

2024 Barcelona Global

Scale-Up Monitor[®]

Un projecte de



Barcelona
Global

Amb la col·laboració de



Barcelona Global

President

Ramon Agenjo

Vicepresidents

Michael Blackman
Carmina Ganyet Cirera
Jaume Oliu Barton
Daniel Puig

Equip de Barcelona Global

Mercè Conesa, CEO
Mireia Castanys, Former 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
Paula Plans, Junior Corporate and Member Relations
Maria Torrent, Digital Communications
Alex Hernon, Projects Associate

Presidents d'honor

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

Comissió executiva

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 Tabertero , 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 Associate
Maria Torrent, Digital Communications

DayOne

Josep Àngel Alcobé, Gerent DayOne
Gemma Beltran, DayOne Director
Alejandro Ferreiro, Product Manager

Comitè assessor

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

Pròleg	1
Resum executiu	5
Objectiu de l'estudi	12
Metodologia	15
Resultats de l'enquesta	17
Grups de discussió	36
Conclusions i valoracions	42
Comitè assessor	44
Participants del grup de discussió	45

Volem fer de **Barcelona**
una de les **millors ciutats del món**
per al talent i l'activitat econòmica.
La **creació, atracció i consolidació**
d'empreses globals és un dels actius
per a la Barcelona a la qual aspirem.

Pròleg



Ramon Agenjo
President de
Barcelona Global

Presentem la tercera edició del “Barcelona Global Scale-Up Monitor” que hem desenvolupat amb el suport de CaixaBank DayOne i IESE, amb la satisfacció de poder afirmar que Barcelona continua liderant l’ecosistema emprenedor del sud d’Europa i és una de les ciutats preferides perquè els emprenedors hi engegin el seu negoci.

El potencial de Barcelona és inqüestionable. Al llarg de les edicions de l’“Scale-Up Monitor”, hem pogut comprovar el dinamisme i la fortalesa de l’ecosistema de l’emprenedoria a Barcelona: la meitat de les empreses que s’han creat ho han fet els darrers cinc anys, han atret inversió i talent, i han demostrat que, més enllà de la repercussió econòmica, la contribució social de les *start-ups* i de les *scale-ups* a l’estímul del talent i la prosperitat social és molt rellevant.

Aquesta nova edició de l’“Scale-Up Monitor” posa de manifest que el talent internacional se sent atret pel potencial econòmic de Barcelona, però també per la qualitat de vida que els ofereix i la capacitat de desenvolupar negocis amb un impacte positiu a la societat.

És aquí, en la generació de propostes i negocis que ofereixen solucions innovadores a problemes reals, on trobareu Barcelona Global, que també treballa en l’impuls d’accions i propostes que millorin l’entorn dels emprenedors i els inversors.

A més, cal esmentar els problemes principals que plantegen els impulsos de les *scale-ups* a l’informe: la fiscalitat per als emprenedors, la regulació i la burocràcia, i les dificultats per accedir a les fonts de finançament.

Barcelona necessita una fiscalitat més competitiva que permeti fomentar més l’atracció de talent i d’inversió, i reduir els tràmits burocràtics que es requereixen a l’hora d’emprendre.

Avui dia, totes les ciutats competeixen pel talent, volen atreure els millors professionals, perquè el talent ja no va cap a les empreses, sinó que les empreses han d’anar a buscar-lo. És el talent qui decideix on viure i treballar. I és aquí on els organismes públics i privats hem de sumar esforços i continuar millorant i creixent per ser una ciutat més competitiva.

Make it happen!

Pròleg



Jaume Masana
Director de Negoci
de CaixaBank

L'ecosistema tecnològic continua la seva evolució imparable i, en aquest context, és més important que mai fomentar la col·laboració i les sinergies entre tots els agents que tenen un paper actiu en aquest entorn. Des de CaixaBank, a través del nostre servei especialitzat DayOne, estem compromesos a continuar impulsant el creixement de les *scale-ups*, perquè som conscients del seu paper fonamental com a motor de l'economia i la innovació.

Un dels grans reptes que afronten les companyies tecnològiques en fase de creixement és accedir a inversió i finançament. En aquest sentit, la dedicació de recursos i esforços per promoure i facilitar l'atracció d'inversió, no només a través de programes i fons locals, sinó també amb la intenció d'atreure inversió estrangera que actuï com a catalitzador de l'ecosistema inversor del nostre país, adquireix una gran rellevància per al seu impuls.

Creiem fermament que la implicació de les grans corporacions és essencial per crear un entorn on les *scale-ups* puguin prosperar. La col·laboració entre empreses establertes i emergents permet generar noves oportunitats, accelera l'adopció de tecnologies innovadores i enforteix la competitivitat global del nostre teixit empresarial.

Amb l'"Scale-Up Monitor", en col·laboració amb Barcelona Global, reafirmem el nostre compromís per situar Barcelona com un dels principals *hubs* tecnològics i d'emprenedoria d'Europa. És un espai estratègic que fomenta la creació de llocs de treball, el desenvolupament econòmic i el creixement sostenible, gràcies a la seva capacitat d'atreure talent i inversió de tot el món.

Agraïm la participació de totes les empreses que han col·laborat en aquesta edició de l'informe. Els resultats obtinguts ens proporcionen un full de ruta clar per continuar treballant cap a un ecosistema més robust, inclusiu i preparat per enfrontar els reptes del futur.



Resum executiu

Panorama de l'ecosistema emprenedor de Barcelona: millora i creixement

1. Barcelona és l'ecosistema més gran per a empreses *start-up* del sud d'Europa.¹
2. El segon *hub* preferit dels emprenedors que volen crear una empresa *start-up* a la UE.
3. El segon *hub* de creació d'empreses *start-up* més gran amb més emprenedors procedents d'universitats locals de la UE.
4. El cinquè ecosistema més gran de la UE per nombre d'empreses *scale-up*.
5. El cinquè *hub* més gran de la UE en termes de rondes de finançament atretes per empreses *start-up* amb capital de risc en el període comprès entre el 2019 i el 2023.
6. Des del 2023, Barcelona compta amb més de 2.100 empreses *start-up* i 280 *scale-ups*.²
7. Barcelona se situa entre les cinc primeres ciutats a nivell mundial en cinc sectors: ocupa el primer lloc a Jocs i Farmacèutiques, el tercer a Internet de les coses, i el cinquè a Tecnologies netes i Viatges.³

Bases per a l'enfortiment de l'ecosistema emprenedor de Barcelona

Fa deu anys, Catalunya no figurava a les llistes de regions emprenedores. Tot i això, actualment, Catalunya es posiciona com un dels millors ecosistemes emprenedors de la Unió Europea, el primer del sud d'Europa i la segona regió preferida dels mateixos emprenedors.⁴

Segons l'informe d'ACCIÓ del 2023, una anàlisi de l'ecosistema d'empreses *start-up*, Catalunya ja alberga més de 2.100 d'aquestes noves empreses. L'ecosistema ofereix més de 20.000 llocs de treball i genera un volum de negoci de més de 2,1 milions d'euros.⁵ L'ecosistema emprenedor de Catalunya experimenta

un **progrés continu**, especialment a Barcelona, i és un sector estratègic i dinàmic que influeix directament i indirectament en la **generació de riquesa**, l'**atracció de talent** i el foment de l'**activitat innovadora**.

Les empreses *start-up* tenen una **repercussió social i econòmica** significativa i contribueixen en gran mesura a l'estímul de l'economia dels països i de les regions. En total, les empreses *start-up*, les empreses *scale-up* i les pimes aporten més de 11.500 milions d'euros anuals al PIB espanyol.⁶ Aquest impacte augmentarà a mesura que les empreses *start-up* creixin i madurin, i s'observaran increments substancials quan evolucionin fins a convertir-se en empreses *scale-up* i, potencialment, en empreses unicorn.⁷

A l'hora d'analitzar l'impacte de les empreses *scale-up* en el marc econòmic d'una regió, un dels factors més significatius és la seva capacitat indubtable de **creació de llocs de treball**. També és important destacar que les empreses *start-up*, en les diferents etapes de creixement, augmenten significativament la plantilla, contractant perfils més **especialitzats i qualificats**, cosa que es tradueix en salaris mitjans més elevats.

Les empreses *start-up* desenvolupen la seva activitat en gairebé tots els sectors econòmics, cosa que permet la **diversificació de l'activitat econòmica d'una regió**, així com l'exploració de sectors que tradicionalment no eren presents a Barcelona.

Pel seu caràcter innovador, les empreses *start-up* són molt atractives per al talent jove. En comparació amb organitzacions més tradicionals, brinden una excel·lent oportunitat de desenvolupament professional ràpid. **Les empreses *start-up* no només atreuen talent, sinó que generen professionals més qualificats i preparats en relativament poc temps.** A més, pel seu caràcter innovador, les empreses *start-up* serveixen de banc de proves per establir noves estructures organitzatives. Aquestes estructures inclouen **models jeràrquics més àgils** que promouen una major

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. Font: 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>.

7. Les empreses unicorn són empreses que fa menys de deu anys que són al mercat, no cotitzen a la borsa, no han estat adquirides per tercers i han assolit un valor de mil milions de dòlars o més a nivell mundial.

horitzontalitat a través d'equips multifuncionals; el **treball híbrid**, que combina treball presencial i remot; i equips amb professionals **ubicats en diferents regions** del món que fomenten la diversitat dins de les organitzacions. Aquests enfocaments dinàmics poden augmentar la participació dels treballadors i el compromís amb els projectes.

És crucial recordar que l'objectiu principal de la majoria d'empreses innovadores és **proporcionar noves solucions a problemes del món real**. La seva missió és **generar coneixement** i convertir-lo en **aplicacions pràctiques que beneficiïn la societat**. Per tant, les empreses *start-up* contribueixen tant al **progrés científic** com al **desenvolupament social**. Aquestes empreses no només impulsen la innovació tecnològica o científica, sinó que també aborden reptes socials, milloren la qualitat de vida i promouen el desenvolupament sostenible. **El 91% de les empreses *start-up* catalanes inverteix en I+D** i més de la meitat compta amb una patent o sistemes de protecció del coneixement.⁸ Com que se centren a resoldre problemes reals, les empreses *start-up* fomenten un **impacte positiu i a llarg termini** a les nostres comunitats.

Barcelona ha de crear i mantenir les condicions òptimes per donar suport al creixement continu i a la sostenibilitat de l'ecosistema emprenedor, així com promoure la imatge internacional per ser el principal *hub* d'emprenedoria del sud d'Europa. Barcelona ha d'aspirar a reforçar l'ecosistema emprenedor creant un entorn estable i de confiança que afavoreixi el creixement i l'èxit de les empreses *start-up* i promogui l'ampliació dels seus projectes perquè tinguin una repercussió real en l'economia i la societat del país. **En conclusió, tots els agents implicats en l'ecosistema, com les associacions, les administracions públiques, els responsables polítics i els actors privats, han de col·laborar i aplicar estratègies per assolir aquest objectiu.**

Què necessita Barcelona per consolidar-se com a hub d'empreses *scale-up*

La secció següent descriu les iniciatives que han de promoure i liderar tant els governs i les institucions públiques com altres parts interessades de l'ecosistema per establir Barcelona com un *hub* pròsper per a les empreses *scale-up*.

L'enquesta va revelar els tres reptes principals a què s'enfronten les empreses: vendre a nivell internacional, accés al finançament i trobar talent. A més, els grups de discussió van identificar altres reptes, com ara barreres reguladores, col·laboració insuficient i suport entre els actors clau de l'ecosistema, i la necessitat de fomentar una cultura emprenedora més sòlida.

Amb l'objectiu d'abordar aquests reptes, treballem amb els grups de discussió per desenvolupar accions específiques:

1. Aplicació de polítiques estables i favorables per al sector emprenedor

- Desenvolupar polítiques estatals i programes d'ajudes públiques que donin suport a la creació i el creixement d'empreses *start-up*, com ara reduccions fiscals i simplificació de tràmits.
- Oferir subvencions, beques i instruments de finançament públic per a projectes innovadors i empreses *start-up*, especialment a les primeres fases.
- Aplicar normatives *ad hoc* per a aquest sector estratègic. Alguns beneficis de la Llei de Start-ups es limiten pràcticament a les empreses *start-up* en fases inicials i deixen fora models d'expansió que encara necessiten instruments públics per consolidar-se.
- Simplificar la normativa i reduir les barreres burocràtiques per a la creació, el funcionament i la liquidació d'empreses noves.
- Establir i reforçar les lleis de propietat intel·lectual per protegir les innovacions dels emprenedors.

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. Font: 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>

Estònia és el país d'Europa amb més empreses 'start-up' per càpita⁹ i és famós per la seva facilitat per fer hi negocis gràcies a un govern dinàmic que afavoreix els emprenedors i les empreses. El país acull deu empreses unicorn, que són testimoni d'un ecosistema d'empreses 'start-up' pròsper.

Aquest èxit s'atribueix principalment al programa e-Residency, introduït l'any 2014, que atorga una identitat digital emesa pel govern que permet que els empresaris globals accedeixin a distància al país més avançat del món des del punt de vista digital.

El programa e-Residency permet que els particulars creïn i gestionin la seva empresa totalment en línia, cosa que redueix considerablement els tràmits i la burocràcia, alhora que disminueix els costos i augmenta la transparència. El programa s'estén als estrangers i ofereix serveis com la creació d'empreses, banca, tràmit de pagaments i fiscalitat. Permet que els usuaris s'autentiquin en línia de forma segura i signin documents mitjançant signatures electròniques segures i eficaces.

Tant si el professional es troba a la UE com fora, Estònia és una opció intel·ligent i eficaç per crear una empresa a Europa. La seva infraestructura digital avançada i el programa e-Residency garanteixen la facilitat i l'eficàcia de la gestió d'una empresa en totes les fases.

Aquest programa millora l'ecosistema emprenedor d'Estònia generant ingressos mitjançant les taxes de registre d'empreses, els impostos de societats i l'augment de les contribucions a la base impositiva d'Estònia a mesura que les empreses creixen i es tornen més rendibles. Estònia ha adquirit notorietat com a líder digital en innovació i ha demostrat la seva capacitat per implantar i gestionar eficaçment la tecnologia punta. El programa e-Residency ha contribuït significativament al creixement de l'ecosistema d'empreses 'start-up' d'Estònia i l'ha convertit en un dels països més dinàmics i innovadors d'Europa.

2. Foment de la cultura emprenedora

- Promoure la implantació de programes d'educació emprenedora en centres educatius, universitats i centres de formació tècnica.
- Formació contínua: oferir tallers, cursos i seminaris sobre habilitats empresarials i gestió.

- Fomentar una cultura que valori l'emprenedoria i la innovació mitjançant campanyes i actes.
- Reconèixer, donar a conèixer i celebrar els èxits dels empresaris locals per inspirar altres emprenedors.
- Promoure i assimilar una cultura més procliu a les iniciatives emprenedores i innovadores.

Barcelona pot aprendre lliçons valuoses dels líders en aquest camp, com les universitats de l'Amèrica Llatina. Per exemple, la Universitat Federal de São Carlos (UFSCar) del Brasil és pionera en educació emprenedora tecnològica. La Facultat de Ciències i Enginyeria de la UFSCar ofereix programes d'emprenedoria de base tecnològica i gestiona una escola d'empreses 'start-up' específica per a estudiants universitaris d'enginyeria. Aquesta escola d'empreses 'start-up' imparteix classes flexibles d'aprenentatge basat en projectes, metodologies d'optimització (Lean) per a empreses 'start-up' i pensament de disseny, cosa que permet que els estudiants participin en experiències emprenedores pràctiques que es reconeixen com a pràctiques.¹⁰

3. Generació i retenció del talent

- Augmentar la col·laboració entre universitats i empreses per adaptar els programes formatius a les necessitats del sector.
- Promoure la col·laboració entre les universitats i el sector privat per impulsar la innovació.
- Oferir programes de formació per actualitzar i reciclar els professionals en noves àrees de coneixement.
- Abordar la creació i atracció del talent des d'una perspectiva inclusiva, tenint en compte els diferents perfils i les seves necessitats i competències específiques (treballadors de més rang, treballadors novells, igualtat de gènere, etc.).

La Digital Skills Partnership (DSP) del Regne Unit aborda la demanda creixent de competències digitals col·laborant amb empreses tecnològiques i associacions del sector per oferir programes a mida en desenvolupament de programari, anàlisi de dades, ciberseguretat i màrqueting digital. La DSP ha millorat significativament el coneixement de les oportunitats digitals entre els joves, ha augmentat l'accés dels grups infrarepresentats i ha adaptat millor la formació a les necessitats de les empreses. En general, exerceix un paper crucial en el desenvolupament d'una mà d'obra amb competències digitals a Anglaterra.¹¹

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

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. Agilització de l'accés al capital

- Fomentar la generació de més inversió i impulsar l'assignació de fons per part de les grans empreses a les empreses *start-up* durant les primeres etapes (prellavor i llavor).
- Atreure inversors internacionals que puguin servir de catalitzadors per augmentar els nivells i les fonts de finançament.
- Dissenyar programes i ajuts econòmics que facilitin la inversió conjunta pública i privada.
- Oferir incentius fiscals més atractius i eficients als inversors i a les empreses *start-up* per promoure més inversions. La recent Llei de Start-ups espanyola, que va entrar en vigor el 2023, va suposar un avenç en la resposta a les necessitats i demandes dels emprenedors, encara que va passar per alt els inversors.

