido de la pandemia de COVID-19 hacia un enfoque más equilibrado que incluye tanto el trabajo a distancia como el presencial. En este cambio podrían influir factores como la evolución de la naturaleza del trabajo, las políticas de las empresas y las preferencias de los empleados.

La expansión a mercados internacionales es una estrategia empresarial fundamental para muchas empresas scale-up. Aunque contar con una reserva de personal local cualificado es vital, la ampliación también requiere que las empresas scale-up atraigan a personal internacional experto en los mercados a los que se dirigen. Estos empleados internacionales aportan valiosos conocimientos de idiomas, costumbres locales y dinámicas de mercado³¹. En consecuencia, vemos que el 35% de las empresas se plantea contratar a personas que viven en otros países para trabajar a distancia.

Además, la incorporación de personal internacional permite a las empresas scale-up acceder a diferentes fuentes de conocimiento y cubrir puestos que pueden resultar difíciles de ocupar localmente. En términos de personal, el 90% de las empresas emplea a trabajadores internacionales y el 84% de las empresas cuenta con empleados extracomunitarios.

En última instancia, el acceso al personal es uno de los pilares del éxito de la empresa scale-up, porque ello impulsa la innovación, el crecimiento y la expansión a nuevos mercados. Al cultivar una mano de obra diversa y cualificada en Barcelona, los ecosistemas de empresas scale-up pueden desenvolverse entre las complejidades de la ampliación y prosperar en un panorama económico en constante evolución.

31. Zhao, M., Dalziel, M., Barge, B., Walker, A., & Salminen, V. (2019). Characteristics of scale-ups and the impact of scale-up support programmes A Literature Review. Nordic Innovation.

Gráfico 13: ¿Cómo contrata a directivos y altos cargos para su empresa?

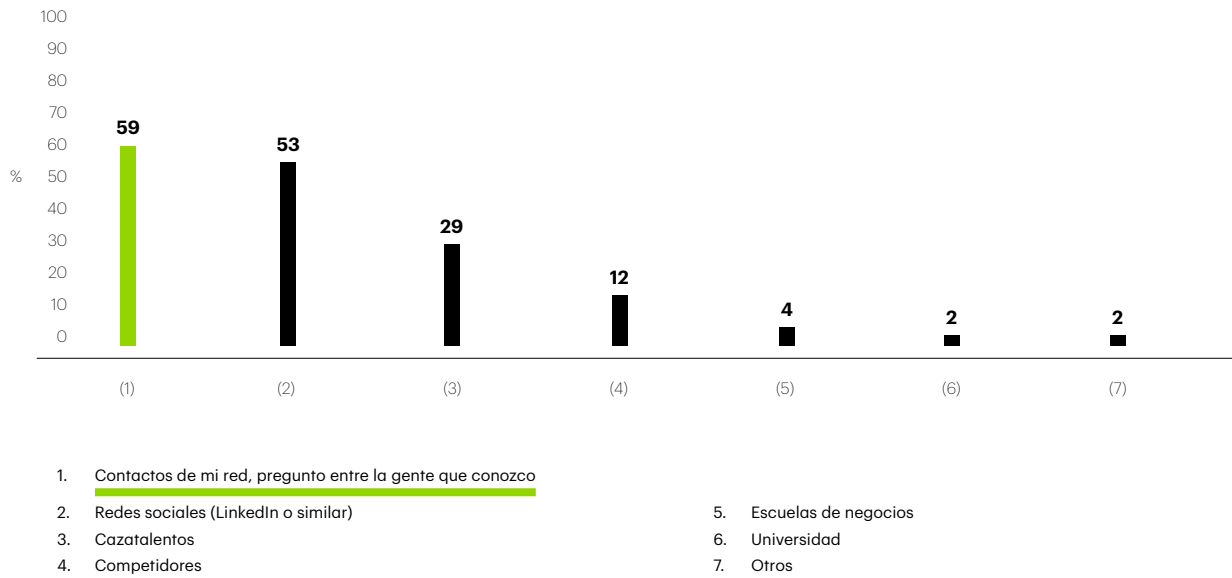


Gráfico 14: ¿Tiene problemas para encontrar personal de programación y desarrollo de software a nivel local?

No, encuentro los profesionales digitales que necesito

Sí, hay profesionales digitales en Barcelona pero sus competencias no se ajustan a las necesidades de mi empresa

Sí, hay escasez de profesionales digitales a nivel local

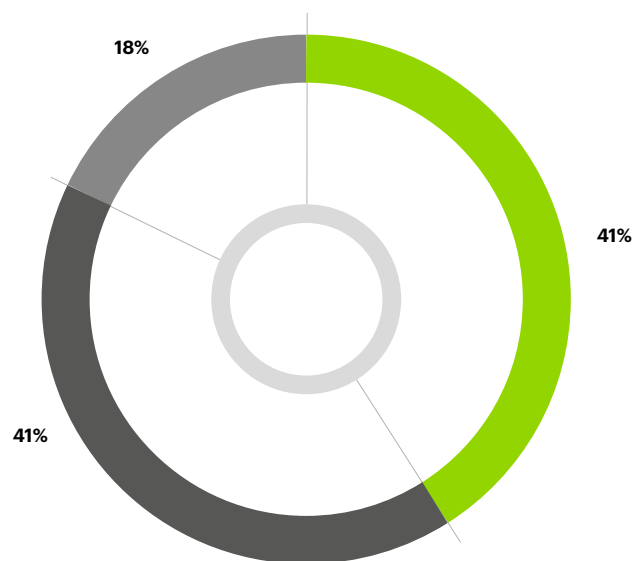


Gráfico 15: ¿Cómo contrata a personal digital para su empresa?

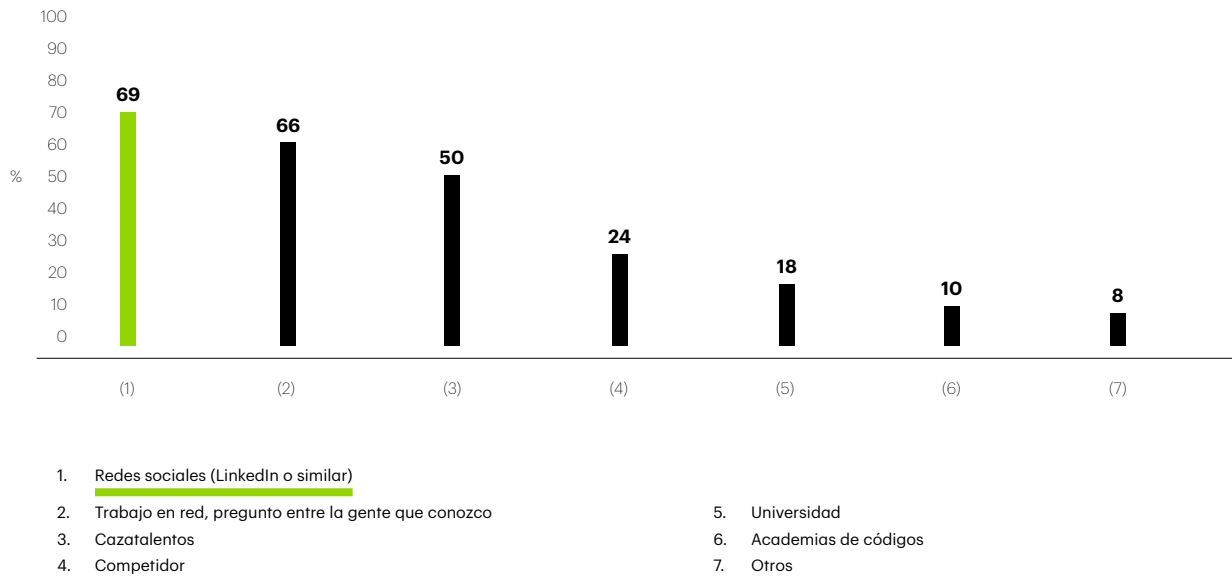
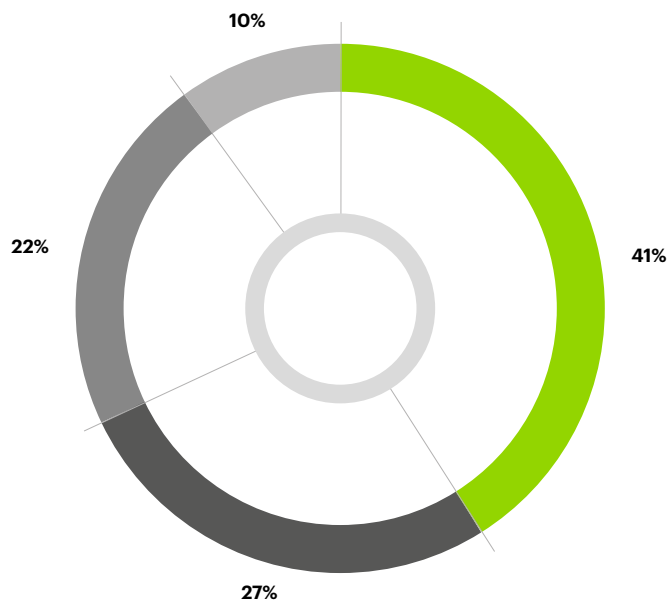


Gráfico 16: Con respecto a la situación anterior a la pandemia de COVID-19, ¿ha introducido algún cambio en sus políticas de trabajo a distancia?

