



Scaleup
Spain
Network

Scaleup Spain Network

Impacto de
Scaleups
en la economía
de España

DICIEMBRE 2022



Índice

- 1.** Introducción
- 2.** Resumen ejecutivo
- 3.** Características de las scaleups españolas
- 4.** Análisis de impacto

Introducción

- 1.1** Sobre Scaleup Spain Network
- 1.2** Objetivo y motivaciones
- 1.3** Metodología

1. Introducción

1.1 Sobre Scaleup Spain Network

El programa **Scaleup Spain Network** es una iniciativa creada por la **Fundación Innovación Bankinter, Endeavor y Wayra** para apoyar y conectar scaleups. En nuestro país existe mucho apoyo para empresas en etapas tempranas, pero hay una clara necesidad en la etapa de escalado, que es donde mayor impacto producen.

El objetivo del programa es ayudar a scaleups en su proceso de maduración y transformación a través de la anticipación de los retos que se encontrarán a lo largo del camino y el desarrollo de sus fundadores y equipo directivo, así como la creación de una red de colaboración entre los fundadores para establecer vínculos, compartir sus experiencias y aprender juntos.



fundación
innovación
bankinter.



endeavor



W wayra
Telefónica Innovation

1.2 Objetivo y motivaciones

Aunque el impacto de las startups ha sido estudiado extensivamente tanto a nivel internacional como en España (aunque en menor medida) existe una prácticamente total ausencia de información dentro de nuestras fronteras sobre el papel que juegan las scaleups en España. Con el fin de identificar el impacto de estas compañías en la economía y de asistir en la toma de mejores y más informadas decisiones, en 2021 nació la primera edición del presente estudio.

El informe de 2022 demuestra, una vez más, el papel clave que desempeñan este tipo de compañías en la creación de riqueza y de empleo en nuestro país, así como en la construcción de un tejido empresarial robusto y competitivo a nivel global.

¿Somos conscientes del impacto que tienen las scaleups en la economía española y en la creación de empleo en nuestro país? ¿Hay suficiente apoyo para ellas en España?

1. Introducción

1.3 Metodología

Definiciones

STARTUP: Entendemos como startup una estructura empresarial orientada a conseguir un negocio escalable y repetible con capacidad para crecer muy rápido - normalmente- a través de tecnología e innovación.

SCALEUP: Para los efectos del presente estudio, se define scaleup como aquella startup que ya ha dado el siguiente paso en su camino, marcado por un límite inferior de un millón de euros de facturación y/o una inversión superior al millón de euros. Para poder hacer un análisis más granular de las diferentes fases por las que pasa una scaleup, se ha decidido hacer una subdivisión en función de la facturación media, y que permite caracterizar mejor la muestra y comprender sus particularidades:

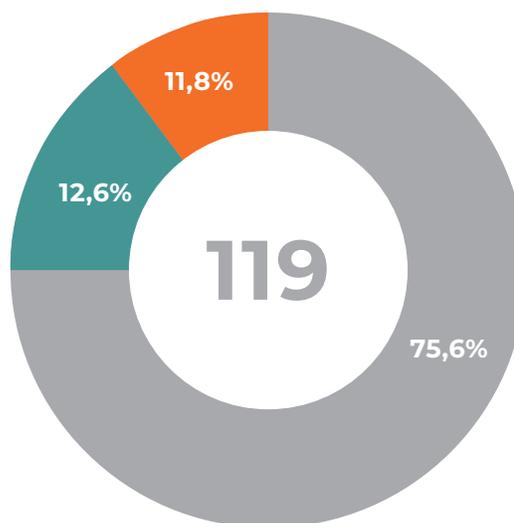
SCALER (1-10M€ facturación):
Son compañías que inician la transición a scaleups, y que para caracterizarlas se considera que la facturación media de los últimos 3 años es superior a 1M€ e inferior a 10M€.

GROWTH (10-50M€ facturación):
Se trata de compañías que ya están en pleno proceso de crecimiento, pero que aún no han alcanzado la última fase de las scaleups. Para caracterizarlas, se considera que la facturación media de los últimos 3 años es superior a 10M€ e inferior a 50M€.