El programa Capital Régional et Coopératif Desjardins (CRCD)¹² d'Investissement Québec és un fons regional d'inversió destinat a reforçar el finançament de les empreses del Quebec. El CRCD ofereix oportunitats d'inversió a inversors particulars, inclosos els residents quebequesos i els membres de cooperatives, que poden adquirir participacions al fons i convertir-se en accionistes de les empreses locals més innovadores i de nova creació. A més de finançament, el CRCD ofereix serveis de suport, com ara orientació estratègica i oportunitats per establir contactes. Des de la seva creació el 2001, el CRCD s'ha convertit en un dels fons d'inversió regionals més grans del Quebec, amb una cartera que abasta més de 1.100 empreses. També ha contribuït significativament a fomentar la creació de llocs de treball, la innovació i la prosperitat econòmica de la regió, ajudant les empreses a accedir al capital, a ampliar les operacions, a innovar i a crear valor. A més, el CRCD fomenta un sentit fort de col·laboració i associació entre les comunitats locals i les empreses.

5. Suport a la internacionalització

- Donar suport a les empreses *start-up* en les iniciatives d'expansió internacional brindant-los connexions i assessorament sòlids.
- Crear eines o plataformes que connectin els empresaris amb clients potencials, tant a nivell local com internacional.

El Manchester Global Scale-up Programme és un exemple clar de com les iniciatives de col·laboració de diferents parts interessades, en aquest cas del Departament de Comerç Internacional, KPMG, DWF, el Santander i l'Aeroport de Manchester, poden guiar les empreses en ampliació de Manchester en la seva expansió internacional.

El programa, que consta de quatre fases, assigna a cada empresa un gestor de comptes que ofereix orientació al llarg del programa. Llavors hi ha els International Growth Sprints, que durant dos dies reuneixen alts directius per desenvolupar plenament l'estratègia internacional, juntament amb estades de formació trimestrals en què les empreses fan tutories individualitzades amb especialistes del mercat.

L'etapa final consisteix en una visita internacional per estrènyer les relacions entre els socis estrangers i presentar les empreses a possibles socis mundials.

L'any 2022, el programa ha ajudat 222 empreses en fase d'ampliació, que majoritàriament pertanyen als sectors tecnològic i de fabricació. Els participants anteriors han recaptat 24,8 milions de lliures i n'hi ha 27 que s'han introduït en 74 nous mercats des de la seva incorporació al programa.¹³

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. Establiment de xarxes i infraestructures de col·laboració

- Facilitar la creació de xarxes entre empresaris, inversors, parcs científics, acceleradores, incubadores i altres parts interessades, especialment als processos d'innovació oberta.
- Desenvolupar programes de tutoria en què els empresaris experimentats orientin els nous propietaris d'empreses.
- Crear i promoure espais de *coworking* accessibles i ben equipats per a les empreses *start-up*.
- Facilitar l'accés a tecnologies avançades i recursos de recerca i desenvolupament.
- Establir centres d'innovació i acceleradores que donin suport al desenvolupament de noves idees i tecnologies.
- Prestar més serveis professionals que donin suport a les empreses *start-up* durant les primeres etapes (assessorament jurídic, fiscal, administratiu, etc.).

Un exemple de com poden beneficiar a l'ecosistema empenedor aquests programes és el projecte Manizales Más, de Colòmbia. Manizales va passar de ser una ciutat amb una taxa d'atur elevada a convertir-se en un model inspirador per a altres regions del món. En el marc d'aquest projecte, l'any 2014 es va posar en marxa un programa específic per reduir els riscos que suposa per als empenedors el fet de liderar processos d'ampliació de les empreses 'start-up'. Aquest programa, basat en la metodologia de l'Institut Tecnològic de Massachusetts (MIT), convida corporacions i empresaris experimentats a establir relacions a llarg termini amb nous empenedors per compartir les seves experiències.¹⁴

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.

Resultats principals de l'“Scale-Up Monitor” 2024

Més endavant es presenten tots els resultats de l'enquesta.

L'any 2024, l'“Scale-Up Monitor” revela una mostra molt diversa d'empreses *scale-up* a Barcelona, que pertanyen a sectors com la fabricació, el transport i la logística, els productes de consum, la sanitat digital, l'hostaleria, els viatges i el turisme, i els serveis financers. L'ecosistema està format principalment per emprenedors d'entre 31 i 40 anys, dels quals el 74% són homes. Es tracta d'un ecosistema que està experimentant un creixement ambiciós, perquè gairebé totes les empreses *scale-up* (el 94%) tenen previst contractar personal els propers 18 mesos. A més, l'ecosistema està molt internacionalitzat, perquè el 59% de les empreses *scale-up* generen més del 25% de les vendes fora d'Espanya.

1. Barcelona, ciutat ideal per a emprenedors i professionals qualificats

Barcelona s'ha mantingut com una ubicació excel·lent perquè els emprenedors iniciïn i duguin a terme la seva activitat comercial (5,2/7), perquè mostra estabilitat amb un lleuger descens des del 2021 (5,3/7). Els principals problemes que s'hi destaquen al·ludeixen a una normativa poc favorable per a les empreses (41%), l'entorn fiscal (37%) i la manca de finançament (33%).

2. Accés a professionals

La millora de l'accés a professionals qualificats és l'exemple d'èxit de l'edició de l'any 2024 de l'“Scale-Up Monitor”. El 2024, només el 25% de les empreses *scale-up* va declarar que accedir al talent era un repte, una disminució significativa respecte al 34% del 2021. La capacitat per trobar personal directiu també va millorar: el 55% de les empreses va afirmar que podia trobar els professionals directius que necessitava el 2024, en comparació amb el 31% del 2021. Pel que fa al personal digital, el 41% de les empreses va declarar que era capaç de trobar el personal que necessitava, en comparació amb el 22% del 2021. Tot i que encara queda molta feina per fer, aquestes dades reflecteixen una tendència positiva en la superació de l'escassetat de personal.

3. Accés al finançament

L'accés al finançament s'ha deteriorat en cada edició de l'“Scale-Up Monitor”. Els emprenedors esmenten que aquest element és l'obstacle principal que impedeix que les seves empreses **creixin** (el 41%). Els emprenedors van valorar el finançament inicial amb

un 3,8/7 el 2024, per sota del 4,2/7 del 2021, i el finançament per a l'expansió va caure del 4,39/7 el 2021 al 3,4/7 el 2024. Això suposa un veritable repte per a les empreses *scale-up* i podria reduir significativament els casos d'èxit dels quals pot presumir la ciutat.

4. La regulació i la fiscalitat milloren amb la Llei de Start-ups, però cal seguir treballant per fer-la més eficient

En preguntar-los pels problemes més importants de Barcelona, les normatives poc favorables per a les empreses encapçalen l'enquesta amb un 49%, seguides de prop per l'entorn fiscal, amb un 45%.

Els emprenedors van declarar que les barreres concretes que impedeixen el creixement de la seva empresa són l'accés al finançament (el 41%) i la normativa relacionada amb el seu negoci (el 33%), però també inclouen els tràmits administratius per crear i gestionar l'empresa (el 24%), l'impost sobre la renda (el 22%) i l'impost de societats (el 20%).

5. Diversitat

Hi destaca la xifra reduïda de dones emprenedores. Només el 10% de les persones emprenedores són dones, i la majoria pertanyen al sector de la sanitat digital. No obstant això, una majoria significativa de les empreses *scale-up* té representació femenina als comitès executius, amb un 74% que inclou almenys un membre femení.

El 77% dels participants de l'enquesta són espanyols, seguits d'un 4% d'emprenedors argentins.

6. Més col·laboració amb les universitats

Els resultats ens mostren que, malgrat que Barcelona és el segon *hub* de creació d'empreses amb més emprenedors procedents d'universitats locals de la UE, només el 12% va crear l'empresa en un entorn universitari. Aquests resultats indiquen que la investigació universitària sol reduir-se als cercles acadèmics i experimenta dificultats per transformar-se en aplicacions comercialitzables al món real. És crucial fomentar la transferència dels resultats de la recerca i motivar els grups de recerca de les universitats perquè apliquin els seus descobriments en solucions pràctiques i preparades per entrar al mercat.

El paper de Barcelona Global

Barcelona Global promou projectes que **atreugin el talent, impulsin l'activitat econòmica** i fomentin la **cultura, la ciència i el emprenedoria**. La missió principal de l'associació és ajudar a convertir Barcelona en una ciutat cosmopolita, integradora, pròspera, responsable i competitiva a nivell europeu.

L'ecosistema emprenedor de la ciutat és un imant per a la inversió i el talent, que generen un impacte positiu a la ciutat, a l'economia i a l'entorn social. Per tant, Barcelona Global en supervisa periòdicament l'evolució. A través de diverses enquestes liderades per Barcelona Global, com l'"International Talent Monitor" i l'"Scale-Up Monitor", s'identifiquen els aspectes susceptibles de millora per enfortir el sector emprenedor de la ciutat. En sintonia amb l'enfocament **make it happen**, Barcelona Global ha emprès iniciatives i accions de lobbisme que han contribuït a superar alguns dels obstacles que més preocupen la comunitat emprenedora de la ciutat.

En aquest sentit, des de fa dos anys, Barcelona Global, amb un equip de 15 despatxos d'advocats de primer nivell, duu a terme un estudi comparatiu periòdic del sistema fiscal espanyol en matèria d'atracció de professionals i emprenedoria (inversors, emprenedors i treballadors) per desenvolupar un conjunt de propostes de millora basades en els resultats. Gràcies a aquest treball i als contactes establerts amb governs i partits polítics, s'han posat en pràctica la majoria de propostes. D'aquesta manera, es van introduir millores substancials a la Llei de Start-ups que van agilitzar la burocràcia, van millorar les condicions per atreure i retenir els professionals d'impacte i van aconseguir avenços fiscals. La Llei de Start-ups va suposar un avenç significatiu, tot i que no és definitiu. Alguns aspectes en què encara cal treballar són l'ampliació del règim d'expatriats, la millora del model fiscal per a grans empreses emergents, el règim d'opcions sobre accions i la garantia que es tinguin en compte els inversors.

A més, Barcelona Global també ha identificat que la lentitud i dificultat dels tràmits burocràtics per als professionals internacionals suposen grans obstacles per al sector emprenedor i l'atracció de professionals en general. Els professionals que es traslladen a Barcelona per motius laborals s'enfronten a un llarg camí de tràmits que sovint es prolonguen en el temps i poden plantejar un problema durant la seva arribada i la seva entrada al món laboral. Barcelona Global va cartografiar aquests procediments i, fent participis diferents nivells de l'administració pública, va impulsar la creació per part de l'Ajuntament d'una pàgina web amb tota la informació sobre els tràmits i l'obertura del Barcelona International Welcome Desk per oferir assistència en línia i presencial. Aquest servei té l'objectiu de facilitar i accelerar l'acolliment i l'establiment a Barcelona.¹⁵

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

Scale-Up Monitor[®]B

Objectiu de l'estudi

El "Barcelona Global Scale-Up Monitor" pretén identificar els punts forts, les debilitats i les oportunitats de Barcelona com a *hub* d'empreses *scale-up* i definir els passos necessaris per convertir la ciutat en líder mundial. Aprofitant les dades de l'enquesta distribuïda entre els emprenedors d'empreses *scale-up* a Barcelona, juntament amb les percepcions de les dues edicions anteriors, podem seguir el progrés de la ciutat, assenyalar les àrees de millora i identificar les que necessiten un desenvolupament més extens.

Què són les empreses *scale-up*?

Les empreses *scale-up*, també anomenades "empreses gasela" o "d'alt creixement", són un concepte controvertit en el camp de l'emprenedoria, que reflecteix les diverses perspectives dels responsables polítics, els investigadors i els empresaris. S'han proposat diverses definicions, cadascuna de les quals ofereix criteris i líndars únics per definir-les.

La definició de "*scale-up*" que ofereix l'OCDE estableix que es consideren "*scale-up*" les empreses que tenen una taxa mitjana de creixement anual superior al 20% durant tres anys, en què el creixement es pot mesurar pel nombre de treballadors o pel volum de negocis.¹⁶

Tot i això, el creixement per si sol no conté tota l'essència d'una empresa *scale-up*. Més enllà de la mera expansió, les empreses *scale-up* encarnen trets de maduresa i estabilitat, que es demostren amb l'establiment de productes o serveis rendibles i models de negoci amb capacitat d'ampliació.¹⁷

Les empreses *scale-up* es poden definir com a empreses emprenedores que han superat la fase exploratòria inicial, han identificat el seu producte o servei principal i el segment de mercat al qual es dirigeixen, i ara estan entrant en una fase de creixement centrada en una penetració significativa al mercat.¹⁸ En el context de les empreses que tenen el suport de capital de risc, les empreses *scale-up* solen ser les que han superat les fases de llavor i sèrie A i ara avancen cap a la sèrie B o superiors.

A més, la definició d'empresa *scale-up* varia segons el país i reflecteix les diferències en els contextos econòmics, els marcs reguladors i les normes culturals. Per exemple, Estònia classifica les empreses *scale-up* en funció de les contribucions fiscals, mentre que la classificació de Bulgària es basa en les vendes i els beneficis. En canvi, els criteris d'Irlanda se centren principalment en els nivells d'ocupació. Aquesta variació posa en relleu la complexa relació entre les polítiques governamentals, les prioritats econòmiques i els entorns emprenedors locals a l'hora de determinar com s'identifiquen i quin suport reben les empreses *scale-up* en diferents regions.¹⁹

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

17. Coviello, N. (2019). *Is a highgrowth from 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 venturer*. 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.

20. Digital Europe. (2021). *Scaling in Europe*. Digital Europe.

Tot i que seria convenient disposar d'una definició única que englobi totes les empreses *scale-up*, és fonamental reconèixer la diversitat de sectors dins d'una economia, cadascun amb unes característiques úniques, sovint determinades per matisos regionals. Per exemple, allò que a Silicon Valley es considera una empresa *scale-up* tindria una definició diferent de la d'empresa *scale-up* de Barcelona. De mitjana, l'any 2021, les empreses *scale-up* europees van recaptar 18 milions de dòlars, mentre que les nord-americanes en van recaptar 32; i les xineses, 34.²⁰

Tot i que les definicions poden variar, és evident que "scale-up" és sinònim de "creixement organitzatiu"²¹ i se sol considerar que ho és una empresa que ha superat la fase de *start-up*. En comprendre i acceptar la naturalesa polifacètica de les empreses *scale-up*, els responsables polítics, els inversors i els creadors d'ecosistemes poden facilitar l'aparició d'ecosistemes emprenedors pròspers que impulsin la innovació, la creació de llocs de treball, el progrés del coneixement i el creixement econòmic.

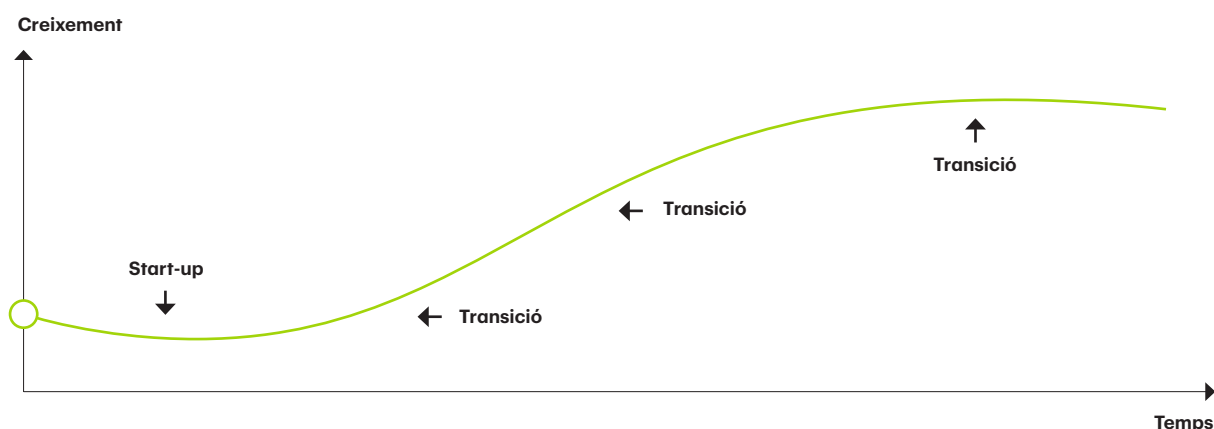
A la nostra enquesta, entenem que una *scale-up* és una empresa que ja ha passat a l'etapa següent del seu recorregut i ha recaptat més d'un milió d'euros d'inversors professionals, o que els seus ingressos superen el milió d'euros. L'ús d'aquesta mètrica fàcilment tangible permet que el nostre estudi abasti un ampli ventall d'empreses *scale-up* que han superat la fase de *start-up*, però que es troben en diferents etapes d'ampliació.

El cicle de creixement de les empreses *scale-up*

Com ja hem esmentat, convertir-se en una empresa *scale-up* implica un procés de creixement significatiu en què una empresa jove passa a ser una organització més madura. El procés passa per quatre etapes: emergència, transició, ampliació i sortida, cadascuna amb els seus propis reptes i fites.

- 1. Emergència:** Durant la fase inicial, l'atenció se centra a definir i validar el concepte de negoci, i a assignar amb cautela els recursos limitats a causa de l'elevat risc econòmic.
- 2. Transició:** A mesura que l'empresa es consolida, la fase de transició serveix de pont entre la fase emergent informal i l'enfocament estructurat necessari per a l'ampliació. Cal establir uns fonaments sòlids que facilitin un creixement ràpid, cosa que sovint implica ampliar les capacitats directives per abordar els reptes estratègics.
- 3. Expansió:** La fase d'ampliació implica la incorporació estratègica de recursos i la utilització de processos i associacions per aconseguir un creixement ràpid amb un concepte empresarial validat. Requereix un canvi notable d'utilització d'un entorn fluid d'emergència a un altre de més estructurat caracteritzat per nivells més alts de disciplina i procés.
- 4. Sortida:** L'etapa final arriba quan els emprenedors i els inversors intenten obtenir beneficis venent l'empresa o iniciant una oferta pública de venda (o IPO, per les sigles en anglès). Les estratègies de sortida més comunes són l'adquisició, la fusió o la cotització en borsa.

Gràfic 1: Etapes de creixement de les empreses *start-up*²²



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.