- La mayoría de nuestro personal sigue acudiendo a la oficina
- La mayor parte de nuestro personal ha empezado a trabajar a distancia la mayor parte del tiempo
- La mayoría de nuestro personal ya trabajaba a distancia antes
- No permitimos el trabajo a distancia



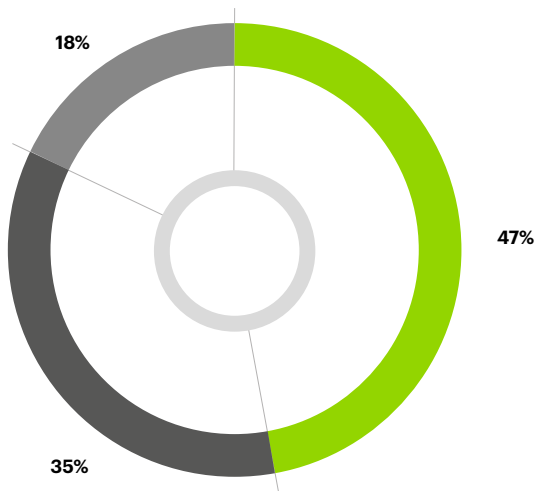


Grafico 17: Tiene en cuenta la posibilidad de contratar a personas que viven en otros países para trabajar a distancia en su empresa?

- No
- Sí, ya lo hacemos
- Sí, tenemos previsto hacerlo

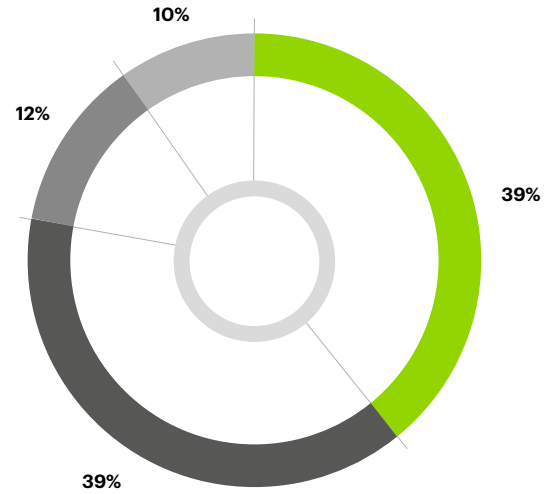
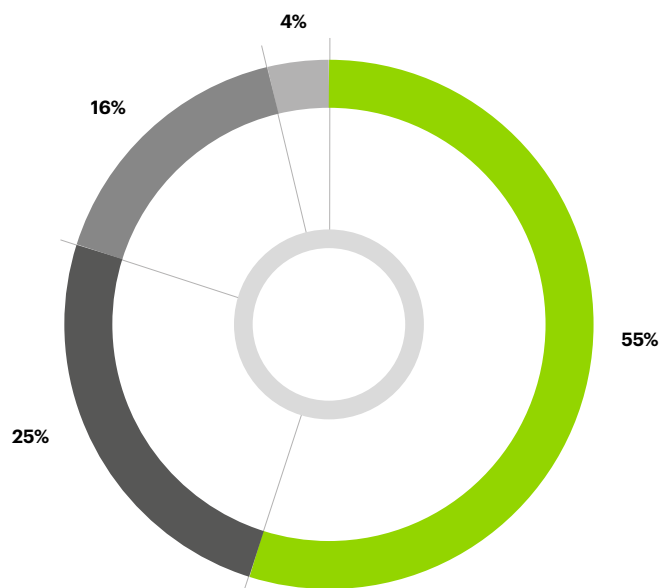


Grafico 18: ¿Cuál es el porcentaje de no españoles entre sus empleados?

- Menos de 25
- Entre 25 y 50
- Más de 50
- Ninguno

Grafico 19: ¿Cuál es el porcentaje no nacionales de la UE entre sus empleados?

- Menos de 25
- Entre 25 y 50
- Ninguno
- Más de 50



3. Acceso al capital

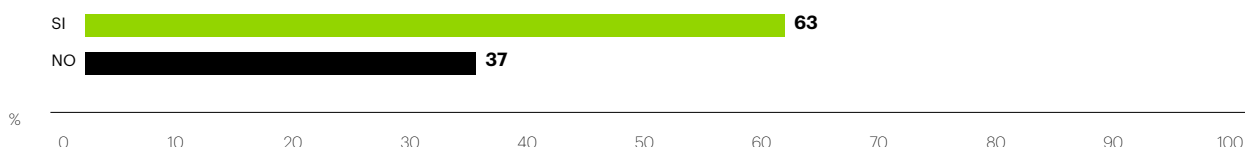
El acceso al capital no solo es vital para financiar la fase de semilla y las primeras etapas de crecimiento, sino también para continuar el desarrollo. El capital permite a las empresas scale-up explorar mercados emergentes, desarrollar tecnologías y productos innovadores y aprovechar diversas oportunidades de mercado. La cantidad correcta de financiación permite a las empresas contratar a los mejores profesionales, crear el mejor producto y sentar las mejores bases para expandirse en el futuro. El acceso al capital es uno de los factores más importantes a la hora de determinar el éxito de una empresa startup y sigue siendo una dificultad importante para las empresas scale-up de Barcelona.

El 45% de los emprendedores declaró tener dificultades para acceder a la financiación en 2024, frente al 32% de 2021. Aunque el número es menor, sigue poniendo de relieve el importante reto que supone garantizar la financiación. Además, el 63% de los fundadores planea buscar nuevas rondas de inversión, un descenso con respecto al 73% de 2021. Este descenso coincide con la tendencia mundial a la disminución de los niveles de inversión. Según KPMG, la inversión mundial en capital riesgo cayó de 81 400 millones de dólares en 9563 operaciones en el segundo trimestre de 2023 a 77 050 millones de dólares en 7434 operaciones en el tercer trimestre de 2023, ya que los inversores siguieron actuando con cautela³².

El acceso a la financiación para la expansión también ha disminuido, pasando de 4,39/7 en 2021 a 3,4/7 en 2024. Este es un problema común al que se enfrentan las empresas de alto crecimiento y, por su parte, las empresas scale-up a menudo se enfrentan al reto de una financiación de seguimiento insuficiente para satisfacer sus necesidades de ampliación. Los inversores suelen querer ganancias a corto plazo que no se corresponden con las necesidades de crecimiento a largo plazo de las empresas scale-up y las empresas emprendedoras innovadoras suelen necesitar una serie de rondas de financiación sucesivamente mayores para alcanzar su pleno potencial y convertirse en grandes corporaciones.

Aunque el acceso a la financiación sigue siendo un reto, aquellos que lo consiguen son capaces de atraer importantes inversiones. En 2024, el 22% de los fundadores consiguió más de 20 millones de euros, lo que supone un notable aumento con respecto al 12% de 2021. Existen varias explicaciones para este resultado y una de ellas podría ser el énfasis creciente en mayores rondas de financiación. En 2021, el 37% de las empresas scale-up recaudó entre cinco y veinte millones de euros, cifra que se reduce al 16% en 2024. Del mismo modo, el 17% de las empresas scale-up recaudaron entre tres y cinco millones de euros en 2021, cifra que se reduce al 10% en 2024.

Gráfico 20: ¿Tiene previsto realizar nuevas rondas de inversión en los próximos 18 meses?



32. KPMG (2023). *Global VC investment falls to \$77.05 billion in Q323—a seventh straight quarter of decline, according to KPMG Private Enterprise*. Obtenido de KPMG.com: <https://kpmg.com/xx/en/home/media/press-releases/2023/10/>

33. Quas, A., Mason, C., Compañó, R., Testa, G., & Gavigan, J. P. (2022). The scale-up finance gap in the EU: Causes, consequences, and policy solutions. *European Management Journal*, 40, 645-652.

34. Zhao, M., Dalziel, M., Barge, B., Walker, A., & Salminen, V. (2019). *Characteristics of scale-ups and the impact of scale-up support programmes A Literature Review*. *Nordic Innovation*.

Estos cambios indican una posible brecha, ya que hay menos empresas que reciben niveles moderados de financiación y menos atención a las inversiones de gama media.

Por otra parte, este aumento de los altos niveles de financiación puede reflejar un mercado en proceso de maduración. A medida que las empresas crecen y se amplían, se vuelven más atractivas para los inversores, lo que conduce a una mayor inversión. El mercado en fase de maduración suele caracterizarse por el paso de distintas inversiones moderadas a otras menos numerosas pero de mayor cuantía. Aunque el acceso a la financiación puede parecerles más difícil a los fundadores, las empresas que consiguen financiación atraen grandes cantidades. Esto podría indicar un entorno de financiación más desarrollado y selectivo.

Encontrar un inversor adecuado puede ser todo un reto³³. La diversidad en el panorama de la financiación es un factor clave del éxito en el ecosistema de las empresas scale-up. Se necesitan mecanismos de financiación dinámicos, como el capital de riesgo, el capital privado y los inversores privados (business angels), para garantizar una combinación de inversiones eficaz que proporcione la financiación necesaria para la expansión en las fases posteriores³⁴.

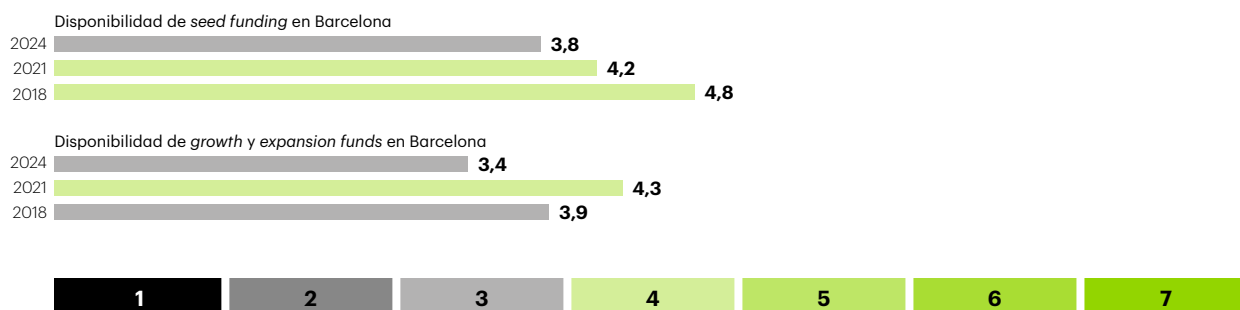
La proporción de empresas que obtienen financiación de inversores informales se ha mantenido constante en el 18%. Sin embargo, se ha producido un des-

censo significativo de las empresas que consiguen financiación de capital riesgo local (del 32% en 2021 al 17% en 2024) e internacional (del 34% en 2021 al 15% en 2024). Sin embargo, la financiación pública ha pasado del 7% en 2021 al 13% en 2024, y el capital riesgo empresarial ha crecido del 5% en 2021 al 13% en 2024. Estos cambios indican una tendencia hacia fuentes de financiación alternativas y una menor dependencia del capital riesgo tradicional.