ROCKET (Más de 50M€ facturación):
Las pocas compañías que alcanzan la última etapa de crecimiento. Para caracterizarlas, se considera que la facturación media de los últimos 3 años es superior a 50M€.

En la edición de 2022 del Informe han participado 119 compañías, cuya distribución ha sido la siguiente, atendiendo a dicho criterio: **14 Rockets, 15 Growth y 90 Scalers.**

Distribución de empresas por tipo:



- Scaler
- Growth
- Rocket

1. Introducción

1.3 Metodología

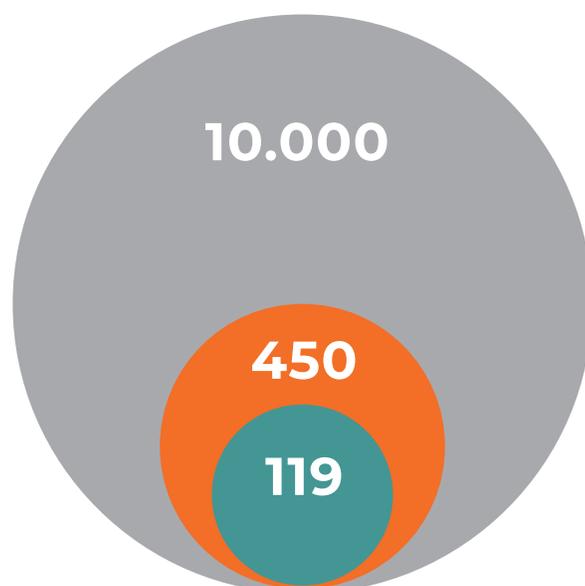
Alcance

Según las estimaciones del **Observatorio de Startups de la Fundación Innovación Bankinter**, en España hay aproximadamente 450 scaleups. Para obtener una muestra significativa se lanzó una encuesta dirigida a este colectivo entre los meses de mayo y julio de 2022, obteniéndose 119 respuestas válidas, con diversos tipos y tamaños de empresa representativos.

Los resultados expuestos en este informe se basan exclusivamente en los datos cedidos de manera voluntaria por las 119 compañías participantes. En el caso de los datos de empleo indirecto, son las mismas scaleups las que han facilitado este dato, sin que se haya hecho un cálculo a nivel sectorial.

Los datos de la encuesta de 2022 no pueden ser directamente comparados o extrapolados sobre los obtenidos para el informe del año previo, ya que no sólo ha habido más empresas incluidas en el estudio en 2022 (119 vs. 91), sino que ha habido compañías que respondieron en 2021 y no en 2022 y viceversa.

En los cuadros de detalle se han omitido aquellas agrupaciones que muestran menos de 3 compañías, para evitar su posible identificación.



- Universo de startups en España
- Universo de scaleups en España
- Respuestas de encuesta

1.4 Agradecimientos

El equipo de **Scaleup Spain Network** quiere agradecer especialmente su contribución a las **119 empresas participantes**, ya que han sido enormemente generosas al compartir información corporativa sensible (que por supuesto luego ha sido debidamente anonimizada) y dedicar una parte de su tiempo a un objetivo común: ofrecer ayuda para comprender las características y desafíos que tienen las scaleups en España, con el fin de demostrar su importancia estratégica clave para el país e incrementar el apoyo que reciben.

Resumen ejecutivo

2. Resumen ejecutivo

Scaleup Spain Network, la iniciativa de Fundación Innovación Bankinter, Wayra y Endeavor, lanza la segunda edición del informe **“El impacto de las scaleups en la Economía de España”** con el fin de cuantificar la aportación de este tipo de compañías a la creación de riqueza y empleo en nuestro país, analizar sus rasgos particulares e identificar los principales retos a los que se enfrentan.

Acerca de los datos

Los resultados se basan en las respuestas de los fundadores de 119 scaleups - aproximadamente el 25% del universo total de scaleups en nuestro país, según el Observatorio de Startups de Fundación Innovación Bankinter, que han facilitado sus datos de internacionalización, facturación y empleo directo e indirecto de 2020-2022. En el plano cualitativo, han hablado de los principales retos a los que se enfrentan sus scaleups.

