

## FORO ICEX 2025

### *Juntos o revueltos: eficacia, competitividad y competencia en tiempos inciertos*

Mejorar la escalabilidad de las startups europeas es un prerequisite para competir internacionalmente. La fragmentación del mercado fue el primer tema tratado en este taller y es que 27 países, cada uno con su regulación, dificultan este crecimiento, aunque las herramientas digitales y una generación más internacional de emprendedores ayudan. Además, la regulación europea, aunque compleja, protege estándares locales. Multiverse, Submer y Sateliot destacaron la necesidad de conocer en profundidad los mercados y actuar unidos frente a competidores globales. En financiación, se cuestionó la lentitud burocrática y se pidió un cambio cultural que acepte la importancia de la capitalización, además de que las administraciones públicas actúen como clientes, arrastrando a los inversores. Finalmente, se subrayó la importancia de que la colaboración empresarial con las infraestructuras públicas y con los centros tecnológicos esté siempre orientada al mercado. El mensaje final fue claro: Europa tiene talento y tecnología, pero necesita una narrativa común para que sus startups crezcan sin tener que emigrar.

Para facilitar esa adaptación al cambio, ICEX proporciona información, inteligencia de mercado y programas de consultoría estratégicas a las empresas.



María Ortiz Aguilar, consejera económica y comercial en Bruselas (moderadora), Francisco Javier Ponce, director general de la Sociedad Española de Transformación Tecnológica (SETT), Iraia Ibarzabal, Chief Growth Officer de Multiverse Computing, Pol Valls Soler, fundador de Submer, y Jaume Sanpera, CEO de Sateliot abordaron una de las paradojas más persistentes del emprendimiento tecnológico europeo: cómo escalar sin fragmentarse y cómo competir sin desdibujarse.

La fragmentación del mercado europeo fue el primer elefante en la sala. Javier Ponce, director de la Sociedad Española de Transformación Tecnológica, lo abordó con franqueza: “Seguimos siendo 27 países, eso no va a cambiar de un día para otro”. Pero también apuntó a una transformación silenciosa: el uso de herramientas digitales para tender puentes y una generación de emprendedores que ya no ve el inglés como barrera. Ponce también defendió la regulación europea, que sirve de protección ante el aterrizaje de actores que podrían no respetar los estándares continentales.

Las startups presentes —Multiverse Computing, Submer y Sateliot— ofrecieron una visión desde la trincheras. Iraia Ibarzabal, de Multiverse, subrayó la importancia de conocer en profundidad el mercado local “no solo a nivel país, sino sectorial”, mientras que Pol Valls, de Submer, fue directo en su afirmación de que, para competir con las empresas “hiperescalares”, Europa debe hacerlo al son del “todos a una”. Jaume Sanpera, de Sateliot, lo resumió con una ironía reveladora: “En Europa hay dos tipos de países: los que son pequeños y los que no saben que lo son”.

El segundo bloque, dedicado a la financiación, puso al descubierto una tensión estructural: la cultura de la subvención frente a la necesidad de capitalización. Ponce fue contundente: “Una cosa es una ayuda, otra es financiación. Y no hemos hecho aún el cambio cultural que implica preferir el 10% de algo grande al 100% de algo que no vale nada”. Las startups coincidieron en la necesidad de ser ágiles y ambiciosos. Ibarzabal destacó la rapidez de inversores norteamericanos frente a la burocracia europea, mientras Sanpera explicó que “necesitas un año desde que el BEI te dice que sí hasta que se firma”. Valls, por su parte, pidió que las administraciones públicas actúen también como clientes, pues arrastran a los inversores.

El tercer eje, los ecosistemas, mostró un consenso: las infraestructuras públicas y la colaboración con centros de investigación son esenciales, pero deben estar orientadas al mercado. “No se trata solo de investigar, sino de aplicar”, dijo Ibarzabal. Valls añadió que “la sostenibilidad debe ser un criterio de compra pública”, mientras que Ponce defendió el potencial de los centros tecnológicos españoles y la importancia de los “sandboxes” regulatorios.

La conclusión que emerge del taller es que Europa tiene talento, tecnología y ambición, pero le falta una narrativa compartida que permita a sus startups crecer sin estar obligadas a cruzar el Atlántico. Como dijo uno de los ponentes, “o nos unimos, o no llegaremos”.

Puedes ver el vídeo completo del taller pinchando [aquí](#):

Editado  
ICEX España Exportación  
e Inversiones, E.P.E.

17/01/2026. Madrid

NIPO 224250644

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso. ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

**Información y atención al cliente**  
913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)

<https://www.icex.es/es/contacto>

Para buscar más información sobre mercados exteriores

<https://www.icex.es/es/buscador>