Por último, es fundamental contar con oportunidades de salida en todas las fases del ciclo de vida de las empresas scale-up. La existencia de una bolsa de valores activa permite a las empresas scale-up salir a bolsa y obtener capital a través de una oferta pública de venta (IPO), normalmente en las fases finales del ciclo de vida, y brinda a la empresa una oportunidad de salida para los inversores y de obtención de capital para el emprendedor³⁵.

En las primeras fases del ciclo de vida, las adquisiciones son un medio para que las empresas de rápido crecimiento supongan una oportunidad adicional de salida para los fundadores³⁶. El proceso permite el "reciclaje de emprendedores", ya que una vez que los empresarios venden sus empresas, a menudo ponen en marcha incubadoras privadas que nutren a otras empresas. A estos fundadores les mueve la reciprocidad y se convierten en mentores de nuevos empresarios y creadores de ecosistemas. De este modo, las competencias, los conocimientos, el talento y el capital se reinvierten en el ecosistema local.

Gráfico 21: Disponibilidad de funding en Barcelona



35. Harrison, R. T., & Mason, C. M. (2019). Venture Capital 20 years on: reflections on the evolution of a field. *Venture Capital*, 21(1), 1-34.
 36. Deloitte. (2021). *Scale-up Ecosystems and The Future of Mobility*. Deloitte.

Gráfico 22: Hasta octubre de 2023, ¿cuál ha sido la suma total de la financiación obtenida por su empresa?

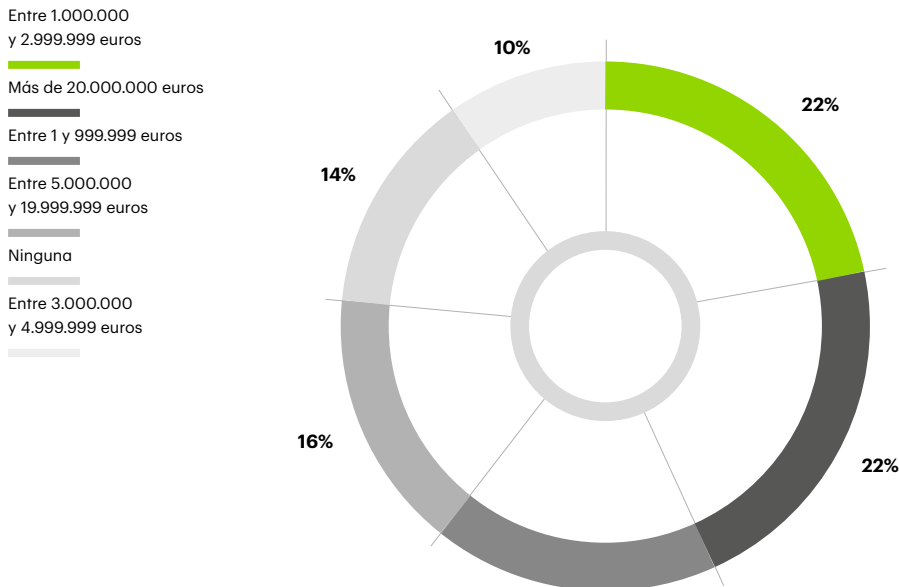
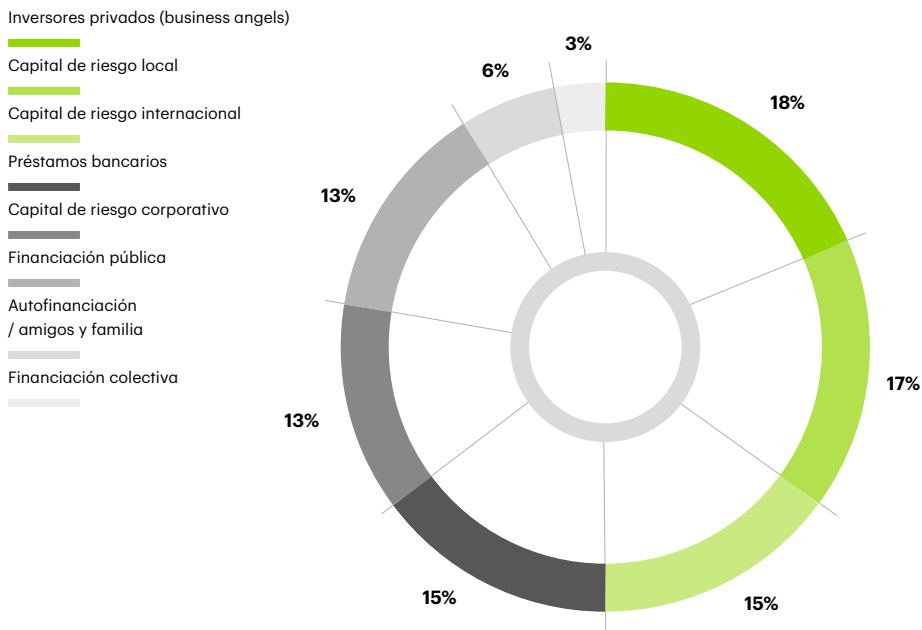


Gráfico 23: ¿Cuáles son sus principales fuentes de financiación?



4.

Acceso a los mercados

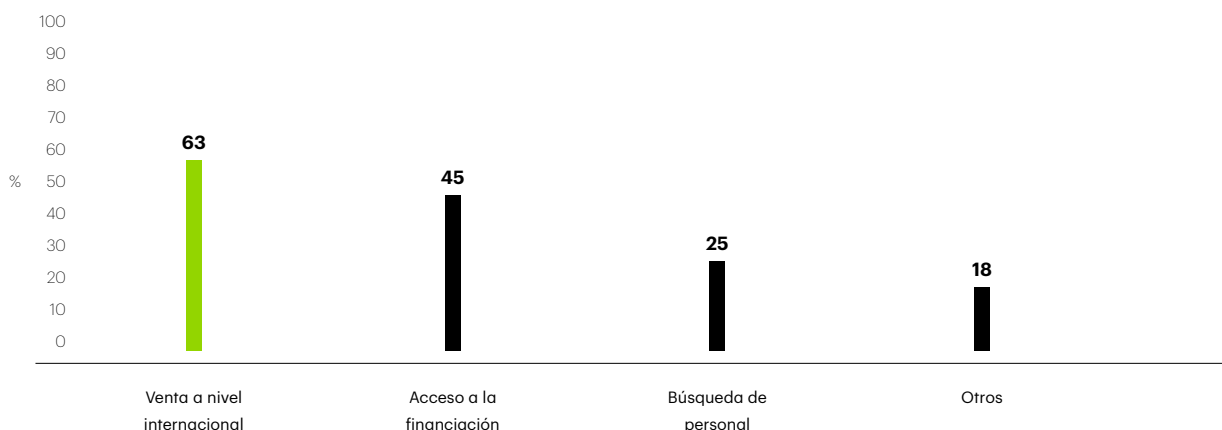
El acceso a los mercados es fundamental para el éxito de las empresas scale-up³⁷. El acceso al mercado sirve como medio de crecimiento e innovación, permitiendo a las empresas llegar a sus clientes objetivo y ampliar sus operaciones. Los empresarios se sienten atraídos por mercados más grandes, con mayor demanda y economías de escala³⁸. Una encuesta realizada por el Consejo Europeo de Innovación, reveló que la mitad de las empresas percibe la demanda del mercado como una barrera para la inversión.

En el panorama mundial actual, el comercio internacional se ha convertido en parte integrante del crecimiento de las empresas. Sin embargo, nuestros resultados han revelado que los fundadores de Barcelona consideran que vender en los mercados internacionales y acceder a ellos es un reto importante (el 63%). Se trata de un dato preocupante, ya que la facilidad o la dificultad de acceso a los mercados

extranjeros puede afectar significativamente a la competitividad de una empresa y a su capacidad para aprovechar las ventajas del comercio internacional. El acceso a nuevos mercados permite a las empresas de Barcelona acceder a un mayor número de consumidores que pueden tener preferencias y demandas diferentes³⁹.

A pesar de este resultado, las empresas scale-up que participaron en la encuesta están logrando importantes volúmenes de ventas fuera de España, con más del 82% de las empresas generando ventas fuera de España, lo que refleja el éxito de las iniciativas de expansión en los mercados internacionales. La mayoría de estas ventas se dirige a la UE (el 55%). La reducción del número de empresas sin ventas internacionales o con ventas internacionales limitadas indica un cambio estratégico hacia los mercados mundiales.

Gráfico 24: ¿A qué retos principales se enfrenta su empresa?



37. Technopolis Group. (2021). *Advanced Technologies for Industry – Policy brief*. European Innovation Council and SMEs Executive Agency (EISMEA); Directorate General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs. Brussels: European Commission.

38. World Economic Forum. (2013). *Entrepreneurial Ecosystems Around the Globe and Company Growth Dynamics*. World Economic Forum.

