

FORO ICEX 2025

Vamos a más: estrategias paneuropeas para el éxito (Scale-ups) “THINGS TO WATCH”

En el mundo de las *startups*, escalar no es una opción: es una necesidad. Pero en España, ese salto de la promesa al liderazgo global sigue siendo una carrera de obstáculos. Aunque el país ha logrado posicionarse como el cuarto ecosistema europeo en número de *startups*, el paso de la fase inicial al crecimiento sostenido, la transición de *startup* a *scale-up*, sigue siendo una travesía incierta. Las cifras son elocuentes: mientras que España representa un porcentaje significativo de las *startups* europeas, su peso cae drásticamente cuando se analiza el número de empresas en fases avanzadas de crecimiento.

Sin embargo, la inyección sin precedentes de fondos europeos y la creciente madurez del ecosistema inversor están mejorando ese panorama. La sostenibilidad, lejos de ser un añadido, se reveló durante este encuentro como el núcleo estratégico de las *scale-ups*, que ven en ella no solo una ventaja competitiva, sino una razón de ser.

ICEX apoya a las *scale-ups* españolas en su búsqueda de clientes y contrapartes internacionales, poniendo a disposición del emprendimiento español todos sus programas y acciones internacionales, así como la red de oficinas económicas y comerciales en más de 100 destinos internacionales.



En este encuentro moderado por José María Blasco, director ejecutivo de Crecimiento y Competitividad de ICEX, tres de los nombres más representativos del emprendimiento tecnológico español —Clikalia, Cabify y Holaluz— compartieron sus trayectorias, desafíos y visiones sobre el futuro del ecosistema innovador en España y Europa. Alister Moreno, Juan de Antonio y Carlota Pi, fundadores y líderes de estas compañías, coincidieron en que el país ha logrado consolidar un ecosistema vibrante de *startups*, pero aún se enfrenta a barreras estructurales para convertirlas en líderes globales.

La conversación giró en torno a cuatro ejes: talento, financiación, alianzas y escalado. Todos ellos, según los ponentes, requieren una intervención más decidida tanto del sector público como del privado. La fragmentación regulatoria europea, la escasa participación bancaria en fases tempranas y la falta de contratos públicos para empresas emergentes son los principales cuellos de botella.

Alister Moreno lo resume con claridad: “España es un gran país generador de *startups*, pero donde más les cuesta es en la fase de aceleración y crecimiento”. La falta de rondas de financiación superiores a los 100 millones de euros, la escasa participación de la banca tradicional y la dificultad para cerrar contratos son algunos de los factores que frenan ese salto. En el contexto actual de una nueva estrategia oficial UE para startups y scaleups, es clave la labor de entidades como ICEX o ESTech para garantizar que el peso de España en el diseño de la agenda europea sea el que nos corresponde por startups, talento y cifras.

Juan de Antonio añade una capa más al diagnóstico: la fragmentación regulatoria. “La mayor complejidad que hemos vivido ocurre incluso más dentro de nuestras propias fronteras que en Europa”, afirma. En un sector como el de la movilidad urbana, la escalabilidad se convierte en una quimera. A esto se suma la incertidumbre jurídica, que disuade tanto a inversores como a emprendedores. Frente a este panorama, el papel del sector público se vuelve crucial. No solo como financiador, sino como cliente. “Más contratos y menos subvenciones”, propone Moreno, en una llamada a que las administraciones actúen como tractores del ecosistema.

Carlota Pi resalta que “la sostenibilidad no es un añadido, es el núcleo de nuestro modelo de negocio”. Su empresa, que conecta productores de energía verde con consumidores a través de una plataforma tecnológica, ha evitado más de tres millones de toneladas de CO₂ y lidera rankings internacionales. Pero incluso con ese historial, pocos de sus clientes han recibido las ayudas prometidas. “La ejecución es el gran cuello de botella”, denuncia.

Y, sin embargo, hay motivos para el optimismo. España vive un momento excepcional de disponibilidad de capital público y privado. Varios fondos están dispuestos a asumir más riesgos y a acompañar a las *scale-ups* en rondas de gran tamaño. La clave, según Pi, es la velocidad: “un proceso de inversión no puede durar nueve meses. Eso es un embarazo”.

El talento, por su parte, no escasea, pero es difícil retenerlo. Las *scale-ups* compiten con multinacionales extranjeras y con sus propias limitaciones estructurales, con una alta rotación y un teletrabajo que no siempre fideliza. “Hay que aceptar que no todo el mundo está hecho para este ritmo”, reconoce Pi. La solución pasa por culturas corporativas sólidas, con propósito y autonomía.

El mensaje final es claro: España tiene los ingredientes para convertirse en una potencia tecnológica europea. Pero necesita una receta más ambiciosa, coherente y ejecutiva. Como advirtió Juan de Antonio, “si no animamos a que surjan estas empresas y crezcan, vendrán de fuera y nos comprarán”. Escalar o ser escalado. Esa es la cuestión.

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

17/0/2026. Madrid

NIPO 224250205

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>



ICEX