L'impacte de les empreses *scale-up*

Sovint es parla de les noves empreses com a motors clau de la innovació, el creixement, la creació de llocs de treball i el progrés del coneixement, perquè introdueixen al mercat tecnologies, conceptes i models de negoci nous. Encara que el suport a les empreses *start-up* continua sent crucial, creiem que cal posar més èmfasi en la importància de les empreses *scale-up* a l'ecosistema. Les empreses *scale-up*, a diferència de les *start-ups*, són menys susceptibles a les sacsejades del mercat i ja han demostrat que tenen un model de negoci d'èxit, validat i demostrat per la seva capacitat d'aconseguir un creixement ràpid en poc temps. Per tant, fomentar un entorn propici per al creixement i el manteniment de les empreses *scale-up* és primordial per al desenvolupament econòmic i la innovació a llarg termini.

1. Impacte en la innovació

Les empreses *scale-up* tenen una capacitat única d'impulsar la innovació perquè, en comparació de les *start-up*, disposen de les connexions i els recursos necessaris per desenvolupar tecnologies capdavanteres o productes innovadors. Alhora, tenen més agilitat i més sentit de la innovació en comparació amb les empreses grans. Aquesta agilitat els permet avançar-se a la competència aportant noves perspectives i adaptant-se ràpidament als canvis.

Les empreses *scale-up* fomenten una cultura que afavoreix l'assumpció de riscos i l'experimentació, que són decisives per a la innovació. Aquest entorn no només impulsa la creació de tecnologies disruptives, sinó que també ajuda sectors sencers a evolucionar, cosa que dona lloc a una innovació més àmplia que transcendeix les seves pròpies empreses. En essència, les empreses *scale-up* encapçalen els avenços i impulsen un progrés significatiu dins dels seus sectors.

2. Impacte econòmic i als professionals

L'impacte de les empreses *scale-up* en la creació de llocs de treball no té comparació. Tot i que representa una petita fracció de totes les empreses, tenen una sòlida propensió a crear llocs de treball. Segons l'informe de l'any 2022 de la Xarxa Scaleup Spain, a les 119 empreses *scale-up* estudiades, s'han creat 18.000 llocs de treball directes i 496.500 d'indirectes. I l'impacte agregat va ser la generació de més de 514.500 llocs de treball.²³

L'èxit i el creixement de les empreses *scale-up* no només influeixen en el seu ecosistema immediat, sinó també en les regions on resideixen. Hi ha un vincle causal entre les empreses d'alt creixement i les regions d'alt creixement. Aquestes empreses *scale-up* d'alt creixement són fonamentals tant per al desenvolupament econòmic com per al creixement de les economies nacionals i regionals, perquè generen externalitats positives per a altres actors de l'economia de la regió.²⁴

Les empreses *scale-up* poden difondre coneixements sobre tecnologia, utilització empresarial o mercats a través del contacte cara a cara amb clients o proveïdors, o dins del mercat laboral local. A més, la seva important demanda d'insums pot crear oportunitats perquè els proveïdors aprofitin les economies d'escala i catalitzin els avenços tecnològics. Aquesta dinàmica beneficia les empreses posteriors que utilitzen aquests insums, de manera que fomenten la innovació i l'eficiència a tota la cadena de subministrament.²⁵

3. Impacte en el progrés del coneixement

Les empreses *scale-up* solen fer inversions importants en recerca i desenvolupament, cosa que impulsa el progrés del coneixement de diferents maneres. Per exemple, les empreses *scale-up* poden fer avançar els coneixements mitjançant la formació i el desenvolupament exhaustius del personal i també hi poden contribuir mitjançant la seva difusió.

Les empreses *scale-up* d'èxit atreuen personal altament qualificat, inclosos els professionals experimentats, i eleven el nivell de coneixements especialitzats dins l'ecosistema. A més, proporcionen coneixements i experiència de valor als treballadors a través de programes pràctics de formació i desenvolupament. I, sovint, aquests treballadors es continuen incorporant en empreses noves, o les creen, de manera que difonen els coneixements adquirits.

Als ecosistemes dinàmics, les empreses *scale-up* col·laboren amb els actors del sector i les universitats locals, i fomenten un entorn en què es comparteix i difon activament el coneixement. Aquestes col·laboracions condueixen al desenvolupament de noves tecnologies i processos que beneficien tot l'ecosistema.

Les empreses *scale-up* apliquen pràctiques operatives i tecnologies avançades que poden adoptar les empreses locals. Sovint es converteixen en centres d'innovació que atreuen empreses *start-up*, proveïdors i altres empreses que anhelan estar a prop dels avenços més avantguardistes.

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.

Metodologia

L'“Scale-Up Monitor” és un projecte global que té l'objectiu de proporcionar una comprensió clara de l'ecosistema dinàmic de les empreses *scale-up* de Barcelona. Per aconseguir-ho, utilitzem dues tècniques principals: una enquesta exhaustiva i grups de discussió. A més a més, comptem amb l'ajuda d'un comitè assessor format per més de deu professionals de gran prestigi molt vinculats a l'ecosistema. El seu suport ha guiat i ha donat forma al projecte per garantir-ne la qualitat i l'èxit.

A l'estudi, hi van participar 66 emprenedors en total. Les conclusions d'aquest estudi guiaran la manera de procedir tant de Barcelona Global com de Caixa Bank DayOne per ajudar, representar i reforçar Barcelona com a ecosistema global d'empreses *scale-up*.

Metodologia de l'enquesta

Per garantir la continuïtat de l'anàlisi iniciada a la primera edició del 2018, les preguntes de l'enquesta es basen en les de les dues darreres edicions. L'enquesta consta de 44 preguntes agrupades en cinc seccions:

1. Perfil
2. Finançament
3. Context empresarial
4. Internacionalització
5. Bancs

CaixaBank DayOne va distribuir el qüestionari entre els contactes d'empreses *scale-up*, amb el reforç dels contactes del comitè assessor.

Les respostes del qüestionari es van recollir entre el gener i el maig del 2024.

Indicadors

Per respondre preguntes que implicaven diferents graus d'avaluació, es va fer servir el mètode de l'escala Likert, que va de l'1 al 7. Aquest mètode pressuposa que la força i la intensitat de l'experiència són lineals, amb una oscil·lació entre “totalment d'acord” i “totalment en desacord”, i un element de neutralitat per a aquells que no estiguin d'acord ni en desacord.

Aquesta escala de set nivells de mesura ofereix els majors nivells de fiabilitat i permet una comparació directa de les respostes.

“1” correspon a l'avaluació més negativa, “4” a la neutra i “7” a la més positiva.



Metodologia dels grups de discussió

Segons el Diccionari de Cambridge, un grup de discussió és un grup de persones reunides per debatre un tema concret amb l'objectiu de resoldre un problema o suggerir idees.²⁶

En aquesta edició van participar tres grups de discussió que van celebrar reunions en un format híbrid, tant presencials com en línia. Els grups de discussió van comptar amb la direcció de la Mireia Castanys, directora de projectes de Barcelona Global.

La selecció dels grups de discussió es va basar en sectors, centrant-se en “Tecnologia profunda i ciències de la vida”, “SaaS” i “Productes de consum”, atesa la importància d'aquests sectors per a l'ecosistema de Barcelona.

Els grups de discussió ens van permetre explorar més a fons l'ecosistema i van oferir als participants l'oportunitat de compartir les seves experiències i els seus coneixements. Aquesta metodologia ens va permetre aprofundir en alguns aspectes de l'ecosistema i debatre de forma oberta algunes solucions pràctiques per als principals problemes comuns.

the fact that the \mathbb{Z}_2 -action is not free, the quotient space is not a manifold. The quotient space is a orbifold, which is a generalization of a manifold. The orbifold structure is important for the study of the moduli space of curves.

The orbifold structure is important for the study of the moduli space of curves. The orbifold structure is important for the study of the moduli space of curves. The orbifold structure is important for the study of the moduli space of curves.

The orbifold structure is important for the study of the moduli space of curves. The orbifold structure is important for the study of the moduli space of curves. The orbifold structure is important for the study of the moduli space of curves.

The orbifold structure is important for the study of the moduli space of curves. The orbifold structure is important for the study of the moduli space of curves. The orbifold structure is important for the study of the moduli space of curves.

The orbifold structure is important for the study of the moduli space of curves. The orbifold structure is important for the study of the moduli space of curves. The orbifold structure is important for the study of the moduli space of curves.

The orbifold structure is important for the study of the moduli space of curves. The orbifold structure is important for the study of the moduli space of curves. The orbifold structure is important for the study of the moduli space of curves.

The orbifold structure is important for the study of the moduli space of curves. The orbifold structure is important for the study of the moduli space of curves. The orbifold structure is important for the study of the moduli space of curves.

The orbifold structure is important for the study of the moduli space of curves. The orbifold structure is important for the study of the moduli space of curves. The orbifold structure is important for the study of the moduli space of curves.

The orbifold structure is important for the study of the moduli space of curves. The orbifold structure is important for the study of the moduli space of curves. The orbifold structure is important for the study of the moduli space of curves.

Resultats de l'enquesta

L'ecosistema emprenedor és un sistema d'interaccions complex en què intervenen diverses parts interessades, que treballen dins d'un sistema determinat per factors institucionals i culturals. Barcelona presumeix d'un ecosistema pròsper amb més de 280 empreses *scale-up*,²⁷ cadascuna de les quals hi contribueix a la seva manera. Els ecosistemes d'empreses *scale-up* prosperen gràcies a l'accés a elements essencials, com ara l'entrada a mercats que funcionen correctament, sectors relacionats i de suport, talent i coneixements, i capital. Els resultats d'aquesta enquesta s'examinaran mitjançant aquest marc.²⁸

1. Panorama de l'ecosistema d'empreses *scale-up* de Barcelona

L'ecosistema emprenedor d'empreses *scale-up* està molt condicionat per les normes culturals i el context institucional en què exerceixen l'activitat. Fomentant una cultura que valori l'esperit emprenedor, els països poden millorar els ecosistemes emprenedors, fet que es tradueix en creixement econòmic i innovació. Per recollir la percepció que tenen els emprenedors de l'ecosistema de la ciutat, l'enquesta planteja una sèrie de preguntes sobre això.

Barcelona es continua percebent com una ciutat i un ecosistema molt atractius per emprendre-hi un negoci (5,2/7): mostra estabilitat amb un lleuger descens respecte al 2021 (5,3/7).

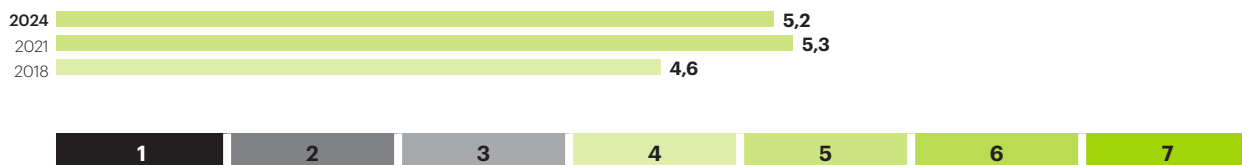
Les raons familiars i personals continuen sent les motivacions principals perquè els emprenedors decideixin crear l'empresa a Barcelona (el 53%), seguides de la qualitat de vida de la ciutat (el 22%) i la facilitat per atreure professionals internacionals (el 12%).

El que valoren més els emprenedors a l'hora d'instal·lar-se i emprendre a Barcelona és la seva vida personal a la ciutat (el 41%) i la disponibilitat de personal (el 31%). De fet, el 25% dels emprenedors aprecia i valora l'ecosistema emprenedor de Barcelona, i el considera un factor positiu per al seu entorn empresarial.

Els resultats també ens proporcionen informació sobre els problemes principals que perceben les empreses *scale-up* que exerceixen la seva activitat a Barcelona. Entre les preocupacions més destacades, hi figuren la normativa poc favorable a les empreses (el 41%), l'entorn fiscal (el 37%) i la manca de finançament (el 33%).

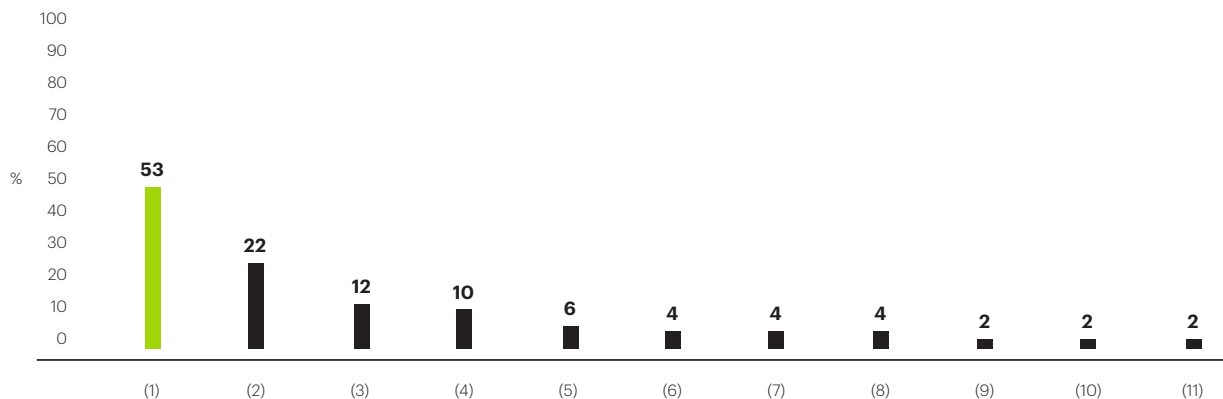
En preguntar-los pels obstacles concrets que impedeixen el creixement de la seva empresa, els enquestats tornen a referir-se a l'accés al finançament (el 41%) i la normativa relacionada amb el seu negoci (el 33%), encara que també esmenten els tràmits administratius per crear i gestionar l'empresa (el 24%), l'impost sobre la renda (el 22%) i l'impost de societats (el 20%).

Gràfic 2: Com qualificaria l'atractiu de la regió de Barcelona per crear-hi i desenvolupar-hi una empresa?



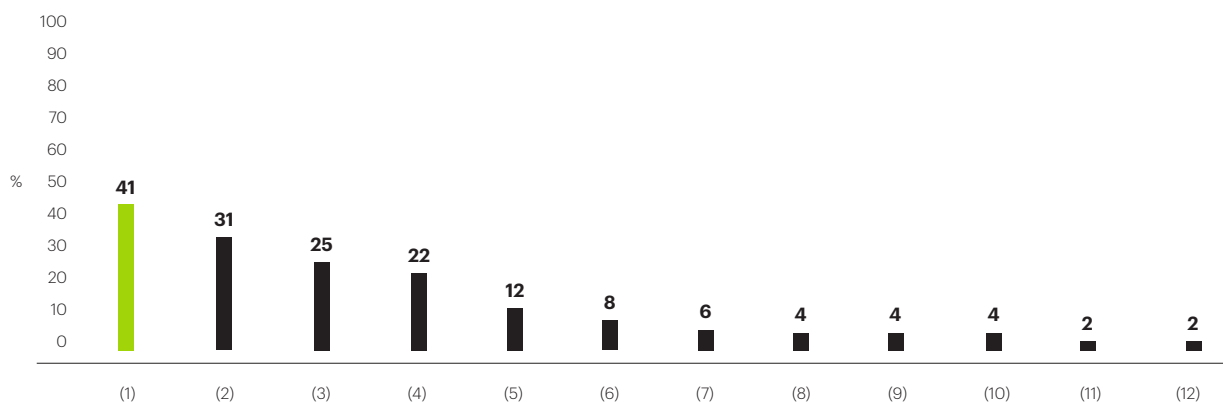
27. ACCIÓ. (2023). *Analysis of the startup ecosystem in Catalonia. Barcelona*: ACCIÓ.
28. Deloitte. (2021). *Scale-up Ecosystems and The Future of Mobility*. Deloitte.

Gràfic 3: Per què va triar la regió de Barcelona per crear la seva empresa?



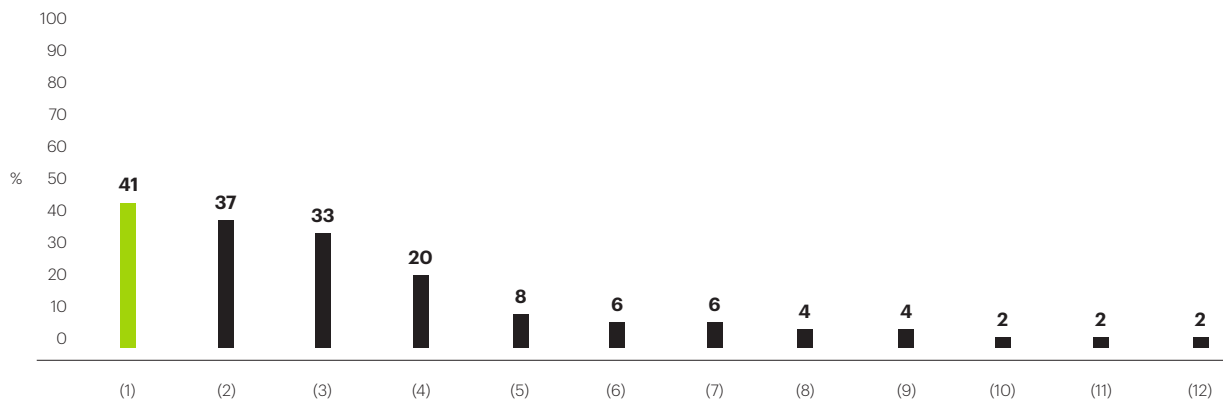
1. Per motius familiars o personals
2. M'agrada la qualitat de vida de Barcelona
3. Puc atreure fàcilment professionals internacionals a Barcelona
4. Puc trobar els empleats adequats amb els salaris adequats
5. Comoditat per viatjar a altres indrets d'Europa
6. Barcelona ofereix una bona formació per als meus empleats
7. És on es troben els meus clients objectius
8. Pel suport que ofereixen les institucions públiques
9. Aquí hi havia els emprenedors
10. Comoditat per viatjar a llocs d'altres continents
11. Per la disponibilitat de finançament

Gràfic 4: Què és el que més valora de la regió de Barcelona?