39. Adler, M. W., Pasidis, I., Levkovich, O., Lembcke, A. C., & Ahrend, R. (2020). Roads, market access and regional economic development. *OECD Regional Development Paper*.

Gráfico 25: ¿Qué porcentaje de ventas registra fuera de España?

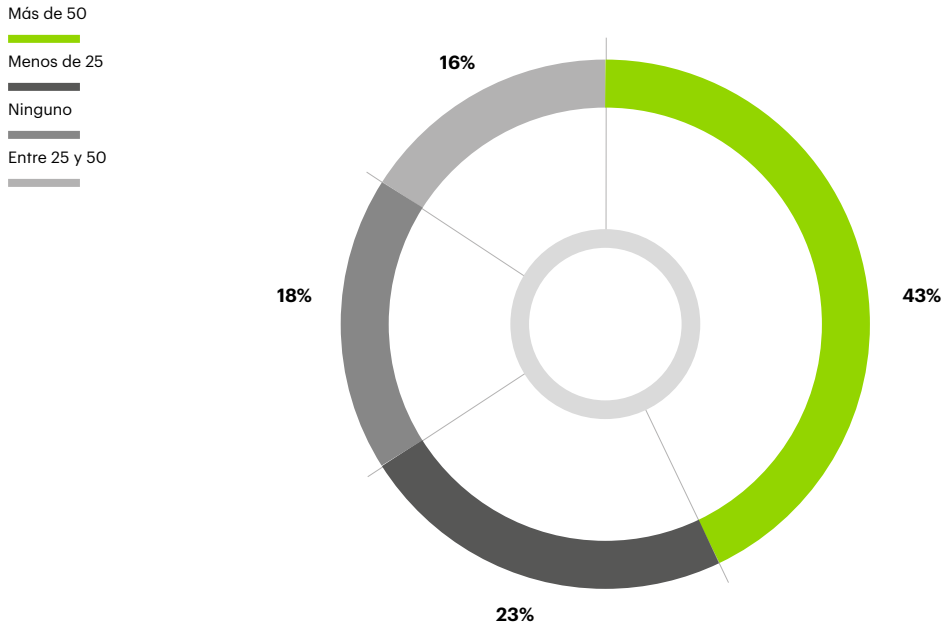
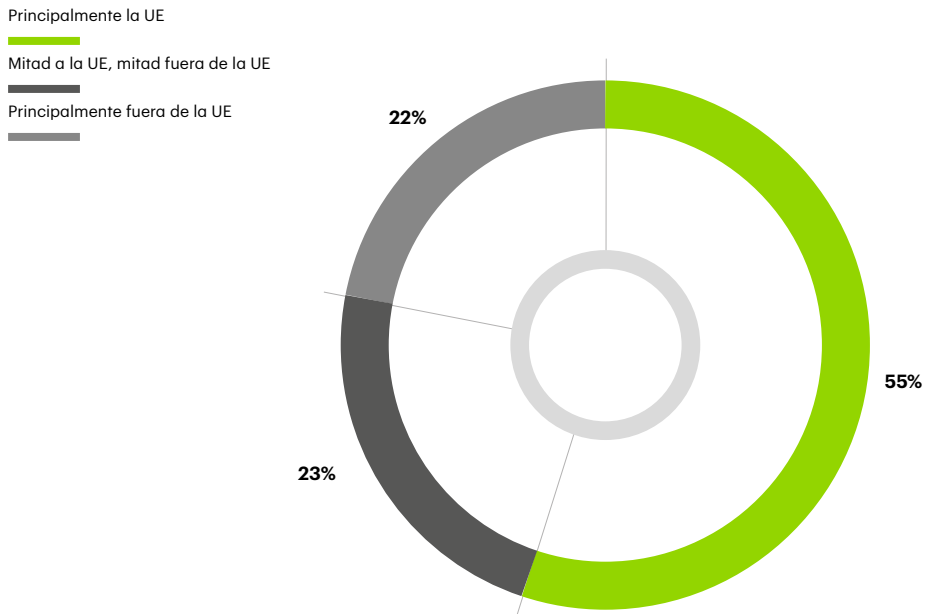


Gráfico 26: ¿Cuál es el destino de la mayoría de sus ventas fuera de España?



5. Industrias relacionadas y de apoyo

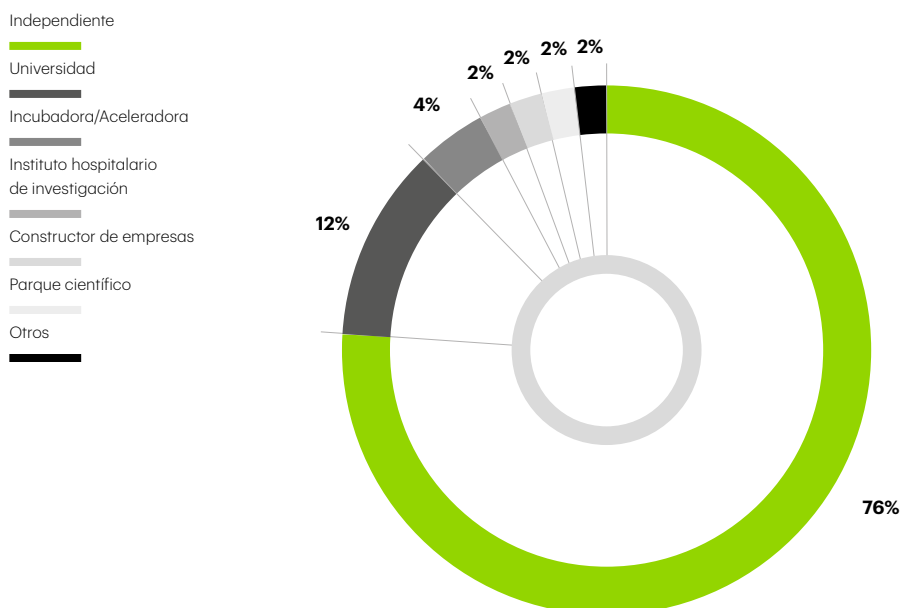
El 76% de las scale-ups fueron creadas de manera independiente, sin el apoyo de instituciones u otras organizaciones. Esto es común en las start-ups, así lo demuestran empresas como Apple, Google, Amazon y Microsoft, que comenzaron en garajes. Un número sorprendentemente bajo de empresas scale-up ha surgido de universidades (el 12%), instituciones de investigación (el 2%), incubadoras y aceleradoras (4%) y constructores de empresas (2%). Este hecho resulta especialmente inesperado dada la alta concentración de instituciones académicas y de investigación de primer nivel que hay en la ciudad.

Este hecho se puede explicar por varios factores. Aunque las universidades y las instituciones de investigación son ricas en innovación y talento, a menudo carecen de vías eficaces para la comercialización.

Los entornos académicos y de investigación tienden a centrarse más en el conocimiento teórico y la investigación científica que en el emprendimiento. Además, la investigación llevada a cabo en estas instituciones no siempre coincide con las necesidades del mercado o los intereses de los inversores, lo que hace difícil la obtención de financiación para dichos proyectos.

También puede existir una falta de colaboración entre estas instituciones y el ecosistema emprendedor más amplio de la región. Sin conexiones sólidas entre las universidades, las instituciones de investigación y el sector privado, resulta más difícil convertir las ideas innovadoras en empresas con capacidad de ampliación. Subsanan estas deficiencias podría incrementar significativamente el número de empresas scale-up de estos sectores.

Gráfico 27; ¿Dónde se creó su empresa?

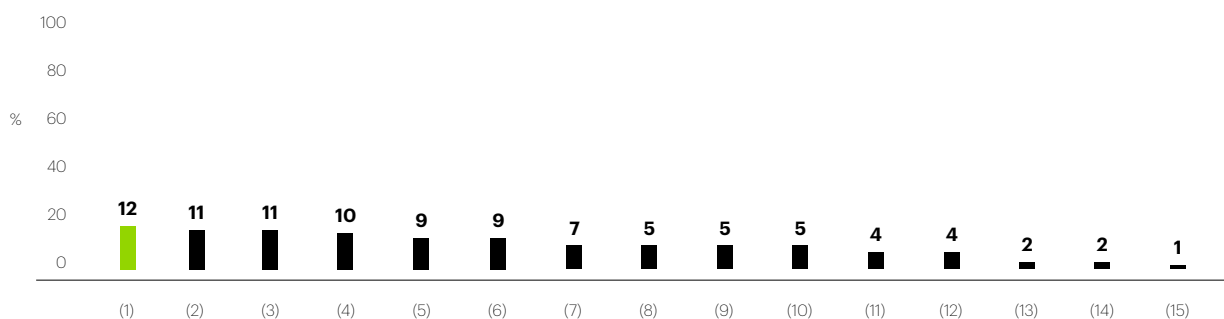


6. Tecnologías y sectores

Los resultados indican que Barcelona alberga un amplio abanico de empresas y, según nuestra encuesta, el sector de la fabricación (el 12%) es el más importante. Nuestros resultados destacan la presencia de sectores como la sanidad digital (el 11%), el transporte y la logística (el 10%), la hostelería, los viajes y el turismo (el 9%) y los productos de conveniencia (el 9%), lo que pone de manifiesto la diversidad de

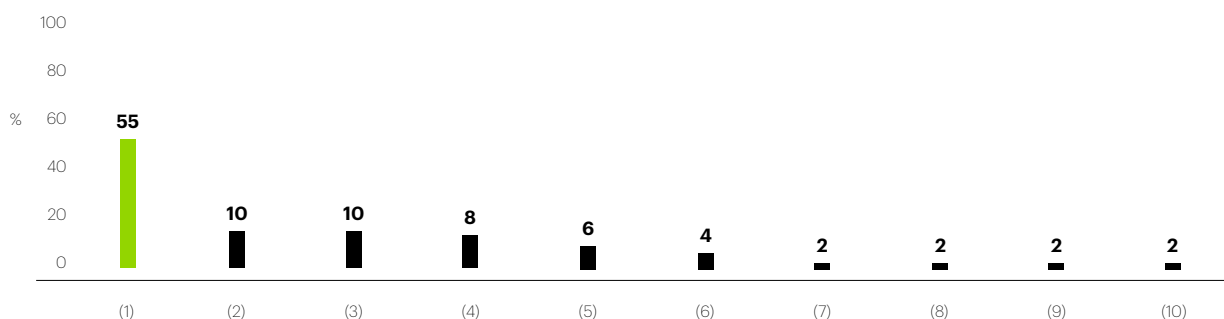
actividades económicas de la ciudad. La proporción significativa de la categoría "Otros" sugiere que muchas empresas desempeñan su actividad en diversos sectores no enumerados específicamente en la pregunta de respuesta múltiple. Esta diversidad es una fortaleza, con el potencial de ofrecer resiliencia y múltiples vías de crecimiento económico.