Al igual que en la primera edición del informe, se ha dividido a las scaleups en tres grandes grupos, según su facturación: **Scalers (Facturación 1M€ - 10M€); Growth (Facturación 10M€ - 50M€) ; Rocket (Facturación > 50M€).**

Un crecimiento muy superior al resto de empresas.

En 2021 las scaleups españolas tuvieron un incremento de facturación de más del 96% sobre el año anterior (en comparación con la cifra récord de 17,9% alcanzada por la totalidad de las empresas españolas en ese mismo periodo)¹. En 2022, esperan incrementar de media casi un 55% su facturación, siendo las compañías en fase Growth y Scaler las que prevén mayores crecimientos (+169% y 114% respectivamente).

Las scaleups, catalizadoras de empleo.

En 2021, las 119 scaleups objeto de este estudio crearon 18.000 puestos de trabajo directos, lo que supone un crecimiento de 86% respecto a 2020. Este crecimiento es diferente según la tipología de scaleup, siendo las Rocket las que registraron mayor crecimiento de los puestos directos con respecto a 2021 (+103%), seguidas de las Scalers (+91%) y las Growth (+23%). El 94% de estas posiciones las ocupan perfiles cualificados (con Formación Profesional o Universitaria). Al mismo tiempo, se crearon 496.500 empleos indirectos, el 99% de ellos por las empresas de tipo Rocket, lo cual supone casi un 40% más que en 2020.

El impacto agregado de generación de empleo de 119 scaleups españolas es de más de 514.500 puestos de trabajo en 2021, muy concentrados en las empresas de mayor envergadura, las Rocket.

En 2022 las scaleups españolas prevén generar casi 850 mil puestos de trabajo (directos e indirectos), lo que supone un crecimiento del 60% del empleo generado en un solo año. El mayor crecimiento en generación agregada de empleo lo registran las compañías Scaler (+70%), probablemente porque son las que mayor recorrido de crecimiento tienen.

Las scaleups, players globales.

De media las scaleups en España operan en 14 países. Su principal mercado es el doméstico, seguido del mercado anglosajón (Estados Unidos y Reino Unido principalmente) y a cierta distancia, México. En sus planes de expansión se encuentran (por orden de prioridad) Alemania, Estados Unidos, Reino Unido, Italia y Francia.

¹ INE

2. Resumen ejecutivo

El poder de atracción de las scaleups sobre los inversores.

Las 119 scaleups que participaron en esta edición captaron un total de 6.936M€ hasta la fecha y prevén captar 2.317M€ en los próximos años .

El origen de la inversión ha sido España y Europa, pero la proporción de inversores españoles se reduce sensiblemente cuando se trata de las perspectivas de las siguientes rondas, típicamente más grandes, en favor de inversores de Europa y Norteamérica, principalmente.

La diversidad, una asignatura pendiente de las scaleups.

Sólo un 21% de las empresas analizadas cuentan con mujeres en el equipo fundador, observándose una tendencia decreciente de mujeres en los equipos fundadores de empresas más jóvenes. En cuanto a la diversidad en los equipos directivos, la media son 2,5 mujeres, este número crece en cada fase de la empresa hasta más de 7 en las compañías Rocket.

España, un ecosistema multinodal con hubs emergentes.

Las scaleups que han participado en esta edición del estudio se concentran principalmente en Comunidad de Madrid (35,3%) y Cataluña (28,6%), seguidas de Comunidad Valenciana (16%), Andalucía (5,9%) y País Vasco (4,2%). Las regiones con mayor previsión de crecimiento son Andalucía, Galicia y Comunidad Valenciana.

Las scaleups españolas tienen entre 4 y 7 años de antigüedad.

Sólo un 19,3% de las scaleups que han participado en esta edición han sido fundadas entre 2019 y 2022. Si esta información se segmenta por el tipo de compañía, vemos que las compañías Rocket (facturación > 50M€) tienen de media 8,3 años de edad, las Growth 6,5 y las scalers 4,6.

Los retos de las scaleups evolucionan al ritmo de su crecimiento.