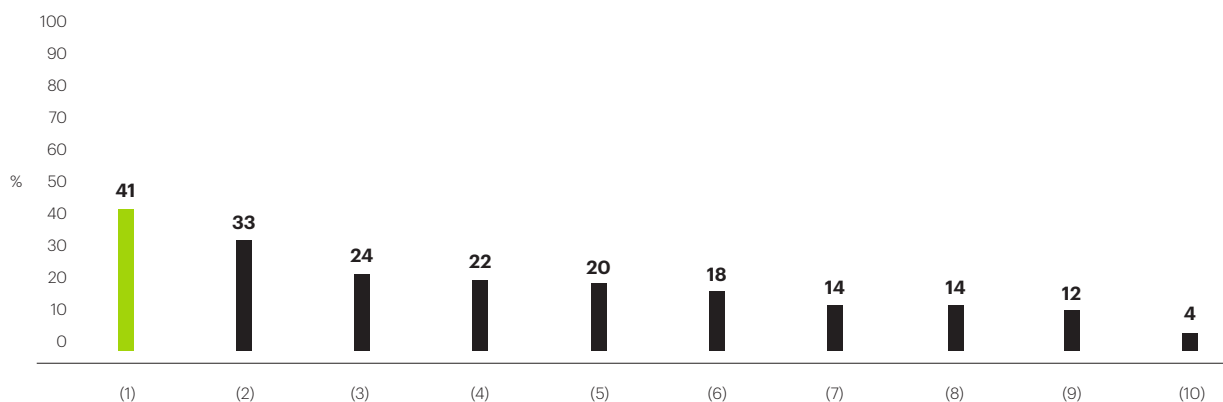
1. Vida privada
2. Disponibilitat de personal
3. Ecosistema emprenedor interessant
4. Base de costos
5. Oportunitats de mercat interessants
6. Forma part d'una xarxa internacional de ciutats
7. Connexions de transport intercontinental còmodes
8. Qualitat de les infraestructures digitals
9. Connexions de transport per Europa còmodes
10. Seguretat
11. Escoles
12. Normativa i procediments favorables a les empreses en comparació d'altres llocs d'Europa

Gràfic 5: Segons la seva opinió, quins són els tres problemes més importants de Barcelona?

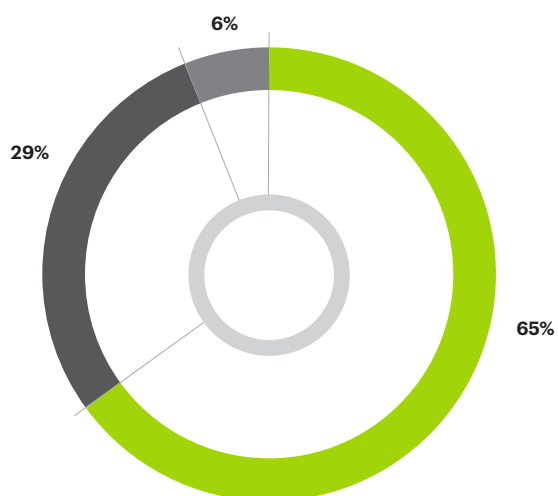


- | | |
|---|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Normativa i procediments poc favorables per a les empreses en comparació d'altres llocs d'Europa 2. Entorn fiscal 3. Manca de finançament 4. Habitatge 5. Seguretat 6. Base de costos | <ol style="list-style-type: none"> 7. Males connexions de transport intercontinental 8. Manca d'oportunitats de mercat interessants 9. Dificil accés a professionals 10. No és una ciutat internacional, és massa local 11. Mala qualitat de les infraestructures digitals 12. Ecosistema emprenedor massa petit o poc interessant |
|---|--|

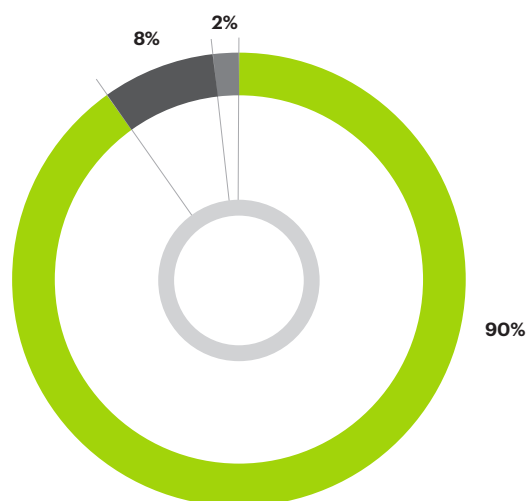
Gràfic 6: Hi ha algun obstacle concret que impedeixi el creixement de la seva empresa?



- | | |
|---|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Accés al finançament 2. Normativa relacionada amb la meua empresa 3. Procediments administratius per crear i gestionar la meua empresa 4. Impost sobre la renda (exclòs l'impost sobre el patrimoni) per a mi i els meus socis comercials 5. Impost de societats | <ol style="list-style-type: none"> 6. Dificultats per atraure professionals 7. Impost sobre el patrimoni per a mi i els meus socis comercials 8. Impost sobre opcions de compra d'accions 9. Procediments administratius per a mi i els meus empleats 10. Connexions de transport internacional |
|---|--|



Gràfic 7: On té la seva empresa la seu principal el 2024?



Gràfic 8: Té previst que la seva empresa traslladi la seva seu central?



2. Accés a professionals

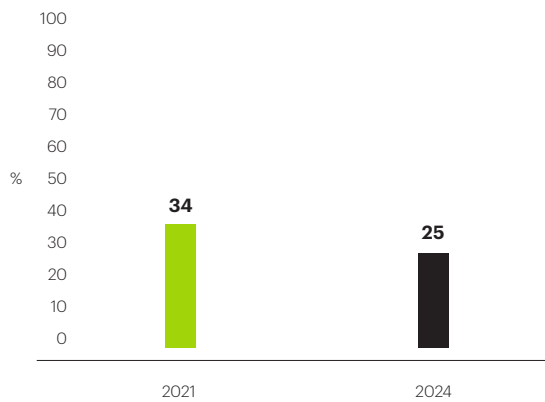
L'accés a personal qualificat és un dels pilars de l'ecosistema emprenedor d'èxit, cosa que abans suposava un problema important per a les empreses *scale-up* de Barcelona. Tot i això, s'ha observat una disminució significativa d'aquest problema a la nostra enquesta. El 2021, el 34% dels emprenedors va afirmar que trobar personal era un dels reptes principals de la seva empresa, percentatge que va disminuir fins a un 25% el 2024. Això indica una maduresa de l'ecosistema, que té la capacitat d'atreure personal oferint oportunitats de feina atractives.

Les empreses *scale-up* necessiten contractar nous treballadors de manera ràpida i estratègica a mesura que creixen i, així, l'ecosistema es nodreix d'una mà d'obra diversa i qualificada.²⁹ El 73% de les empreses *scale-up* enquestades té més de 30 treballadors.

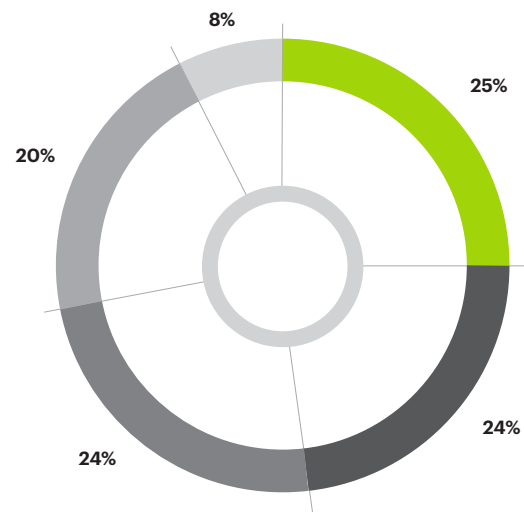
Una altra dada positiva és que el 94% de les empreses enquestades té previst contractar personal els propers 18 mesos i el 22% afirma que contractarà més de 30 treballadors, una xifra lleugerament inferior a la de la darrera edició (un 30%, l'any 2021), encara que continua sent un indicatiu positiu que les empreses *scale-up* siguin importants proveïdors de llocs de treball.

Resulta encoratjador que els resultats posin de manifest una millora de la disponibilitat i adequació de les competències dels professionals directius a Barcelona. Més empreses troben el personal directiu que necessiten, juntament amb una reducció significativa del problema de desajust de competències (el 55% de les empreses va trobar els professionals directius que necessitava el 2024, en comparació amb el 31% del 2021; només el 16% de les empreses afirma que

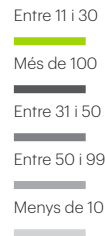
29. Benneworth, P., & Fitjar, R. D. (2019). Contextualizing the role of universities to regional development: introduction to the special issue. *Regional Studies, Regional Science*, 6(1).



Gràfic 9: Comparació del repte d'accedir al personal entre 2024 y 2021



Gràfic 10: Quants empleats té la seva empresa?



les competències dels professionals directius de Barcelona no s'ajusten a les necessitats de la seva empresa el 2024, en comparació amb el 34% del 2021).

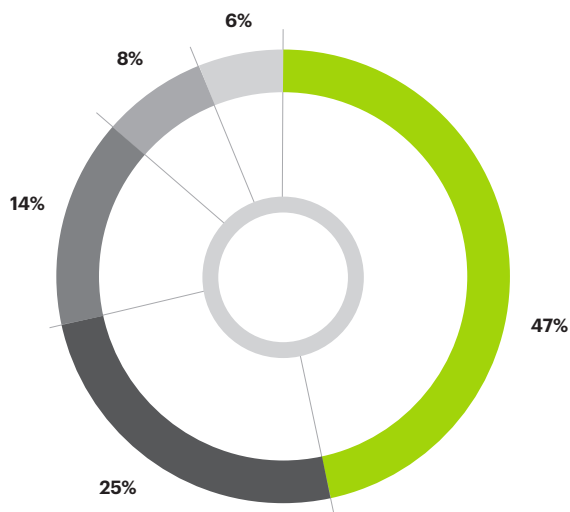
També hi ha una millora significativa en la capacitat de trobar personal digital. Segons l'informe "2023 Digital Talent de Mobile World Capital", s'han incorporat 13.500 professionals digitals nous a Barcelona, fet que suposa un augment del 12,4% respecte a l'any anterior. Més de la meitat de la mà d'obra digital de Barcelona està especialitzada en el desenvolupament de programari (el 35%), seguida de l'experiència d'usuari (el 17%), i s'encoratja que un de cada tres professionals digitals de Barcelona siguin dones.³⁰

Els nostres resultats són coherents amb aquesta tendència: l'any 2024, el 41% dels emprenedors va afirmar que poden contractar els professionals digitals que necessiten, en comparació amb només el 22% del

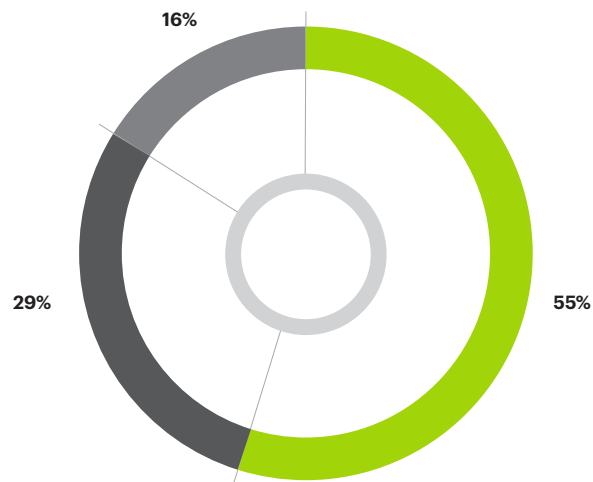
2021. Això suggereix una millora de la disponibilitat local de professionals digitals. Tot i això, els desafiaments persisteixen i el percentatge d'empreses que experimenten un desajust d'habilitats entre els professionals digitals s'ha mantingut relativament estable, amb un augment lleuger del 17% el 2021 al 18% el 2024. Això indica que, tot i que la disponibilitat ha millorat, en certa mesura hi persisteix el problema de l'ajust de les qualificacions.

La flexibilitat dins de les organitzacions, incloses les opcions de treball a distància, es perfila com una estratègia crucial per atreure i retenir el personal. No obstant això, s'observa una disminució significativa en la proporció de personal que treballa a distància la major part del temps, del 85% el 2021 al 27% el 2024. Ara, el 41% del personal acudeix a l'oficina, cosa que indica una tendència de tornada a la feina presencial. El 10% de les

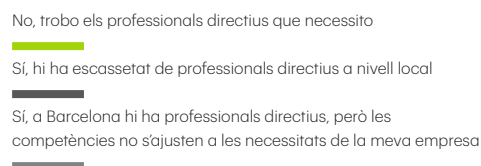
30. Mobile World Capital Barcelona. (2023). *Digital Talent Overview 2023*. Barcelona: Mobile World Capital Barcelona.



Gràfic 11: A quantes persones té previst contractar en els propers 18 mesos?



Gràfic 12: Té problemes per trobar personal directiu o alts càrrecs a nivell local?



empreses no permet treballar a distància. Aquests canvis suggereixen una transició des dels nivells elevats de treball a distància observats durant el punt àlgid de la pandèmia de la COVID-19 cap a un enfocament més equilibrat, que inclou tant el treball a distància com el presencial. En aquest canvi, hi podrien influir factors com l'evolució de la naturalesa de la feina, les polítiques de les empreses i les preferències dels treballadors.

L'expansió a mercats internacionals és una estratègia empresarial fonamental per a moltes empreses *scale-up*. Encara que comptar amb una reserva de personal local qualificat és vital, l'ampliació també requereix que les empreses *scale-up* atreguin personal internacional expert en els mercats als quals es dirigeixen. Aquests treballadors internacionals aporten coneixements valuosos d'idiomes, costums locals i dinàmiques de mercat.³¹ En conseqüència, veiem que el

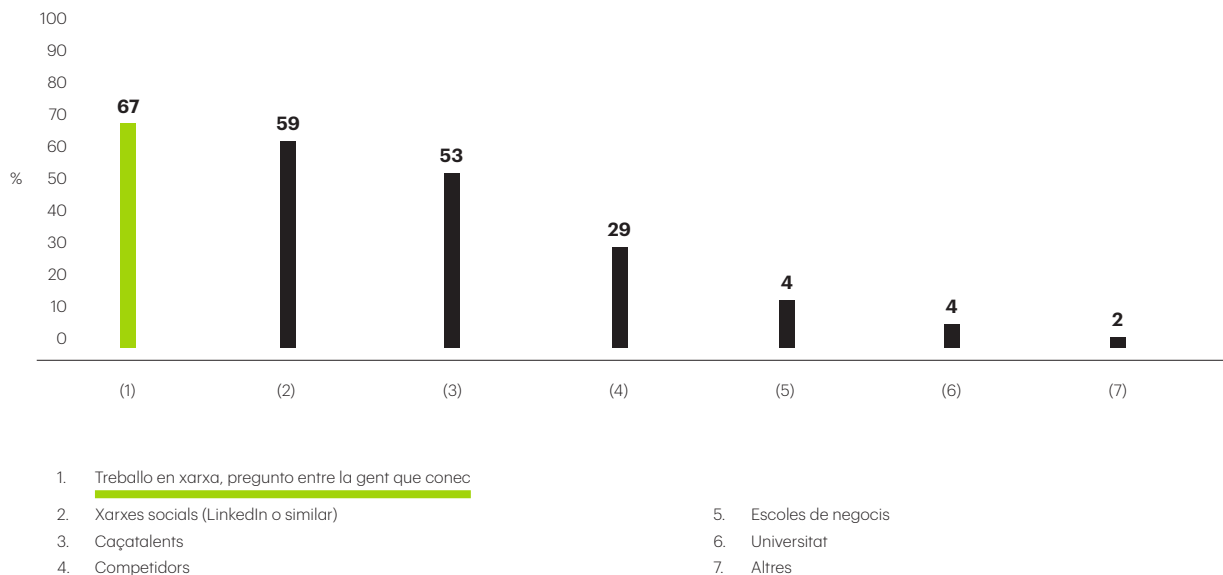
35% de les empreses es planteja contractar persones que viuen a altres països perquè treballin a distància.

A més, la incorporació de personal internacional permet que les empreses *scale-up* accedeixin a diferents fonts de coneixement i cobreixin llocs que poden ser difícils d'ocupar localment. En termes de personal, el 90% de les empreses contracta treballadors internacionals i el 84% de les empreses compta amb treballadors extracomunitaris.

En última instància, l'accés al personal és un dels pilars de l'èxit de l'empresa *scale-up*, perquè impulsa la innovació, el creixement i l'expansió a nous mercats. Cultivant una mà d'obra diversa i qualificada a Barcelona, els ecosistemes d'empreses *scale-up* es poden desenvolupar entre les complexitats de l'ampliació i prosperar en un panorama econòmic en evolució constant.

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.

Gràfic 13: Com contracta directius i alts càrrecs per a la seva empresa?

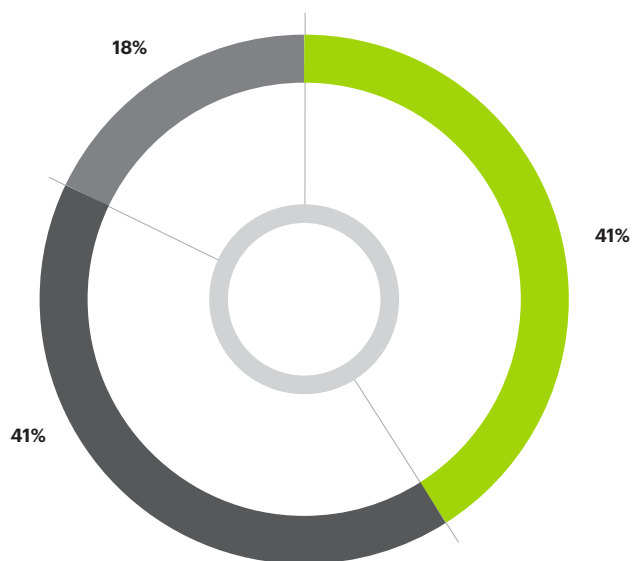


Gràfic 14: Té problemes per trobar personal de programació i desenvolupament de programari a nivell local?