Gráfico 28: ¿En qué sector o sectores desarrolla su empresa su actividad?



- | | |
|--|-------------------------------|
| 1. Fabricación | 9. Dispositivos electrónicos |
| 2. Sanidad digital | 10. Digital y Medios |
| 3. Otros | 11. Sostenibilidad |
| 4. Transporte y logística | 12. Industria automovilística |
| 5. Productos de conveniencia como comida y bebida | 13. Educación |
| 6. Hostelería, viajes y turismo | 14. Ciencias de la vida |
| 7. Instituciones financieras y servicios profesionales | 15. Aeroespacial y Defensa |
| 8. Energía | |

Gráfico 29: ¿En qué tecnologías se basa su producto o servicio?



- | | |
|-----------------------------|--|
| 1. Otros | 7. Impresión 3D |
| 2. Internet de las cosas | 8. Macrodatos (Big Data) |
| 3. Desarrollo web | 9. Consultor CRM y ERP |
| 4. Inteligencia artificial | 10. Interfaz/experiencia del usuario (UX/UI) |
| 5. Nube | |
| 6. Inteligencia empresarial | |

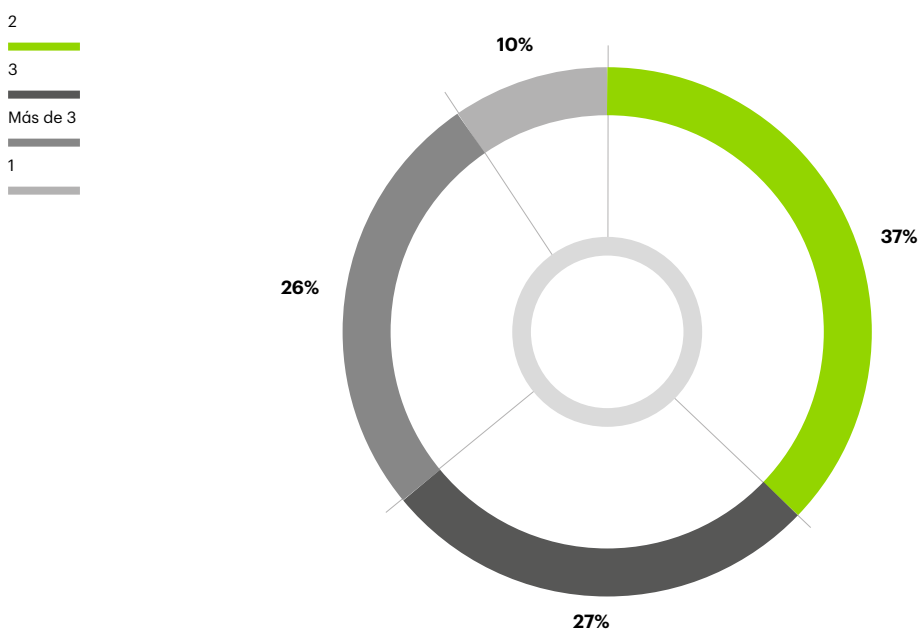
7. Perfil

Nuestros resultados muestran que la mayoría de los participantes tiene entre 31 y 40 años (el 41%), lo que desafía la creencia común de que los emprendedores suelen ser muy jóvenes. Sin embargo, esta creencia común no se ajusta a los resultados de distintos estudios. Según el European Startup Monitor, la edad media del fundador es de 38 años⁴⁰.

La diversidad de fundadores no es la norma en Barcelona. Solo el 10% de los fundadores corresponde a mujeres y solo el 73% de los fundadores se identifica como español, seguidos de los fundadores catalanes y argentinos, representando cada uno de ellos el 4% del total. Esta homogeneidad plantea la cuestión de

si las mujeres y los extranjeros se ven disuadidos de entrar en el ecosistema. Contar con un ecosistema diverso da lugar a experiencias y conocimientos diversos que impulsan avances que podrían no surgir de un grupo más homogéneo. La presentación de un grupo diverso de fundadores en los ecosistemas puede servir de modelo para que los posibles empresarios locales despeguen y pongan en marcha su empresa tras ser testigos del éxito de quienes comparten un perfil similar al suyo. Un ejemplo notable de actor que promueve la diversidad en este espacio es WErock Capital, un grupo de mujeres business angels o inversoras privadas que invierten en empresas fundadas por mujeres en España.

Gráfico 30: ¿Cuántos emprendedores crearon la empresa?



40. Startup Monitor EU. (2019). *European Startup Monitor*.

Gráfico 31: ¿Qué edad tenía el emprendedor cuando se fundó la empresa?

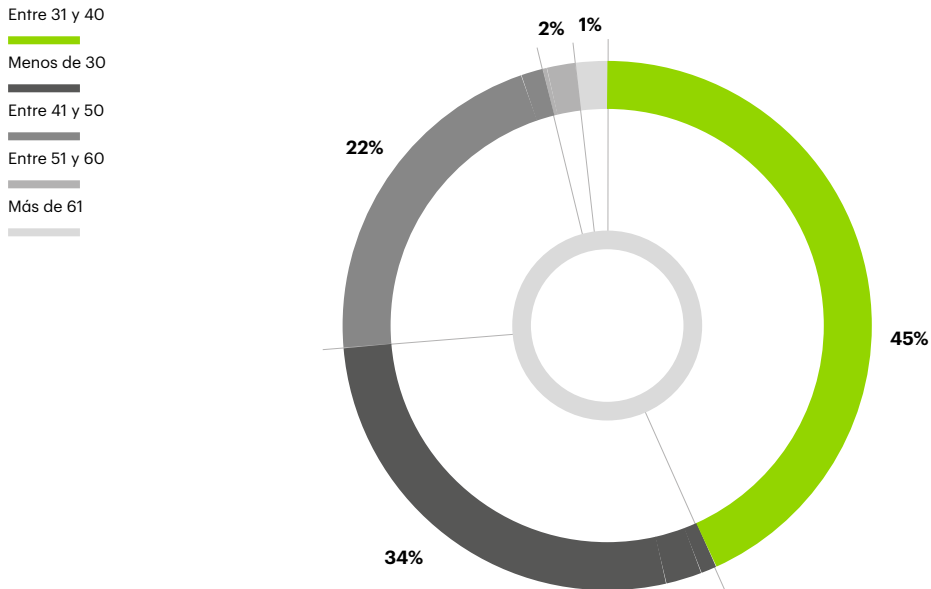


Gráfico 32: Nacionalidad de los emprendedores

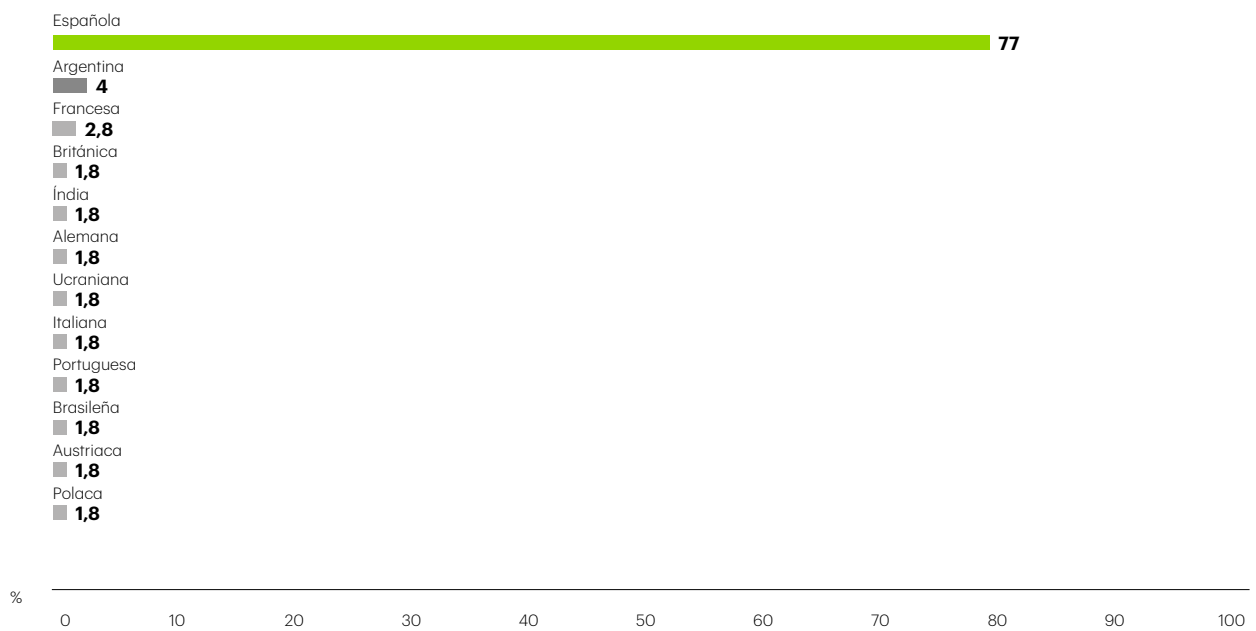
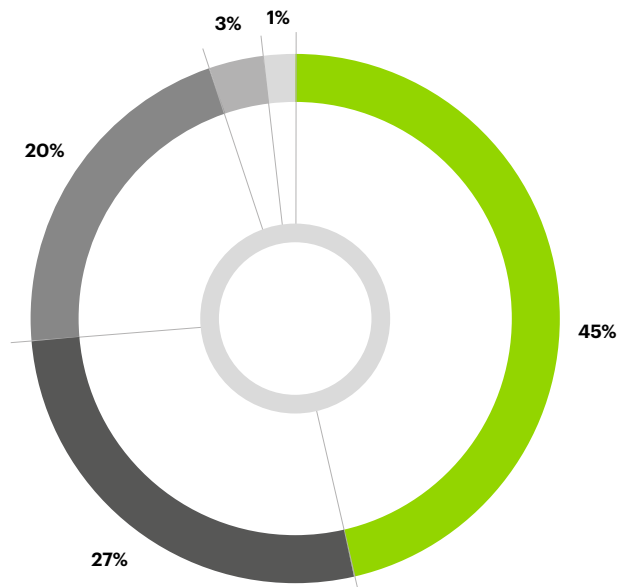