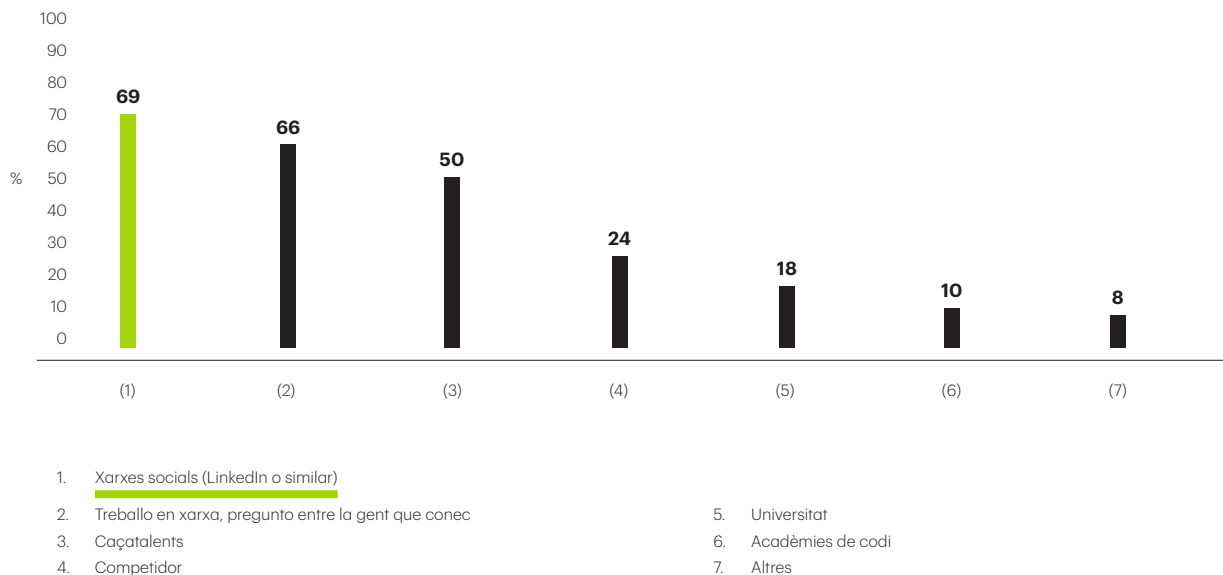
No, trobo els professionals digitals que necessito

Sí, hi ha escassetat de professionals digitals a nivell local

Sí, hi ha professionals digitals a Barcelona, però les seves competències no s'ajusten a les necessitats de la meua empresa



Gràfic 15: Com contracta personal digital per a la seva empresa?



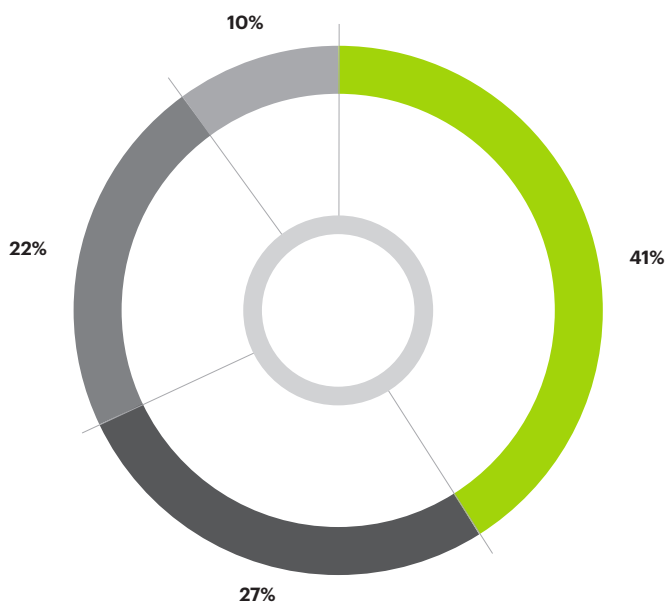
Gràfic 16: Pel que fa a la situació anterior a la pandèmia de COVID-19, ha introduït algun canvi a les seves polítiques de treball a distància?

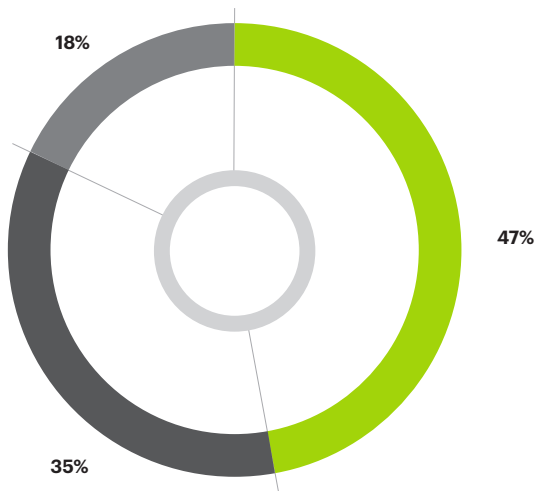
La majoria del nostre personal segueix acudint a l'oficina

La major part del nostre personal ha començat a treballar a distància la major part del temps

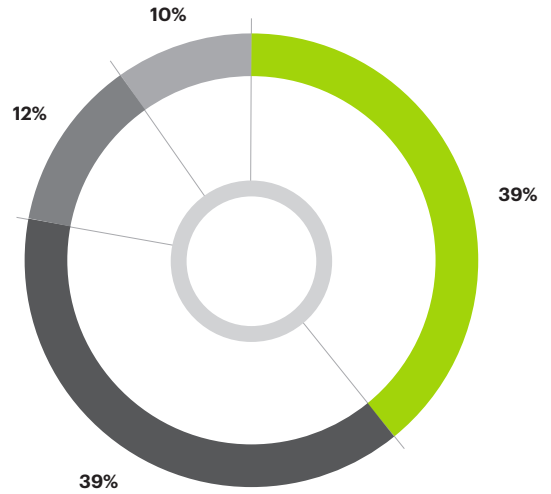
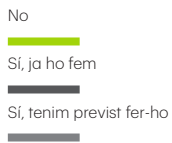
La majoria del nostre personal ja treballava a distància abans

No permetem el treball a distància





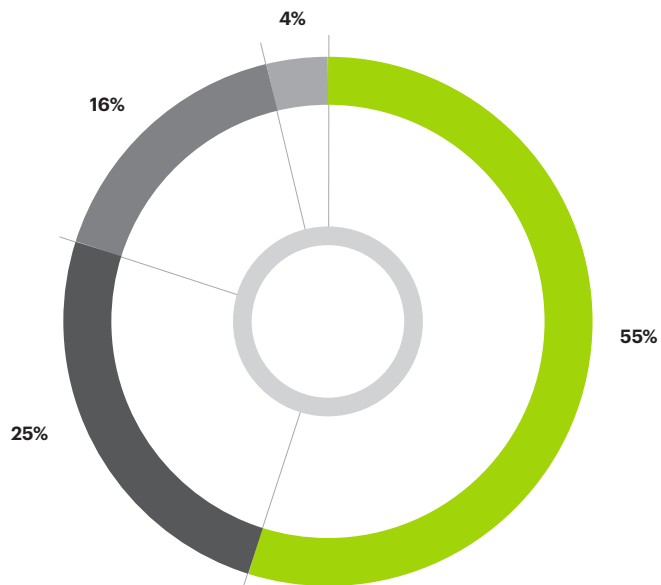
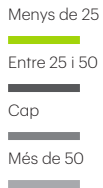
Gràfic 17: Té en compte la possibilitat de contractar persones que viuen en altres països per treballar a distància a la seva empresa?



Gràfic 18: Quin és el percentatge de no espanyols entre els empleats?



Gràfic 19: Quin és el percentatge d'extracomunitaris entre els empleats?



3. Accés al capital

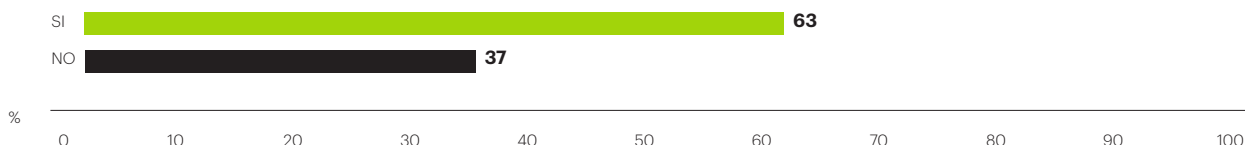
L'accés al capital no és només vital per finançar la fase de llavor i les primeres etapes de creixement, sinó també per continuar el desenvolupament. El capital permet que les empreses *scale-up* explorin mercats emergents, desenvolupin tecnologies i productes innovadors i aprofitin diverses oportunitats de mercat. La quantitat correcta de finançament permet que les empreses contractin els millors professionals, creïn el millor producte i estableixin les millors bases per expandir-se en el futur. L'accés al capital és un dels factors principals a l'hora de determinar l'èxit d'una empresa *start-up* i continua essent una dificultat important per a empreses *scale-up* de Barcelona.

El 45% dels emprenedors va declarar que tenia dificultats per accedir al finançament el 2024, en comparació amb el 32% del 2021. Això continua posant en relleu el repte important que suposa garantir el finançament. A més, el 63% dels emprenedors es planteja buscar noves rondes d'inversió, un descens respecte al 73% del 2021. Aquest descens coincideix amb la tendència mundial a la disminució dels nivells d'inversió. Segons KPMG, la inversió mundial en capital de risc va caure de 81.400 milions de dòlars en 9.563 operacions durant el segon trimestre del 2023 a 77.050 milions de dòlars en 7.434 operacions durant el tercer trimestre del 2023, perquè els inversors van continuar actuant amb cautela.³²

L'accés al finançament per a l'expansió també ha disminuït: ha passat de 4,3/7 el 2021. És un problema comú a què s'enfronten les empreses d'alt creixement. D'altra banda, les empreses *scale-up* sovint s'enfronten al repte d'un finançament de seguiment insuficient per satisfer les necessitats d'ampliació. Els inversors solen voler guanys a curt termini que no es corresponen amb les necessitats de creixement a llarg termini de les empreses *scale-up* i les empreses emprenedores innovadores solen necessitar una sèrie de rondes de finançament successivament més grans per assolir el seu ple potencial i esdevenir grans corporacions.

Tot i que l'accés al finançament continua sent un repte, aquells que ho aconsegueixen són capaços d'atreure inversions importants. L'any 2024, el 22% dels emprenedors va aconseguir més de 20 milions d'euros, fet que suposa un augment notable respecte al 12% del 2021. Hi ha diverses explicacions per a aquest resultat i una podria ser l'èmfasi creixent en majors rondes de finançament. El 2021, el 37% de les empreses *scale-up* va recaptar entre cinc i vint milions d'euros, xifra que es redueix al 16% el 2024. De la mateixa manera, el 17% de les empreses *scale-up* van recaptar entre tres i cinc milions d'euros el 2021, xifra que es redueix al 10% el 2024. Aquests canvis indiquen una possible bretxa, perquè hi ha menys empreses que reben nivells moderats de finançament i menys atenció a les inversions de gamma mitjana.

Gràfic 20: Té previst fer noves rondes d'inversió els propers 18 mesos?



32. KPMG (2023). *Global VC investment falls to \$77.05 billion in Q323—a seventh straight quarter of decline, according to KPMG Private Enterprise*. Obtingut 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*.

D'altra banda, aquest augment dels nivells alts de finançament pot reflectir un mercat en procés de maduració. A mesura que les empreses creixen i s'amplien, es tornen més atractives per als inversors, cosa que condueix a una inversió més gran. El mercat en fase de maduració sol caracteritzar-se pel pas de diferents inversions moderades a altres de menys nombroses però de més quantia. Tot i que l'accés al finançament pot semblar més difícil per als emprenedors, les empreses que aconseguen finançament n'aconsegueixen grans quantitats. Això podria indicar que es tracta d'un entorn de finançament més desenvolupat i selectiu.

Trobar un inversor adequat pot ser tot un repte.³³ La diversitat en el panorama del finançament és un factor clau de l'èxit a l'ecosistema de les empreses *scale-up*. Es necessiten mecanismes de finançament dinàmics, com el capital de risc, el capital privat i els inversors privats (*business angels*), per garantir una combinació d'inversions eficaç que proporcioni el finançament necessari per a l'expansió en les fases posteriors.³⁴

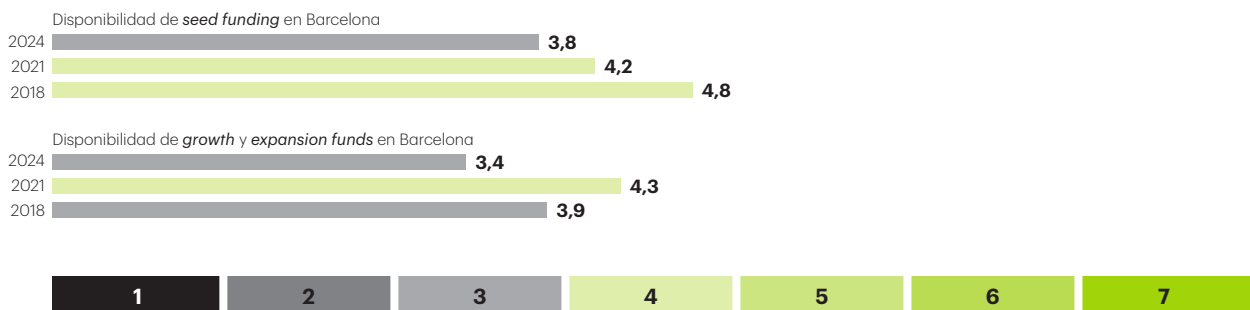
La proporció d'empreses que obtenen finançament d'inversors informals s'ha mantingut constant al 18%. No obstant això, s'ha produït un descens significatiu de les empreses que aconseguen finançament de capital de risc local (del 32% el 2021 al 17% el 2024) i internacional (del 34% el 2021 al 15% el 2024). Tot i així, el finançament públic ha passat del 7% el 2021

al 13% el 2024, i el capital de risc empresarial ha crescut del 5% el 2021 al 13% el 2024. Aquests canvis indiquen una tendència cap a fonts de finançament alternatives i una menor dependència del capital de risc tradicional.

Finalment, és fonamental comptar amb oportunitats de sortida en totes les fases del cicle de vida de les empreses *scale-up*. L'existència d'una borsa de valors activa permet que les empreses *scale-up* surtin a la borsa i obtinguin capital a través d'una oferta pública de venda (IPO), normalment a les fases finals del cicle de vida, i brinda a l'empresa una oportunitat de sortida per als inversors i d'obtenció de capital per a l'emprenedor.³⁵

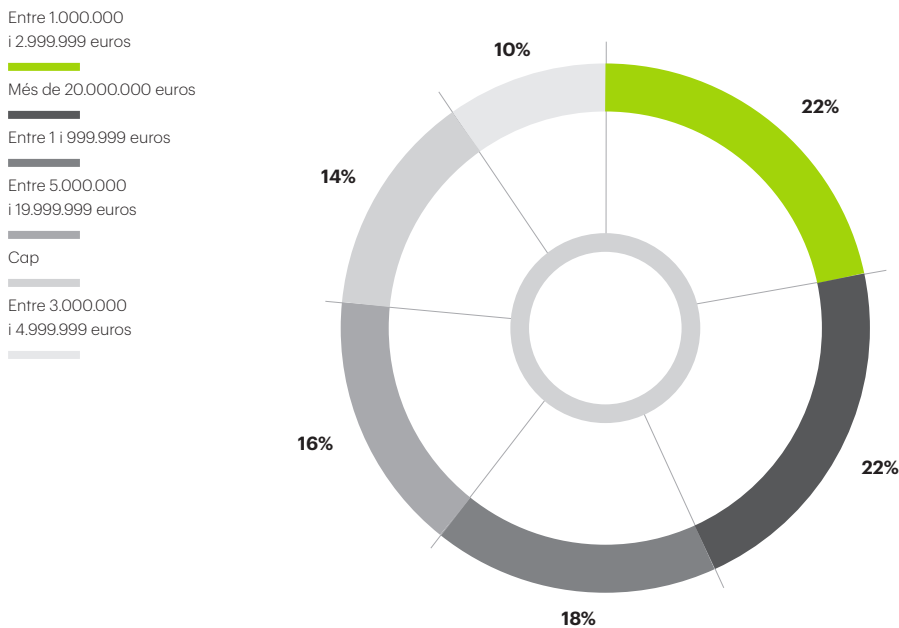
Durant les primeres fases del cicle de vida, les adquisicions són un mitjà perquè les empreses de ràpid creixement suposin una oportunitat addicional de sortida per als emprenedors.³⁶ El procés permet el "reciclatge d'emprenedors": un cop els empresaris venen les empreses, sovint engeguen incubadores privades que nodreixen altres empreses. Aquests emprenedors es basen en la reciprocitat i esdevenen mentors de nous empresaris i creadors d'ecosistemes. D'aquesta manera, les competències, els coneixements, el talent i el capital es reinverteixen a l'ecosistema local.

Gràfic 21: Disponibilitat de finançament a Barcelona

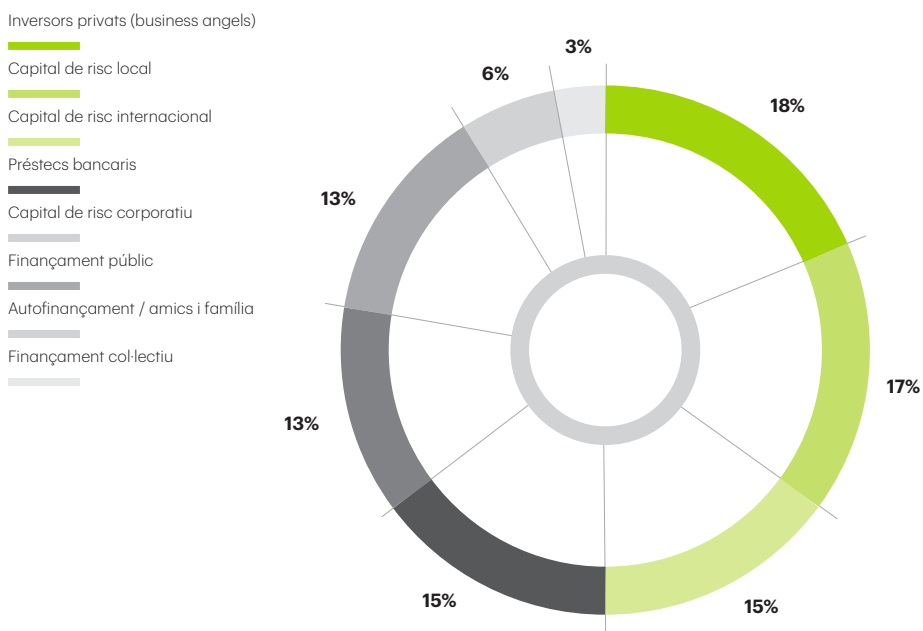


35. Harrison, R. T., & Mason, C. M. (2019). Venture Capital 20 years on: reflections on the evolution of a field. *Venture Capital*, 21(1), 1-34.
 36. Deloitte. (2021). *Scale-up Ecosystems and The Future of Mobility*. Deloitte.

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



Gràfic 23: Quines són les principals fonts de finançament?



4. Accés als mercats

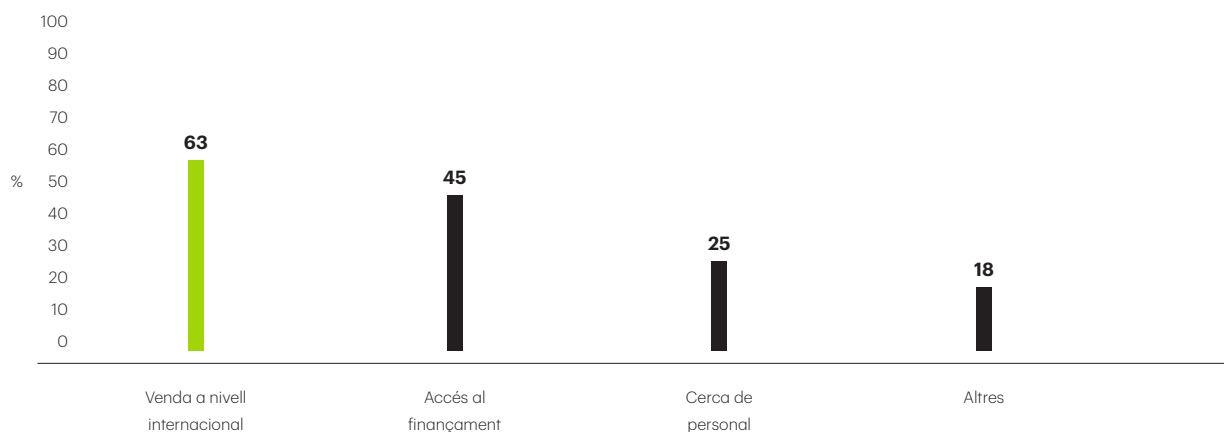
L'accés als mercats és fonamental per a l'èxit de les empreses *scale-up*.³⁷ L'accés al mercat serveix com a mitjà de creixement i innovació, permet que les empreses arribin als clients objectiu i n'ampliïn les operacions. Els empresaris se senten atrets per mercats més grans, amb més demanda i economies d'escala.³⁸ Una enquesta que va dur a terme el Consell Europeu d'Innovació va revelar que la meitat de les empreses percep la demanda del mercat com una barrera per a la inversió.

Al panorama mundial actual, el comerç internacional s'ha convertit en una part integrant del creixement de les empreses. No obstant això, els nostres resultats han revelat que els emprenedors de Barcelona consideren que vendre als mercats internacionals i accedir-hi és un repte important (el 63%). Es tracta d'una dada preocupant, perquè la facilitat o la di-

ficultat d'accés als mercats estrangers pot afectar significativament la competitivitat d'una empresa i la capacitat per aprofitar els avantatges del comerç internacional. L'accés a nous mercats permet que les empreses de Barcelona accedeixin a un nombre més elevat de consumidors que poden tenir preferències i demandes diferents.³⁹

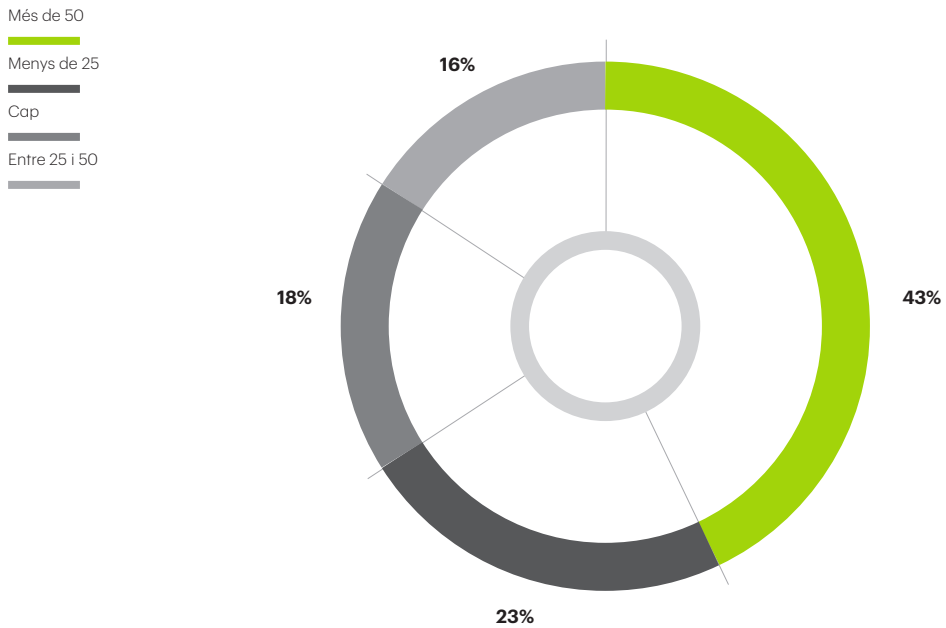
Tot i aquest resultat, les empreses *scale-up* que van participar a l'enquesta estan aconseguint importants volums de vendes fora d'Espanya, amb més del 82% de les empreses generant vendes fora d'Espanya, cosa que reflecteix l'èxit de les iniciatives d'expansió als mercats internacionals. La majoria d'aquestes vendes es dirigeixen a la UE (el 55%). La reducció del nombre d'empreses sense vendes internacionals o amb vendes internacionals limitades indica un canvi estratègic cap als mercats mundials.

Gràfic 24: A quins reptes principals s'enfronta la seva empresa?

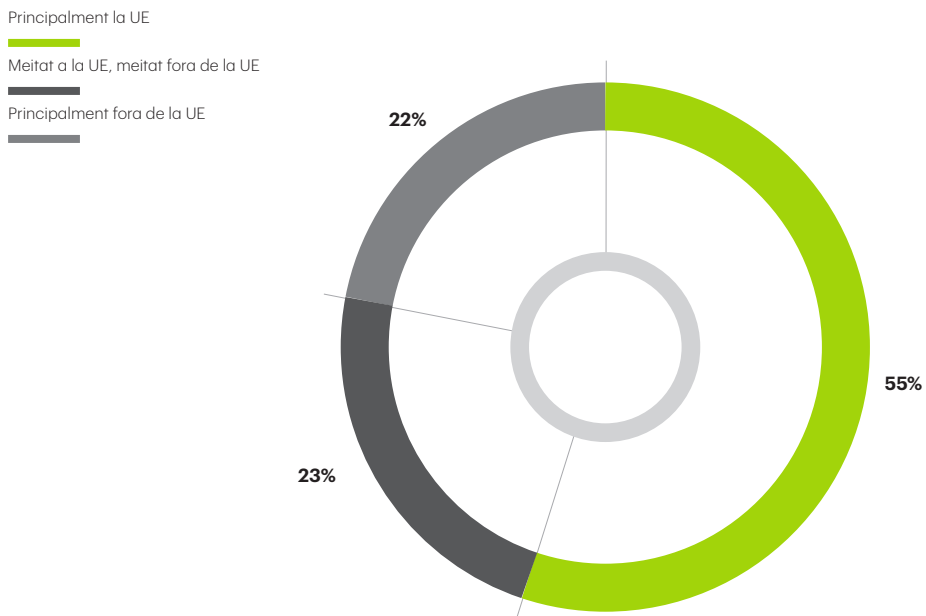


37. Technopolis Group. (2021). *Advanced Technologies for Industry – Policy brief*. European Innovation Council and SMEs Executive Agency (EISMEA); Directorate General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs. Brussels: European Commission.
38. World Economic Forum. (2013). *Entrepreneurial 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*.

Gràfic 25: Quin percentatge de vendes registra fora d'Espanya?



Gràfic 26: Quina és la destinació de la majoria de vendes fora d'Espanya?



5. Indústries relacionades i de suport

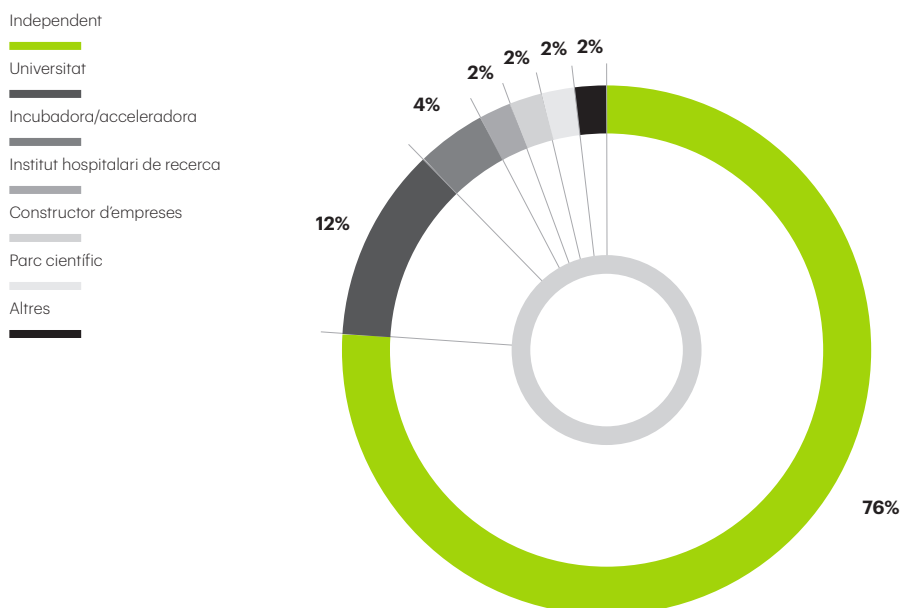
El 76% de les *scale-ups* van ser creades de manera independent, sense el suport d'institucions o altres organitzacions. Això és habitual a les *start-ups*: ho demostren empreses com Apple, Google, Amazon i Microsoft, que van començar en garatges. Un nombre sorprenentment reduït d'empreses *scale-up* ha sorgit d'universitats (el 12%), institucions de recerca (el 2%), incubadores i acceleradores (el 4%) i constructors d'empreses (el 2%). Aquest fet resulta especialment inesperat atesa l'alta concentració d'institucions acadèmiques i de recerca de primer nivell que hi ha a la ciutat.

Aquest fet es pot explicar per diversos factors. Tot i que les universitats i les institucions de recerca són riques en innovació i talent, sovint no tenen vies eficaces per a la comercialització. Els entorns acadè-

mics i de recerca tendeixen a centrar-se més en el coneixement teòric i la recerca científica, i no pas en l'emprenedoria. A més, la investigació duta a terme en aquestes institucions no sempre coincideix amb les necessitats del mercat o els interessos dels inversors, cosa que fa difícil l'obtenció de finançament per a aquests projectes.

També hi pot haver una manca de col·laboració entre aquestes institucions i l'ecosistema emprenedor més ampli de la regió. Sense connexions sòlides entre les universitats, les institucions de recerca i el sector privat, és més difícil convertir les idees innovadores en empreses amb capacitat d'ampliació. Esmenar aquestes deficiències podria incrementar significativament el nombre d'empreses *scale-up* d'aquests sectors.

Gràfic 27: On es va crear la seva empresa?

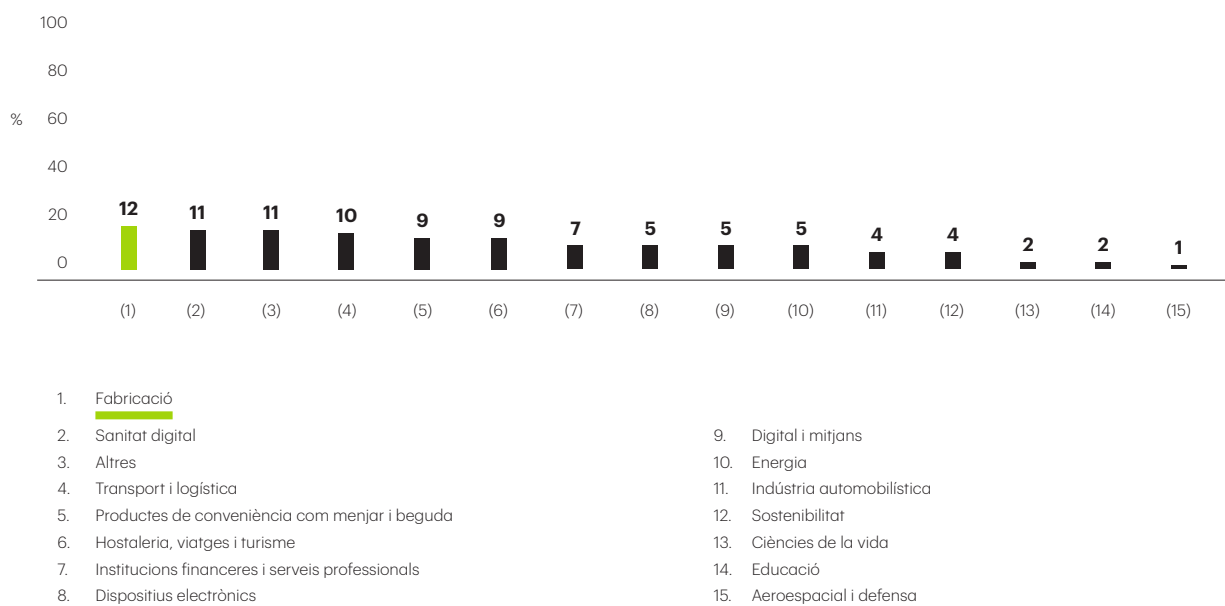


6. Tecnologies i sectors

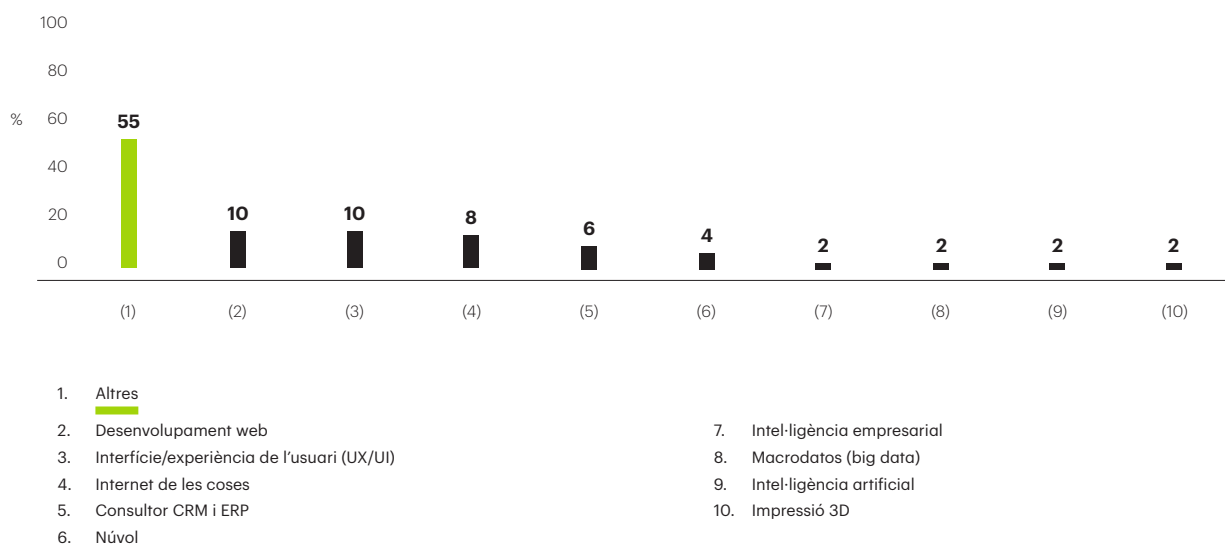
Els resultats indiquen que Barcelona acull un ventall ampli d'empreses i, segons la nostra enquesta, hi predomina el sector de la fabricació (el 12%). Els nostres resultats destaquen la presència de sectors com el transport i la logística (el 10%), l'hostaleria, els viatges i el turisme (el 9%), la sanitat digital (el 11%) i els productes de conveniència (el 9%), cosa que posa de manifest la diversitat d'activitats econòmiques de

la ciutat. La proporció significativa de la categoria "Altres" suggereix que moltes empreses exerceixen la seva activitat en diversos sectors que no s'han enumerat específicament a la pregunta de resposta múltiple. Aquesta diversitat és un punt fort que té el potencial d'oferir resiliència i múltiples vies de creixement econòmic.