Gráfico 33: ¿En qué año se fundó su empresa?

- 2015-2019
- 2020-2024
- 2010-2014
- 2005-2009
- Antes de 2005



Focus group

Todos los fundadores entrevistados en los tres grupos de debate, Ciencias de la vida y Tecnología profunda, SAAS y Productos de consumo, coincidieron en que crear y dirigir una empresa scale-up se parece a una carrera de obstáculos. Aunque convertirse en emprendedores fue una elección deliberada para ellos, reconocieron la dificultad de gestionar la inestabilidad y el riesgo que conlleva crear una empresa desde cero. Algunos fundadores también expresaron su frustración, ya que su misión principal es garantizar la supervivencia de sus empresas startup, lo que les deja menos tiempo para estrategias de desarrollo y crecimiento. De hecho, todos los entrevistados afirmaron dedicar más del 50% de su tiempo a buscar asociaciones y fuentes de financiación para mantener la viabilidad de sus proyectos. La supervivencia de la empresa es su principal objetivo, sobre todo en las primeras etapas.

Los emprendedores también señalaron que el ecosistema de Barcelona podría estar más orientado a las empresas, facilitando más los trámites administrativos y legales por los que deben pasar los fundadores. A pesar de estos retos, los indicadores muestran que el ecosistema emprendedor de Barcelona crece año tras año, con muchas empresas innovadoras que alcanzan el umbral necesario para convertirse en empresas scale-up.

En los últimos años, han aumentado los cursos de formación y los programas de tutoría para directores generales de empresas startup, muchos de los cuales forman parte de marcos de aceleradoras. Estos cursos se centran principalmente en impartir conocimientos técnicos sobre planificación estratégica, liderazgo y gestión de equipos. Sin embargo, uno de los grupos destacó la necesidad de dotar a los fundadores de empresas startup de herramientas y recursos para gestionar la presión y el estrés asociados a sus funciones. Pidieron más programas que hicieran hincapié en proporcionar a los fundadores herramientas y estrategias de autoconocimiento y desarrollo personal.

“En las primeras etapas de una empresa startup, la prioridad debería ser el crecimiento, aunque la realidad suele ser que nos vemos obligados a centrarnos en la supervivencia. La falta de recursos, la inestabilidad y la ausencia de un apoyo adecuado del ecosistema dificultan la planificación a largo plazo. En lugar de centrarse en la ampliación, las empresas startup tienen que luchar para mantenerse a flote, lo que limita su capacidad de innovar y expandirse como deberían desde el principio”.

Miguel Bru, vicepresidente y cofundador de Genomcore

Cultura Emprendedora

Crear y construir empresas innovadoras es sin duda una tarea compleja con un bajo índice de éxito. Los datos del sector muestran que la tasa de fracaso de las empresas startup ronda el 70%. Esta cuestión también se comentó en los grupos de debate, en los que los emprendedores señalaron que, desgraciadamente, el fracaso se sigue penalizando en España, a pesar de ser una valiosa fuente de aprendizaje que mejora las habilidades y capacidades de los fundadores. Algunos gestores de fondos de inversión hasta ven con mejores ojos a quienes han fracasado, porque estos han aprendido de sus errores.

Los participantes insistieron en que el fracaso debe recompensarse en lugar de penalizarse. Para cambiar esta mentalidad cultural, se propuso que la educación emprendedora comenzara en las escuelas. Simulando el proceso de creación de empresas mediante juegos o representaciones, se puede animar a los jóvenes a ser creativos, comprender el valor del esfuerzo, aprender a gestionar el fracaso y apreciar mejor el trabajo que implica el emprendimiento.

“No tomarse el fracaso de un proyecto como una penalización es crucial. Cuando un proyecto no sale bien, debemos verlo como una oportunidad de aprendizaje, no como un fracaso. Las lecciones aprendidas de estos errores son tan valiosas como los éxitos, ya que nos preparan mejor para futuros retos. Adoptar una mentalidad de mejora continua permite al equipo innovar sin miedo al error, sabiendo que cada intento, tenga éxito o no, es un paso adelante. De este modo, transformamos los fracasos en experiencias valiosas que impulsan nuestro crecimiento”.

Inés Ures, inversora en fase inicial / miembro del consejo de administración

Los entrevistados también destacaron los obstáculos burocráticos que hay que superar cuando fracasa un proyecto. Aun reconociendo los recientes cambios normativos que han simplificado el proceso de creación de una empresa (la Ley de Startups permite crear una empresa en un solo paso mediante un procedimiento totalmente electrónico), pidieron simplificaciones similares en el proceso de liquidación de empresas.

Ecosistema Emprendedor de Barcelona

Los participantes de los tres grupos de debate describieron unánimemente el ecosistema emprendedor de Barcelona como dinámico, creativo, atractivo y en crecimiento. El dinamismo del sector favorece la creación y atracción de empresas startup, lo que lo convierte, según los empresarios, en un ecosistema altamente competitivo. Aunque la competitividad se considera una fuerza motivadora que impulsa la eficiencia y la mejora, también suscita preocupación por el desafío de la retención de profesionales.

Durante las reuniones, se mencionaron con frecuencia las excepcionales condiciones del entorno de Barcelona. La ciudad ofrece una buena calidad de vida y cuenta con activos como el mar, la gastronomía y la diversidad cultural, que facilitan la atracción y retención de profesionales. No obstante, los participantes de los grupos de debate coincidieron en la necesidad de seguir promoviendo la marca Barcelona como centro económico que ofrezca oportunidades a profesionales de alto impacto. Barcelona debe reforzar su reputación como capital europea para la creación y consolidación de empresas, así como para la generación y retención de profesionales de primer nivel.

Uno de los factores clave mencionados por los empresarios para impulsar el posicionamiento de Barcelona como centro económico sería contar con más casos de éxito, es decir, tener ejemplos de empresas startup en la ciudad que se hayan convertido en grandes empresas internacionales. En el caso concreto de las Ciencias de la vida y Tecnología profunda, esta necesidad se consideró más urgente, ya que en estos sectores la llegada de nuevos proyectos al mercado es un proceso más largo y las empresas startup necesitan más tiempo para convertirse en grandes empresas. Sin embargo, los participantes del grupo de Consumidores señalaron que en su caso la falta de grandes empresas se debe a que suelen actuar más localmente y no ven la necesidad de ampliar tanto su área de impacto. Limitarse a desempeñar su actividad en un entorno inmediato más pequeño no anima a la empresa a aumentar su volumen de negocio y a crecer.

“Existen pruebas sustanciales que demuestran que Barcelona se ha convertido en una de las principales ciudades científicas de Europa. El potencial científico de Barcelona sigue creciendo gracias a sus excelentes centros de investigación, infraestructuras únicas, actividad emprendedora y centros de I+D. Sin embargo, esta fortaleza no va acompañada de suficientes recursos económicos o financieros, que mejorarían aún más las capacidades científicas y de innovación de la ciudad”.

Jaume Amat, director general de Rob-Surgical y de Specipig

“Barcelona sigue estando inevitablemente asociada a un estilo de vida relacionado con el ocio, el mar y la playa. Aunque no se trata de una visión especialmente negativa, sí creemos que es importante reforzar una imagen más centrada en el talento y el negocio, al menos en algunas áreas centrales. Para ello, el sistema emprendedor tiene mucho que ofrecer a la ciudad con la generación y exportación de un mayor número de casos de éxito y empresas con vocación global. Estamos solo al principio de este círculo virtuoso, y merece la pena seguir invirtiendo en él”.

Pere Monras, director general y cofundador de Nemuru:

Profesionales

Los empresarios coincidieron en que Barcelona tiene un gran potencial para atraer a profesionales, tanto locales como internacionales. Todas las empresas startup que participaron en la encuesta declararon tener personal internacional. Cada vez son más los profesionales extranjeros que vienen a Barcelona atraídos por las oportunidades de la ciudad y su vibrante ecosistema económico. Aunque todos los participantes de los grupos de debate coincidieron en que encontrar a profesionales no es un problema, expresaron su preocupación por su retención. El dinamismo económico de la ciudad ofrece muchas oportunidades a los profesionales, lo que da lugar a elevados índices de rotación. Algunos empresarios valoran positivamente esta movilidad de la mano de obra, a pesar del trastorno que supone para su funcionamiento la necesidad de formar continuamente a nuevos trabajadores.