Gràfic 28: A quin sector o sectors desenvolupa la seva empresa la seva activitat?



Gràfic 29: En quines tecnologies es basa el seu producte o servei?



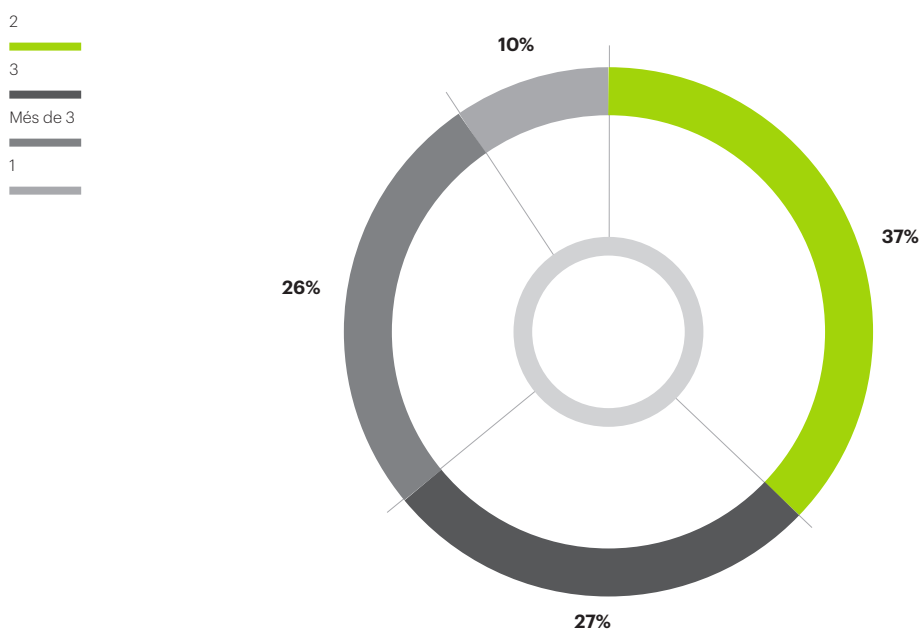
7. Perfil

Els nostres resultats mostren que la majoria dels participants tenen entre 31 i 40 anys (el 41%), cosa que desafia la creença comuna que els emprenedors solen ser molt joves. Aquesta creença tampoc s'ajusta als resultats de diferents estudis. Segons l'“European Startup Monitor”, l'edat mitjana de l'emprenedor és de 38 anys.⁴⁰

La diversitat dels emprenedors no és habitual a Barcelona. Només el 10% dels emprenedors correspon a dones; i el 73% dels emprenedors s'identifica com a espanyol, seguits dels emprenedors catalans i argentins, que representen cadascun el 4% del total. Aquesta homogeneïtat planteja la qüestió de si les

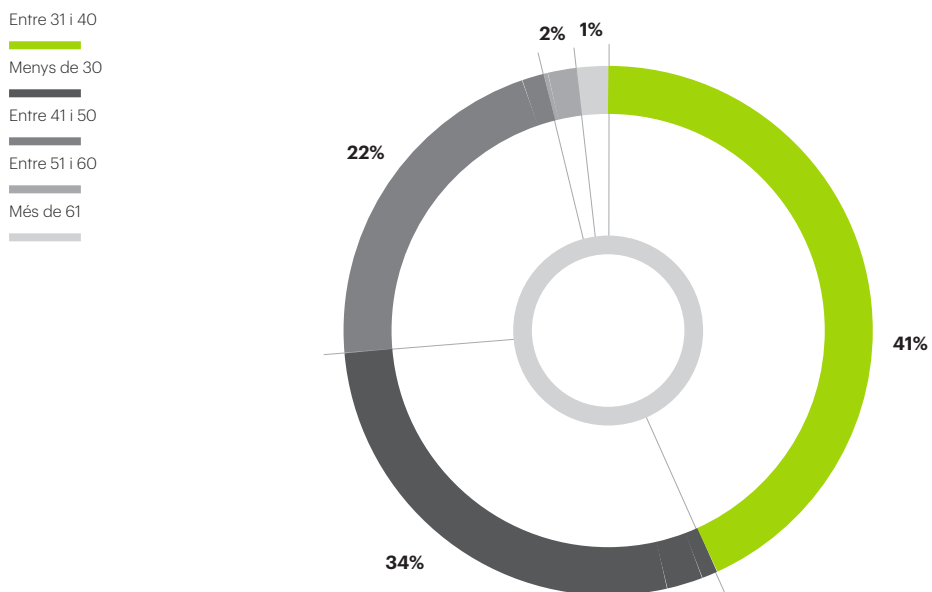
dones i els estrangers es veuen dissuadits d'entrar a l'ecosistema. Comptar amb un ecosistema divers dona lloc a experiències i coneixements diversos que impulsen avenços que potser no sorgirien d'un grup més homogeni. La presentació d'un grup divers d'emprenedors als ecosistemes pot servir de model perquè els possibles empresaris locals s'enlairin i engeguin la seva empresa després de ser testimonis de l'èxit dels que comparteixen un perfil similar al seu. Un exemple notable d'actor que promou la diversitat en aquest espai és WErock Capital, un grup de dones *business angels* o inversores privades que inverteixen en empreses fundades per dones a Espanya.

Gràfic 30: Quants emprenedors van crear l'empresa?

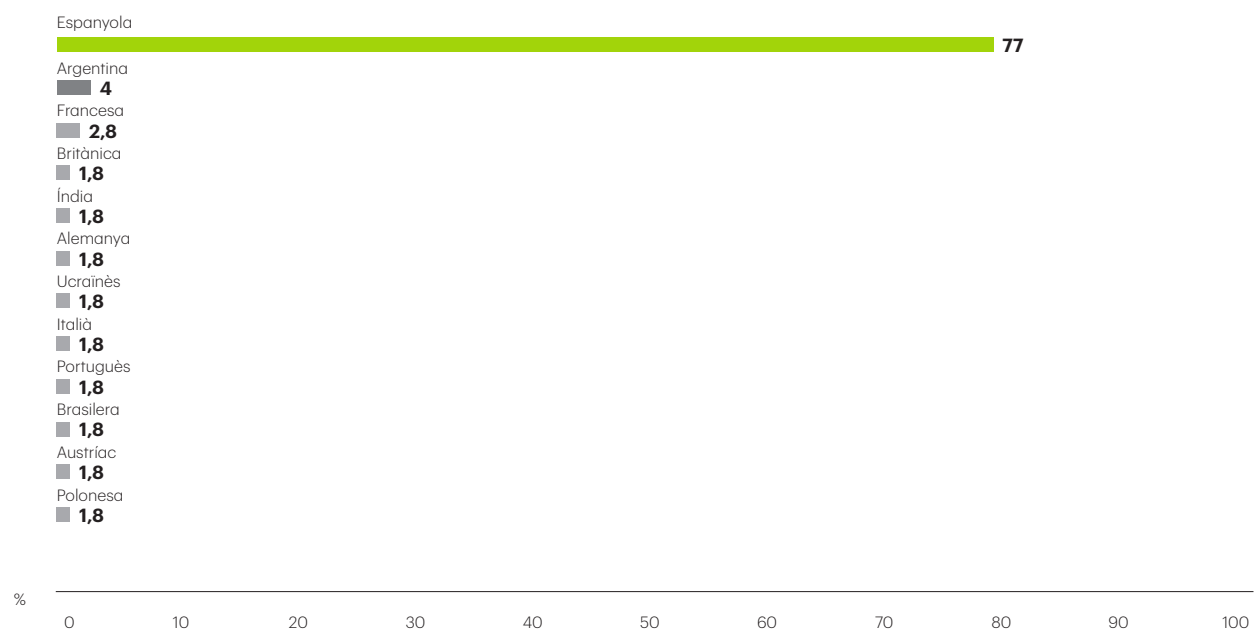


40. Startup Monitor EU. (2019). *European Startup Monitor*.

Gràfic 31: Quina edat tenia el fundador quan va crear la empresa?

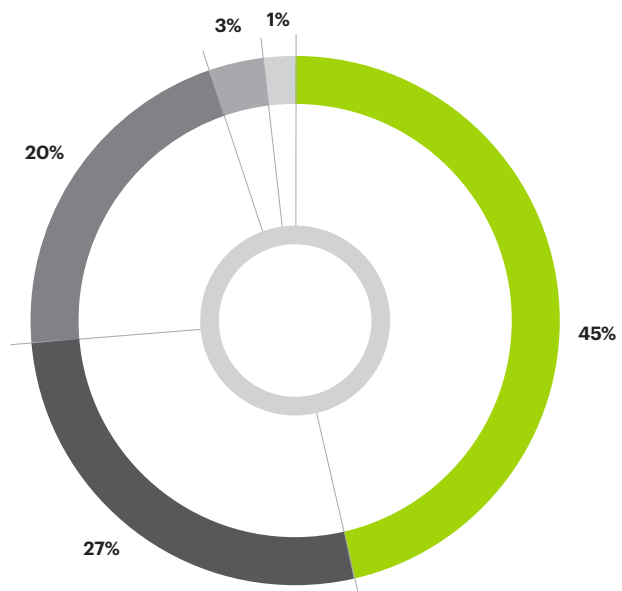


Gràfic 32: Nacionalitat dels emprenedors



Gràfic 33: En quin any es va fundar la seva empresa?

- 2015-2019
- 2020-2024
- 2010-2014
- 2005-2009
- Abans del 2005



Grups de discussió

Tots els emprenedors entrevistats als tres grups de discussió, “Ciències de la vida i tecnologia profunda”, “SaaS” i “Productes de consum”, van coincidir que crear i dirigir una empresa *scale-up* s’assembla a una carrera d’obstacles. Tot i que convertir-se en emprenedors va ser una decisió deliberada, van reconèixer la dificultat de gestionar la inestabilitat i el risc que comporta crear una empresa des de zero. Alguns emprenedors també van expressar frustració, perquè la seva missió principal és garantir la supervivència de les seves empreses *start-up*, cosa que els deixa menys temps per a estratègies de desenvolupament i creixement. De fet, tots els entrevistats van afirmar que dediquen més del 50% del temps a cercar associacions i fonts de finançament per mantenir la viabilitat dels projectes. La supervivència de l’empresa n’és el principal objectiu, sobretot en les primeres etapes.

Els emprenedors també van assenyalar que l’ecosistema de Barcelona podria estar més orientat a les empreses i facilitar més els tràmits administratius i legals pels quals han de passar. Tot i aquests reptes, els indicadors mostren que l’ecosistema emprenedor de Barcelona creix any rere any, amb moltes empreses innovadores que arriben al llindar necessari per convertir-se en empreses *scale-up*.

En els darrers anys, han augmentat els cursos de formació i els programes de tutoria per a directors generals d’empreses *start-up*, molts dels quals formen part de marcs d’acceleradores. Aquests cursos se centren principalment a impartir coneixements tècnics sobre planificació estratègica, lideratge i gestió d’equips. Tot i això, un dels grups va destacar la necessitat de dotar els emprenedors d’empreses *start-up* d’eines i recursos per gestionar la pressió i l’estrès associats a les seves funcions. Van demanar més programes que possessin èmfasi en proporcionar eines i estratègies d’autoconeixement i desenvolupament personal als emprenedors.

“En les primeres etapes d’una empresa ‘start-up’, la prioritat hauria de ser el creixement, tot i que la realitat sol ser que ens veiem obligats a centrar-nos en la supervivència. La manca de recursos, la inestabilitat i l’absència d’un suport adequat de l’ecosistema dificulten la planificació a llarg termini. En lloc de centrar-se en l’ampliació, les empreses ‘start-up’ han de lluitar per sobreviure, cosa que els limita la capacitat d’innovar i expandir-se com haurien de poder fer des del principi.”

Miguel Bru, vicepresident i cofundador de Genomcore

Cultura emprenedora

Crear i construir empreses innovadores és, sens dubte, una tasca complexa amb un índex d’èxit reduït. Les dades del sector mostren que la taxa de fracàs de les empreses *start-up* ronda el 70%. Aquesta qüestió també es va comentar als grups de discussió, en què els emprenedors van assenyalar que, malauradament, el fracàs es continua penalitzant a Espanya, tot i ser una font d’aprenentatge valuosa que millora les habilitats i capacitats dels emprenedors. Alguns gestors de fons d’inversió fins i tot veuen amb millors ulls els que han fracassat, perquè han après dels errors.

Els participants van insistir que el fracàs s’ha de recompensar en lloc de penalitzar-se. Per canviar aquesta mentalitat cultural, es va proposar que l’educació emprenedora comencés a les escoles. Simulant el procés de creació d’empreses mitjançant jocs o representacions, es pot animar els joves a ser creatius, comprendre el valor de l’esforç, aprendre a gestionar el fracàs i apreciar millor la feina que implica l’emprenedoria.

“No entendre el fracàs d’un projecte com una penalització és crucial. Quan un projecte no surt bé, l’hem de veure com una oportunitat d’aprenentatge, no com un fracàs. Les lliçons apreses d’aquests errors són tan valuoses com els èxits, perquè ens preparen millor per a reptes futurs. Adoptar una mentalitat de millora contínua permet que l’equip innovi sense por de l’error, sabent que cada intent, tingui èxit o no, és un pas cap endavant. Així, transformem els fracassos en experiències valuoses que impulsen el nostre creixement.”

Inés Ures, inversora en fase inicial i membre del consell d’administració

Els entrevistats també van destacar els obstacles burocràtics que cal superar quan fracassa un projecte. Tot i que van reconèixer els canvis normatius recents que han simplificat el procés de creació d’una empresa (la Llei de Start-ups permet crear una empresa en un sol pas mitjançant un procediment totalment electrònic), van demanar simplificacions similars en el procés de liquidació d’empreses.

Ecosistema emprendedor de Barcelona

Els participants dels tres grups de discussió van descriure unànimement l’ecosistema emprendedor de Barcelona com a dinàmic, creatiu, atractiu i en creixement. El dinamisme del sector afavoreix la creació i l’atracció d’empreses *start-up*, cosa que el converteix, segons els empresaris, en un ecosistema altament competitiu. Tot i que la competitivitat es considera una força motivadora que impulsa l’eficiència i la millora, també suscita preocupació pel repte de retenir professionals.

Durant les reunions, sovint es van esmentar les condicions excepcionals de l’entorn de Barcelona. La ciutat ofereix una bona qualitat de vida i compta amb actius com el mar, la gastronomia i la diversitat cultural, que faciliten l’atracció i la retenció de professionals. Tot i això, els participants dels grups de discussió van coincidir en la necessitat de continuar promovent la marca Barcelona com a *hub* econòmic que ofereixi oportunitats a professionals d’alt impacte. Barcelona ha de reforçar la seva reputació com a capital europea per a la creació i la consolidació d’empreses, així com per a la generació i la retenció de professionals de primer nivell.

Un dels factors clau esmentats pels empresaris per impulsar el posicionament de Barcelona com a *hub* econòmic seria tenir més casos d’èxit, és a dir, tenir exemples d’empreses *start-up* a la ciutat que s’hagin convertit en grans empreses internacionals. En el cas concret de “Ciències de la vida i Tecnologia profunda”, aquesta necessitat es va considerar més urgent perquè, en aquests sectors, l’arribada de nous projectes al mercat és un procés més llarg i les empreses *start-up* necessiten més temps per esdevenir grans empreses. Tot i això, els participants del grup de “Productes de consum” van assenyalar la manca de grans empreses és perquè solen actuar més localment i no veuen la necessitat d’ampliar tant la seva àrea d’impacte. Limitar-se a exercir l’activitat en un entorn immediat més petit no anima l’empresa a augmentar el volum de negoci i a créixer.

“Hi ha proves substancials que demostren que Barcelona ha esdevingut una de les principals ciutats científiques d’Europa. El potencial científic de Barcelona continua creixent gràcies als seus excel·lents centres de recerca, infraestructures úniques, activitat emprendedora i ‘hubs’ d’I+D. No obstant això, aquesta fortalesa no va acompanyada de prou recursos econòmics o financers, que millorarien encara més les capacitats científiques i d’innovació de la ciutat.”

Jaume Amat, CEO de Rob-Surgical i de Specipig

“Barcelona continua estant inevitablement associada a un estil de vida relacionat amb el lleure, el mar i la platja. Tot i que no es tracta d’una visió especialment negativa, sí que creiem que és important reforçar una imatge més centrada en el talent i el negoci, almenys en algunes zones centrals. Per això, el sistema emprenedor té molt a oferir a la ciutat amb la generació i l’exportació d’un nombre més gran de casos d’èxit i empreses amb vocació global. Ens trobem només al principi d’aquest cercle virtuós, i val la pena continuar invertint-hi.”

Pere Monras, director general i cofundador de Nemuru

Professionals

Els empresaris van coincidir que Barcelona té un gran potencial per atreure professionals, tant locals com internacionals. Totes les empreses *start-up* que van participar a l’enquesta van declarar que tenen personal internacional. Cada cop hi ha més professionals estrangers que venen a Barcelona perquè se senten atrets per les oportunitats de la ciutat i el seu ecosistema econòmic vibrant. Tot i que tots els participants dels grups de discussió van coincidir que trobar professionals no és un problema, van expressar preocupació per retenir-los. El dinamisme econòmic de la ciutat ofereix moltes oportunitats als professionals, cosa que dona lloc a índexs de rotació elevats. Alguns empresaris valoren positivament aquesta mobilitat de la mà d’obra, malgrat el trastorn que suposa per al funcionament la necessitat de formar contínuament nous treballadors.

Tots els participants van assenyalar que la raó principal d’aquesta rotació són les limitacions salarials, especialment si es compara amb la capacitat financera de les grans empreses.