Todos los participantes señalaron las limitaciones salariales como la principal razón de esta rotación, especialmente si se compara con la capacidad financiera de las grandes empresas.

“Barcelona destaca por su floreciente talento en ingeniería. La educación de calidad y el sólido ecosistema de innovación crean una base altamente cualificada. Las empresas tecnológicas atraen talento nacional e internacional, aumentando la competitividad y ofreciendo oportunidades de desarrollo profesional, mejorando así la remuneración de los profesionales locales. Estas empresas invierten mucho en la adquisición y retención de personal, lo que aumenta su atractivo. Recientemente, las empresas tradicionales han empezado a captar este talento, aprovechando su sólida formación. Estas empresas, con amplios recursos, se benefician de una mayor estabilidad y rentabilidad. Por otro lado, las empresas tecnológicas, aunque funcionen inicialmente con un EBITDA negativo y recursos limitados, pueden permitirse mayores gastos una vez que demuestran rentabilidad y capacidad de ampliación”.

Marc Llinares, experto en planificación financiera, Wallbox Chargers

“Cuando buscamos nuevos profesionales para perfiles de desarrollo e implementación, necesitamos personas con energía y rápida capacidad de adaptación a los retos que planteamos constantemente en nuestra plataforma. Nos interesa incorporar a nuestro equipo perfiles con alta capacidad de aprender y aportar nuevas ideas.

Normalmente, encontramos este tipo de personal en perfiles más jóvenes que tienden a adaptarse más fácilmente a la cultura y los procesos organizativos de una empresa startup. Estos perfiles más jóvenes prefieren trabajos dinámicos y no repetitivos y se adaptan mejor al riesgo asociado a las empresas startup.

Por otro lado, también necesitamos perfiles de mayor edad, que aporten experiencia y conocimientos más profundos. Estos perfiles suelen tener capacidad para dirigir equipos e inspirar y motivar a los más jóvenes. También pueden actuar como mentores de profesionales noveles, compartiendo sus conocimientos y experiencia para ayudarles a crecer”.

Arian Ribell, director técnico de CatalogPlayer

Nuevos Modelos Organizativos

En todas las sesiones, se puso de manifiesto que las empresas startup han adoptado nuevos modelos organizativos para facilitar el trabajo de sus equipos y satisfacer la demanda de nuevos profesionales.

Todas las empresas encuestadas declararon ofrecer un modelo híbrido que combina el trabajo presencial y a distancia. Aunque este modelo (que se hizo más frecuente durante y justo después de la pandemia de COVID) está muy solicitado por los jóvenes profesionales, los equipos directivos de las empresas startup no son muy partidarios de promoverlo. Los participantes destacaron que las empresas startup, especialmente en sus primeras etapas, tienen equipos pequeños cuyos miembros deben cubrir diversas funciones. Este carácter interfuncional exige una buena coordinación y el establecimiento de canales de comunicación eficaces y constantes entre los miembros del equipo. Los empresarios señalaron que el trabajo a distancia no es la mejor opción en estos casos. Sin embargo, reconocieron que ofrecer un modelo híbrido puede conectar mejor a los equipos con el proyecto.

“En Weecover aplicamos un modelo de trabajo híbrido que hemos denominado FLEXWORK, que combina el trabajo presencial y a distancia. En nuestra empresa, cada empleado puede elegir los momentos en que aplica cada una de las dos modalidades. La única condición que hay que cumplir es una ratio mensual mínima de trabajo presencial (en nuestro caso, del 70%). El resto pueden distribuirlo durante el mes en curso, en días o fracciones, según prefieran. Nuestros empleados valoran este modelo, ya que fomenta la conciliación”.

Rafael Gallardo, director general y cofundador de Weecover

El *modus operandi* de una empresa startup, sobre todo en sus primeras fases, en las que suele haber equipos pequeños, requiere mucha coordinación y comunicación, factores que son más fáciles de conseguir de manera presencial. Los empresarios también destacaron que las empresas startup necesitan equipos multidisciplinares en los que los profesionales suelen asumir funciones diferentes y deben colaborar entre departamentos. Estas sinergias no se ven favorecidas con el trabajo a distancia.

Financiación

La financiación fue un tema clave de debate en los tres grupos, ya que esta es una de las principales preocupaciones de los fundadores, tal como pusieron de relieve nuestros resultados. En los grupos de debate de Tecnología profunda, Ciencias de la vida y SAAS, la conversación sobre financiación comenzó con observaciones negativas sobre la disponibilidad de fondos en el ecosistema. La mayoría de los fundadores cree que existe un desfase entre la oferta y la demanda de oportunidades de financiación en Barcelona.

Hubo consenso en torno a que los capitalistas de riesgo locales se muestran cautelosos a la hora de invertir en empresas startup locales, sobre todo en los sectores de Tecnología profunda y Ciencias de la vida, que se perciben como extremadamente arriesgados. Los financiadores de la ciudad tienden a preferir inversiones más estables con rendimientos a más corto plazo. También se mencionó que los inversores suelen analizar la viabilidad de los proyectos utilizando los mismos indicadores y métricas; sin embargo, en el caso de las empresas startup de Ciencias de la vida y Tecnología profunda, la complejidad de las tecnologías y los largos procesos de desarrollo hacen que los algoritmos estándar no se apliquen de forma equitativa a estos sectores.

En concreto, en el sector de los bienes de consumo, las empresas señalaron que la obtención de financiación es más fácil en las fases de pre-semilla y semilla debido a la naturaleza directa de sus conceptos de negocio, productos tangibles y su impacto observable en la economía real. Sin embargo, el acceso a la financiación para la expansión se hace más difícil a medida que crecen.

Para hacer frente al déficit de financiación, los fundadores suelen recurrir al capital de riesgo internacional. Esta estrategia conlleva sus propios retos. Los financiadores internacionales no proporcionan a las empresas startup el mismo nivel de tutoría y orientación que los fundadores consideran necesario. Esto dificulta la creación de relaciones sólidas y el fomento de la colaboración. Sin embargo, no se trata de una simple disyuntiva entre inversión local e inversión extranjera. La falta de oportunidades de financiación local impide a las empresas startup obtener inversión extranjera, ya que los financiadores internacionales esperan la inversión de estos actores locales clave en el ecosistema como una señal positiva.

Durante el grupo de debate se trató el tema de la financiación pública procedente de las administraciones europea, española y catalana. Los fundadores tenían firmes opiniones sobre las deficiencias de la financiación pública nacional y local, citando la falta de eficacia, los procesos tediosos y las cargas administrativas. Incluso mencionaron que los fondos de la UE, a pesar de que su obtención es más competitiva, tienen un acceso más fácil y se gestionan con mayor eficacia.

“Como director general de una solución de Marketing SaaS en España, me he enfrentado a grandes dificultades a la hora de solicitar, justificar y gestionar financiación pública del Estado. Es muy difícil solicitar estos recursos sin que la empresa esté en números verdes y generando efectivo, algo extremadamente complicado para una empresa scale-up. Los procesos de solicitud son tediosos, incluso con el apoyo de consultorías especializadas, y la burocracia interna de estos organismos puede tardar varios meses en validar las justificaciones técnicas, lo que retrasa los pagos. Además, en muchos casos, se exige que una parte importante de la ayuda esté garantizada, lo que obliga a las empresas jóvenes e innovadoras, con recursos muy limitados, a financiar el proyecto de I+D casi íntegramente con sus propios recursos”.

Eulogi Bordas, director general de Flowbox

Internacionalización

Los datos de la encuesta ponen de relieve que la internacionalización es un reto importante para las empresas scale-up. Las empresas scale-up de SaaS, Tecnología profunda y Ciencias de la vida reconocen que el acceso a los mercados globales es crucial para sus modelos de negocio y la expansión a estos mercados es un componente clave de sus estrategias empresariales. En el caso de las empresas de Ciencias de la vida, la expansión a otros mercados es más crucial, ya que la inversión necesaria para lanzar sus productos no se puede recuperar únicamente a través de los mercados locales.

“Es esencial contar con profesionales con experiencia internacional en el equipo. Estas personas entienden las diversas necesidades y expectativas de los clientes de distintos países, aportando una perspectiva global. Su conocimiento de las culturas y los mercados internacionales nos permite adaptar mejor nuestras estrategias y productos, volviéndonos más competitivos. En un mercado globalizado, la experiencia internacional es un activo inestimable que facilita las conexiones con clientes de todo el mundo y amplía nuestras oportunidades de negocio, garantizando un crecimiento continuo y relevante”.

Inés Ures, inversora en fase inicial / miembro del consejo de administración

En el sector del consumo, la mayoría de las empresas scale-up se centran en el crecimiento dentro de los mercados locales, regionales y nacionales. Este enfoque se debe a las complejas normativas y procesos que implica la expansión de sus productos en los mercados internacionales. La expansión a distintas regiones de España es incluso compleja, debido a las diferentes normativas sobre etiquetado de envases y normas ecológicas. En el grupo de debate sobre productos de consumo, los empresarios indicaron que existen algunas excepciones al enfoque local de algunas empresas scale-up, especialmente en el caso de los países más pequeños, en los que la internacionalización es un componente fundamental de su visión estratégica desde el punto de partida. Los participantes también mencionaron que las perturbaciones mundiales del comercio, como el Brexit y la guerra de Ucrania, han originado retos operativos, por lo que resulta más práctico centrarse en los mercados locales. Este enfoque en el crecimiento local significa que las empresas scale-up del sector del consumo pueden tener dificultades para alcanzar la condición de empresa unicornio.