“Barcelona destaca pel seu talent pròsper en enginyeria. L’educació de qualitat i l’ecosistema d’innovació sòlid creen una base altament qualificada. Les empreses tecnològiques atrauen talent nacional i internacional, augmenten la competitivitat i ofereixen oportunitats de desenvolupament professional, la qual cosa millora la remuneració dels professionals locals. Aquestes empreses inverteixen molt en l’adquisició i la retenció de personal, cosa que n’augmenta l’atractiu. Recentment, les empreses tradicionals han començat a captar aquest talent aprofitant la seva sòlida formació. Aquestes empreses, amb amplis recursos, es beneficien de més estabilitat i rendibilitat. D’altra banda, les empreses tecnològiques, encara que funcionin inicialment amb un EBITDA negatiu i recursos limitats, es poden permetre més despeses un cop demostren rendibilitat i capacitat d’ampliació.”

Marc Llinares, expert en planificació financera, Wallbox Chargers

“Quan busquem nous professionals per a perfils de desenvolupament i implementació, necessitem persones amb energia i una capacitat d’adaptació ràpida als reptes que plantejem constantment a la nostra plataforma. Ens interessa incorporar a l’equip perfils amb capacitat d’aprendre i aportar noves idees.

Normalment trobem aquest tipus de personal en perfils més joves que tendeixen a adaptar-se més fàcilment a la cultura i processos organitzatius d’una empresa ‘start-up’. Aquests perfils més joves prefereixen feines dinàmiques i no repetitives, i s’adapten millor al risc associat a les empreses ‘start-up’.

D’altra banda, també necessitem perfils de més edat, que aportin experiència i coneixements més profunds. Aquests perfils solen tenir capacitat per dirigir equips i inspirar i motivar els més joves. També poden actuar com a mentors de professionals novells, compartint els coneixements i l’experiència per ajudar-los a créixer.”

Arian Ribell, director tècnic de CatalogPlayer

Nous models organitzatius

A totes les sessions, es va posar de manifest que les empreses *start-up* han adoptat nous models organitzatius per facilitar la feina dels equips i satisfer la demanda de nous professionals.

Totes les empreses enquestades van declarar que ofereixen un model híbrid que combina la feina presencial i a distància. Tot i que aquest model (que es va fer més freqüent durant i just després de la pandèmia de la COVID) està molt sol·licitat pels professionals joves, els equips directius de les empreses *start-up* no són gaire partidaris de promoure'l. Els participants van destacar que les empreses *start-up*, especialment durant les primeres etapes, tenen equips petits els membres dels quals han de cobrir diverses funcions. Aquest caràcter interfuncional exigeix una bona coordinació i l'establiment de canals de comunicació eficaços i constants entre els membres de l'equip. Els empresaris van assenyalar que la feina a distància no és la millor opció en aquests casos. Tot i això, van reconèixer que oferir un model híbrid pot connectar millor als equips amb el projecte.

“A Weecover apliquem un model de treball híbrid que hem anomenat FLEXWORK, que combina el treball presencial i a distància. A la nostra empresa, cada treballador pot triar els moments en què aplica cadascuna de les dues modalitats. L'única condició que cal complir és una ràtio mensual mínima de treball presencial (en el nostre cas, del 70%). La resta, la poden distribuir durant el mes en curs, en dies o fraccions, segons prefereixin. Els nostres treballadors valoren positivament aquest model perquè fomenta la conciliació.”

Rafael Gallardo, director general i cofundador de Weecover

El *modus operandi* d'una empresa *start-up*, sobretot en les primeres fases, en què hi sol haver equips petits, requereix molta coordinació i comunicació, factors que són més fàcils d'aconseguir de manera presencial. Els empresaris també van destacar que les empreses *start-up* necessiten equips multidisciplinaris en què els professionals solen assumir funcions diferents i han de col·laborar entre departaments. La feina a distància no afavoreix aquestes sinergies.

Finançament

El finançament va ser un tema clau de discussió als tres grups, perquè és una de les preocupacions principals dels emprenedors, tal com van posar en relleu els nostres resultats. Als grups de discussió de “Tecnologia profunda i Ciències de la vida” i SAAS, la conversa sobre finançament va començar amb observacions negatives sobre la disponibilitat de fons a l'ecosistema. La majoria dels emprenedors creuen que hi ha un desfasament entre l'oferta i la demanda d'oportunitats de finançament a Barcelona.

Hi va haver consens sobre que els capitalistes de risc locals es mostren cautelosos a l'hora d'invertir en empreses *start-up* locals, sobretot als sectors de “Tecnologia profunda i Ciències de la vida”, que es perceben com a extremadament arriscats. Els finançadors de la ciutat tendeixen a preferir inversions més estables amb rendiments a curt termini. També es va esmentar que els inversors solen analitzar la viabilitat dels projectes utilitzant els mateixos indicadors i mètriques; no obstant això, en el cas de les empreses *startup* de “Ciències de la vida i Tecnologia profunda”, la complexitat de les tecnologies i els processos de desenvolupament llargs fan que els algorismes estàndard no s'apliquin de manera equitativa a aquests sectors.

En concret, al sector dels béns de consum, les empreses van assenyalar que l'obtenció de finançament és més fàcil en les fases de prellavor i llavor a causa de la naturalesa directa dels seus conceptes de negoci, productes tangibles i l'impacte observable en l'economia real. Tot i això, l'accés al finançament per a l'expansió es fa més difícil a mesura que creixen.

Per fer front al dèficit de finançament, els emprenedors solen recórrer al capital de risc internacional. Aquesta estratègia comporta uns reptes. Els finançadors internacionals no proporcionen a les empreses *start-up* el nivell de tutoria i orientació que els emprenedors consideren necessari. Això dificulta la creació de relacions sòlides i el foment de la col·laboració. Tot i així, no es tracta d'una simple disjuntiva entre inversió local i inversió estrangera. La manca d'oportunitats de finançament local impedeix que les empreses *start-up* obtinguin inversió estrangera, perquè els finançadors internacionals esperen la inversió d'aquests actors locals clau a l'ecosistema com a senyal positiu.

Durant el grup de discussió es va tractar el tema del finançament públic procedent de les administracions europea, espanyola i catalana. Els emprenedors tenien opinions fermes sobre les deficiències del finançament públic nacional i local: van citar la manca d'eficàcia, els processos tediosos i les càrregues administratives. Fins i tot van esmentar que els fons de la UE, tot i que la seva obtenció és més competitiva, tenen un accés més fàcil i es gestionen amb més eficàcia.

“Com a director general d'una solució de Màrqueting SaaS a Espanya, he afrontat grans dificultats a l'hora de sol·licitar, justificar i gestionar finançament públic de l'Estat. És molt difícil sol·licitar aquests recursos sense que l'empresa estigui en números verds i generant efectiu, cosa extremadament complicada per a una empresa 'scale-up'. Els processos de sol·licitud són tediosos, fins i tot amb el suport de consultories especialitzades, i la burocràcia interna d'aquests organismes pot trigar uns quants mesos a validar les justificacions tècniques, de manera que s'endarrereixen els pagaments. A més, en molts casos, s'exigeix que una part important de l'ajuda estigui garantida, i això obliga les empreses joves i innovadores, amb recursos molt limitats, a finançar el projecte d'I+D gairebé íntegrament amb els seus propis recursos.”

Eulogi Bordas, director general de Flowbox

Internacionalització

Les dades de l'enquesta posen en relleu que la internacionalització és un repte important per a les empreses *scale-up*. Les empreses *scale-up* de “SaaS” i “Tecnologia profunda i Ciències de la vida” reconeixen que l'accés als mercats globals és crucial per als models de negoci i l'expansió a aquests mercats és un component clau de les seves estratègies empresarials. En el cas de les empreses de “Ciències de la vida”, l'expansió a altres mercats és més important, perquè la inversió necessària per llançar els productes no es pot recuperar únicament a través dels mercats locals.

“És essencial comptar amb professionals amb experiència internacional a l'equip. Aquestes persones entenen les diverses necessitats i expectatives dels clients de diferents països, i hi aporten una perspectiva global. El seu coneixement de les cultures i els mercats internacionals ens permet adaptar millor les estratègies i els productes, i ens fa ser més competitius. En un mercat globalitzat, l'experiència internacional és un actiu inestimable que facilita les connexions amb clients de tot el món, amplia les nostres oportunitats de negoci i garanteix un creixement continu i rellevant.”

Inés Ures, inversora en fase inicial i membre del consell d'administració

Al sector del consum, la majoria de les empreses *scale-up* se centren en el creixement dins dels mercats locals, regionals i nacionals. Aquest enfocament és deu a les complexes normatives i processos que implica l'expansió dels seus productes als mercats internacionals. L'expansió a diferents regions d'Espanya és fins i tot complexa a causa de les diferents normatives sobre etiquetatge d'envasos i normes ecològiques. Al grup de discussió sobre productes de consum, els empresaris van indicar que hi ha algunes excepcions en l'enfocament local d'algunes empreses *scale-up*, especialment en el cas dels països més petits, on la internacionalització és un component fonamental de la seva visió estratègica des del punt de partida. Els participants també van esmentar que les alteracions mundials del comerç, com el Brexit i la guerra d'Ucraïna, han originat reptes operatius, per la qual cosa és més pràctic centrar-se en els mercats locals. Aquest enfocament en el creixement local vol dir que les empreses *scale-up* del sector del consum poden tenir dificultats per assolir la condició d'empresa unicorn.

Regulació

Els participants es van mostrar satisfets amb l'orientació de la legislació, en particular amb la ratificació de la recent Llei espanyola de Start-ups, però van subratllar que hi calen noves millores. Desenvolupar-se amb els requisits administratius i normatius continua sent laboriós i complex, perquè implica múltiples nivells de govern i lleis fiscals intricades.

Tot i que ara és més fàcil crear una empresa *start-up*, la complexitat augmenta considerablement quan fracassa. Per als empresaris és fonamental que hi hagi un procediment de fallida ràpid que els permeti resoldre de seguida les seves dificultats financeres, per poder tornar a començar o passar a noves empreses sense embolics jurídics ni financers prolongats (insolvència exprés).

Un altre suggeriment va ser l'oferta d'avantatges fiscals a les grans empreses per tal d'invertir en empreses *start-up* locals. Això podria potenciar el reciclatge dels beneficis a l'ecosistema local i fomentar-hi les col·laboracions. Pel que fa als impostos, també es va esmentar que algunes reduccions a l'IRPF podrien contribuir a l'augment dels salaris dels perfils tècnics.

Es va anomenar el Regne Unit com a model exemplar quant a regulació i incentius, i se'n va destacar el pròsper ecosistema d'empreses *scale-up*.

“L'impacte de la legislació a les empreses difereix segons la mida, perquè les lleis dissenyades per regular grans empreses acaben tenint un impacte negatiu sobre les més petites. La pèrdua de flexibilitat o l'augment de la càrrega de treball que suposen són algunes de les conseqüències que provoquen, i que ens fan plantejar-nos de vegades, entre altres coses, no sol·licitar ajuts públics.”

Pedro Cladera, director general de IOMED

Conclusions i valoracions

Ma. Julia Prats, professora d'Emprenedoria a l'IESE

Durant l'última dècada, Barcelona ha emergit com l'ecosistema de *start-ups* més gran del sud d'Europa i el segon centre preferit per a emprenedors dins de la Unió Europea. Ara, la regió acull més de 2.100 *start-ups* que, en conjunt, han generat més de 20.000 llocs de treball i una facturació que supera els 2.100 milions d'euros. Aquest ecosistema dinàmic mostra un creixement i desenvolupament significatius, i converteix Barcelona en un centre vibrant d'innovació que atrau tant talent local com internacional. El compromís de la ciutat amb la innovació és clau per al seu èxit, perquè el 91% de les *start-ups* inverteixen en I+D, i més de la meitat tenen patents o sistemes de protecció del coneixement. L'ecosistema inclou diversos sectors, des de la salut digital fins a la logística, i crea oportunitats tant per a empreses consolidades com per a empreses noves. Aquestes companyies no només impulsen avenços tecnològics i científics, sinó que també aborden desafiaments socials urgents, de manera que contribueixen al desenvolupament sostenible i milloren el benestar de la societat. El creixement continu d'aquest ecosistema és fonamental per al futur, i la col·laboració entre tots els actors – associacions, administracions públiques, legisladors i entitats privades – és essencial per garantir-ne l'èxit a llarg termini.

El "2024 Barcelona Global Scale-Up Monitor" proporciona una anàlisi detallada de l'ecosistema emprenedor de Barcelona, identificant tant els punts forts com els reptes que haurà d'abordar. Tot i que l'ecosistema està prosperant, hi ha diverses àrees que requereixen atenció per assegurar-ne un creixement sostingut. Un dels problemes importants és l'accés al capital, particularment per a *start-ups* en fases primerenques. L'informe destaca una disminució en la disponibilitat de finançament, cosa que ha dificultat que les *start-ups* obtinguin el suport financer necessari per créixer. Per abordar-ho, l'informe suggereix reformes en el finançament públic perquè sigui més adaptable i respongui millor a les necessitats de les empreses innovadores. A més, se sol·licita generar més oportunitats d'inversió en les etapes prellavor i llavor, i es recomanen models de coinversió publicoprivada i incentius fiscals atractius com a solucions viables. Millorar el suport financer és essencial per impulsar la propera fase de creixement de l'ecosistema emprenedor de Barcelona.

Un altre repte és l'entorn regulatori, que continua sent un obstacle per als emprenedors. Simplificar els processos de creació d'empreses, reduir el cost dels procediments de fallida i adoptar solucions digitals per agilitzar els tràmits administratius són els passos clau que s'han identificat per crear un entorn més favorable per a la innovació i l'assumpció de riscos. Reduint les barreres burocràtiques, la ciutat pot fomentar un ecosistema més àgil i amigable per als emprenedors, cosa que animarà la creació de nous projectes i n'accelerará el creixement.

La generació i la retenció de talent també són fonamentals per a l'èxit continu de l'ecosistema. Tot i que Barcelona, que és la segona ciutat de la UE amb més emprenedors provinents d'universitats locals i compta amb una base educativa sòlida, l'informe subratlla la importància de la col·laboració entre universitats i empreses per garantir que els programes de formació estiguin alineats amb les necessitats de la indústria. Això ajudarà a fer que el talent local tingui accés a oportunitats de desenvolupament continu i compleixi les demandes d'un panorama empresarial en creixement ràpid. Si s'hi adopta un enfocament inclusiu que contempli diversos perfils, ja siguin sènior, júnior o de gènere divers, Barcelona pot aprofitar el potencial no explotat i abordar l'escassetat de talent a la regió. Un grup de talent fort i divers serà essencial a mesura que les *start-ups* evolucionin cap a empreses escalables i superin les fases inicials.

Un repte important a l'ecosistema emprenedor de Barcelona és la percepció social de l'emprenedoria, particularment la por del fracàs. Tot i el fort esperit emprenedor, el fracàs es percep sovint de manera negativa, cosa que dificulta la innovació i la presa de riscos. L'informe advoca per un canvi cultural on el fracàs es vegi com una oportunitat d'aprenentatge en comptes d'un cop. Això es pot aconseguir promovent l'educació emprenedora a tots els nivells, des de les escoles fins a les universitats, i ampliant els programes de mentoria que donen suport als emprenedors emergents. Els referents i les històries d'èxit també són crucials per transformar aquesta mentalitat. Un canvi cultural cap a la visió del fracàs com a part del camí emprenedor encoratjarà més persones a involucrar-se en projectes de *start-ups* i farà que l'ecosistema sigui més dinàmic i innovador.

La marca ciutat és un altre factor clau per enfortir la posició de Barcelona com a centre emprenedor líder. L'informe emfatitza la importància de mostrar casos d'èxit d'empreses escalables i el seu impacte positiu a la societat. Ressaltant aquestes històries d'èxit, Barcelona pot inspirar futurs emprenedors i atreure tant talent com inversió, la qual cosa milloraria encara més la reputació com a ciutat que fomenta tant el creixement empresarial com el progrés social. Promoure Barcelona com un centre global d'emprenedoria és essencial per mantenir l'avantatge competitiu al mercat internacional.

Finalment, l'informe subratlla la importància de construir xarxes col·laboratives entre emprenedors, inversors, incubadores, parcs científics i altres actors clau de l'ecosistema. Aquestes xarxes són vitals per facilitar l'intercanvi de coneixements, fomentar associacions i accelerar la innovació. A més, el desenvolupament de serveis professionals adaptats a les *start-ups* –com l'assessorament legal, fiscal i administratiu– oferirà un suport crucial en les primeres etapes de desenvolupament empresarial. Enfortir aquestes xarxes permetrà un ecosistema més cohesionat que impulsi la innovació i la col·laboració contínua.

El "2024 Barcelona Global Scale-Up Monitor" ofereix un full de ruta integral pel futur de l'ecosistema emprenedor de Barcelona. Si s'aborden els reptes de finançament, regulació, retenció de talent i necessitat d'un canvi cultural cap a l'adopció de l'emprenedoria, la ciutat pot continuar fomentant la innovació i el creixement. La col·laboració entre tots els actors de l'ecosistema –associacions, administracions públiques, legisladors i entitats privades– és essencial per mantenir l'impuls. A mesura que l'ecosistema continuï creixent, Barcelona no només enfortirà la seva economia local, sinó que també es posicionarà com a actor clau a l'escenari global i impulsarà la innovació empresarial i el progrés social. Aprofitant els punts forts i abordant aquests punts crítics, Barcelona pot consolidar el paper com a centre global líder en emprenedoria i innovació.

2024 Barcelona Global

Scale-Up Monitor[®]

Comitè assessor



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

Participants dels grups de discussió

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

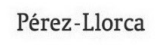
Rafael Valverde
Inbentus
CEO & Co-founder
Deeptech & Life Science

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

Socis corporatius



Socis corporatius protectors



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

Make it happen!



Barcelona
Global