Regulación

Los participantes se mostraron satisfechos con la orientación de la legislación, en particular con la ratificación de la reciente Ley española de Startups, pero subrayaron que son necesarias nuevas mejoras. Desenvolverse por los requisitos administrativos y normativos sigue siendo laborioso y complejo, ya que implica múltiples niveles de gobierno e intrincadas leyes fiscales.

Aunque ahora es más fácil crear una empresa startup, la complejidad aumenta considerablemente cuando esta fracasa. Para los empresarios es fundamental que exista un procedimiento de quiebra rápido que les permita resolver rápidamente sus dificultades financieras, para poder volver a empezar o pasar a nuevas empresas sin enredos jurídicos y financieros prolongados (insolvencia exprés).

Otra sugerencia fue ofrecer a las grandes empresas ventajas fiscales por invertir en empresas startup locales. Esto podría potenciar el reciclaje de los beneficios en el ecosistema local y fomentar las colaboraciones. En cuanto a los impuestos, también se mencionó que algunas reducciones en el IRPF podrían contribuir al aumento de los salarios de los perfiles técnicos.

Se mencionó al Reino Unido como modelo ejemplar en cuanto a regulación e incentivos, destacando su próspero ecosistema de empresas scale-up.

“El impacto de la legislación en las empresas difiere según su tamaño, ya que las leyes diseñadas para regular a las grandes empresas acaban teniendo un impacto negativo en las pequeñas. La pérdida de flexibilidad o el aumento de la carga de trabajo que suponen son algunas de las consecuencias que provocan, haciéndonos plantearnos a veces, entre otras cosas, no solicitar ayudas públicas”.

Pedro Cladera, director general de IOMED

Conclusiones y valoraciones

Ma. Julia Prats Professor of Entrepreneurship de IESE

En la última década, Barcelona ha emergido como el mayor ecosistema de startups en el sur de Europa y el segundo centro preferido para emprendedores dentro de la Unión Europea. La región ahora alberga más de 2.100 startups que, en conjunto, han generado más de 20.000 empleos y una facturación que supera los 2.1 billones de euros. Este dinámico ecosistema muestra un crecimiento y desarrollo significativos, convirtiendo a Barcelona en un centro vibrante de innovación que atrae tanto talento local como internacional. El compromiso de la ciudad con la innovación es clave para su éxito, ya que el 91% de sus startups invierten en I+D y más de la mitad tienen patentes o sistemas de protección del conocimiento. El ecosistema abarca diversos sectores, desde la salud digital hasta la logística, creando oportunidades tanto para empresas consolidadas como para nuevas empresas. Estas compañías no solo impulsan avances tecnológicos y científicos, sino que también abordan desafíos sociales urgentes, contribuyendo al desarrollo sostenible y mejorando el bienestar de la sociedad. El crecimiento continuo de este ecosistema es fundamental para el futuro, y la colaboración entre todos los actores—asociaciones, administraciones públicas, legisladores y entidades privadas—es esencial para garantizar su éxito a largo plazo.

El Monitor Global de Crecimiento Empresarial de Barcelona 2024 proporciona un análisis detallado del ecosistema emprendedor de Barcelona, identificando tanto las fortalezas como los desafíos que se avecinan. Aunque el ecosistema está prosperando, hay varias áreas que requieren atención para asegurar un crecimiento sostenido. Uno de los problemas críticos es el acceso al capital, particularmente para startups en fases tempranas. El informe destaca una disminución en la disponibilidad de financiación, lo que ha dificultado que las startups obtengan el respaldo financiero necesario para crecer. Para abordar esto, el informe sugiere reformas en la financiación pública para que sea más adaptable y responda mejor a las necesidades de las empresas innovadoras. Además, se solicita generar más oportunidades de inversión en las etapas pre-semilla y semilla, recomendando modelos de co-inversión público-privada e incentivos fiscales atractivos como soluciones viables. Mejorar el apoyo financiero es esencial para impulsar la próxima fase de crecimiento del ecosistema emprendedor de Barcelona.

Otro desafío es el entorno regulatorio, que sigue siendo un obstáculo para los emprendedores. Simplificar los procesos de creación de empresas, reducir el coste de los procedimientos de quiebra y adoptar soluciones digitales para agilizar los trámites administrativos son pasos clave identificados para crear un entorno más favorable para la innovación y la asunción de riesgos. Al reducir las barreras burocráticas, la ciudad puede fomentar un ecosistema más ágil y amigable con los emprendedores, lo que animará la creación de nuevos proyectos y acelerará su crecimiento.

La generación y retención de talento también son fundamentales para el éxito continuo del ecosistema. Aunque Barcelona cuenta con una sólida base educativa, siendo la segunda ciudad de la UE con mayor número de fundadores provenientes de universidades locales, el informe subraya la importancia de la colaboración entre universidades y empresas para garantizar que los programas de formación estén alineados con las necesidades de la industria. Esto ayudará a que el talento local tenga acceso a oportunidades de desarrollo continuo y cumpla con las demandas de un panorama empresarial en rápido crecimiento. Al adoptar un enfoque inclusivo que contemple diversos perfiles, ya sean senior, junior o de género diverso, Barcelona puede aprovechar el potencial no explotado y abordar la escasez de talento en la región. Un grupo de talento fuerte y diverso será esencial a medida que las startups evolucionen hacia empresas escalables y crezcan más allá de sus fases iniciales.

Un desafío importante en el ecosistema emprendedor de Barcelona es la percepción social del emprendimiento, particularmente el miedo al fracaso. A pesar de un fuerte espíritu emprendedor, el fracaso se percibe a menudo de manera negativa, lo que dificulta la innovación y la toma de riesgos. El informe aboga por un cambio cultural donde el fracaso sea visto como una oportunidad de aprendizaje en lugar de un revés. Esto se puede lograr promoviendo la educación emprendedora en todos los niveles, desde las escuelas hasta las universidades, y ampliando los programas de mentoría que brinden apoyo a los emprendedores emergentes. Los referentes y las historias de éxito también son cruciales para transformar esta mentalidad. Un cambio cultural hacia la visión del fracaso como parte del camino emprendedor alentará a más personas a involucrarse en proyectos de startups, haciendo el ecosistema más dinámico e innovador.

La marca ciudad es otro factor clave para fortalecer la posición de Barcelona como un centro emprendedor líder. El informe enfatiza la importancia de mostrar casos de éxito de empresas escalables y su impacto positivo en la sociedad. Al resaltar estas historias de éxito, Barcelona puede inspirar a futuros emprendedores y atraer tanto talento como inversión, mejorando aún más su reputación como una ciudad que fomenta tanto el crecimiento empresarial como el progreso social. Promover a Barcelona como un centro global de emprendimiento es esencial para mantener su ventaja competitiva en el mercado internacional.

Finalmente, el informe subraya la importancia de construir redes colaborativas entre emprendedores, inversores, incubadoras, parques científicos y otros actores clave del ecosistema. Estas redes son vitales para facilitar el intercambio de conocimientos, fomentar asociaciones y acelerar la innovación. Además, el desarrollo de servicios profesionales adaptados a las startups—como asesoramiento legal, fiscal y administrativo—brindará un apoyo crucial en las primeras etapas de desarrollo empresarial. Fortalecer estas redes permitirá un ecosistema más cohesionado que impulse la innovación y la colaboración continua.

El Monitor Global de Crecimiento Empresarial de Barcelona 2024 ofrece una hoja de ruta integral para el futuro del ecosistema emprendedor de Barcelona. Al abordar los desafíos de financiación, regulación, retención de talento y la necesidad de un cambio cultural hacia la adopción del emprendimiento, la ciudad puede seguir fomentando la innovación y el crecimiento. La colaboración entre todos los actores del ecosistema—asociaciones, administraciones públicas, legisladores y entidades privadas—es esencial para mantener el impulso. A medida que el ecosistema continúa creciendo, Barcelona no solo fortalecerá su economía local, sino que también se posicionará como un actor clave en el escenario global, impulsando la innovación empresarial y el progreso social. Aprovechando sus fortalezas y abordando estas áreas críticas, Barcelona puede consolidar su papel como un centro global líder en emprendimiento e innovación.

2024 Barcelona Global

Scale-Up Monitor[®]

Comité Asesor



Jaume Baró
Barcelona Activa



Gemma Beltran
CaixaBank



Roger Casals
Plazah



Josep Casas
Food for Joe



Pere Duran
GSMA



Sonia Fernandez
Kibo Ventures



Oriol Pinya
Abac



Julia Prats
IESE



Carlos Trenchs
Aldea Ventures



Ines Urés
Iris Ventures

Participantes del Focus Group

Jaume Amat
Rob-Surgica & Specipig
CEO
Deeptech & Life Science

Eulogi Bordas
Flowbox
CEO
SAAS

Miguel Bru
Genomcore
VP Co-founder
Deeptech & Life Science

Pedro Cladera
IOMED Medical Solutions
Chief Corporate Officer
Deeptech & Life Science

Josep Casas
Food for Joe
CEO
Consume

Gabriel Esteban
Bankflip
Co-founder & CTO
SAAS

Rafael Gallarado
Weecover
CDO & Co-founder
SAAS

Marc Llinares
Wallbox Chargers
Financial Planning Expert
Deeptech & Life Science

Pere Monras
Nemuru
CEO
SAAS

Arian Ribell
Catalogplayer
Co-founder & CTO
SAAS

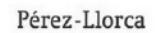
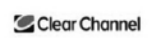
Rafael Valverde
Inbentus
CEO & Co-founder
Deeptech & Life Science

Mariano Vazquez
ELEM - The Virtual Humans Factory
Co-founder & CTO
Deeptech & Life Science

Socios corporatius



Socios corporativos protectores



Travessera de Gràcia 17
Barcelona 08021
+34 936 761 250
barcelonaglobal@barcelonaglobal.org
barcelonaglobal.org
@barcelonaglobal.org

Make it happen!



Barcelona
Global