Así como en las fases iniciales de hipercrecimiento los desafíos están más en el desarrollo del producto, la internacionalización y la captación de capital, en los estados de madurez posteriores la captación de más y mejor talento toma relevancia.

Características de las scaleups españolas

3.1 Por tamaño

3.2 Por industria/sector

3.3 Por ubicación

3.4 Por género

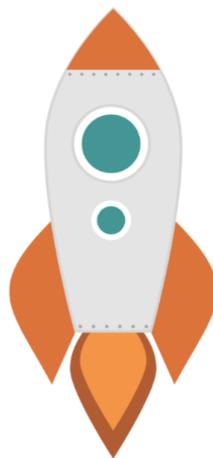
3.5 Por antigüedad

3. Características de las scaleups españolas

Para comprender mejor las características de las scaleups españolas es importante cualificar la muestra obtenida de **119 compañías**:

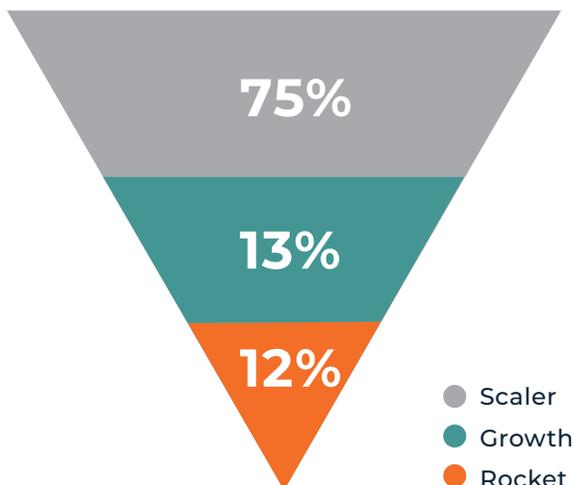
3.1 Por tamaño

En primer lugar, se ha realizado un análisis de los diferentes segmentos de las compañías según su **facturación media** de los últimos 3 años, lo que nos permite conocer los **diferentes escalones de tamaño/madurez** de dichas compañías:



- 14** **ROCKET**
Facturación media 3 años > **50 M €**
- 15** **GROWTH**
Facturación media 3 años > **10 M €**
- 90** **SCALER**
Facturación media 3 años > **1 M €**

Tal como se puede apreciar, en un ecosistema relativamente poco maduro como el español, la mayor parte de las compañías se ubican en la base de la pirámide (las denominadas “Scaler”), y sólo unas pocas acaban llegando al último nivel de madurez (las denominadas “Rocket”):



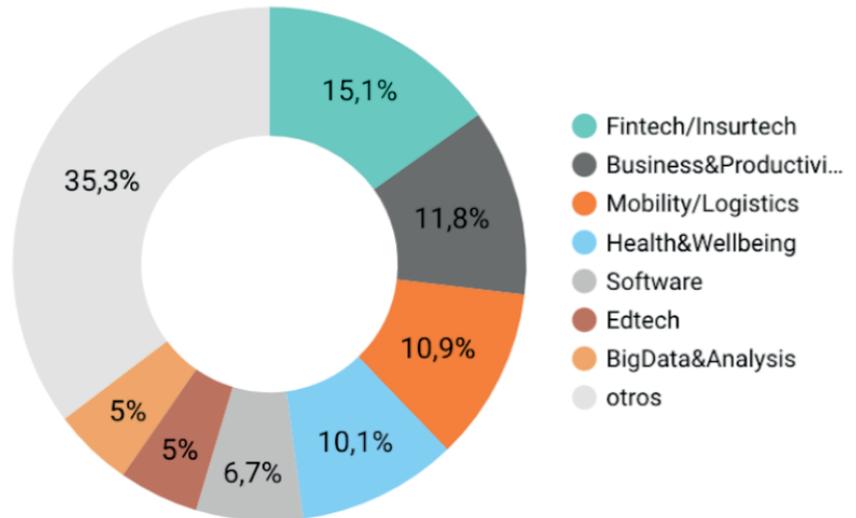
Esta distribución es coherente, y tal como se esperaba, sigue el formato de un embudo, aunque **en 2022 se percibe un importante aumento de compañías en fase intermedia** (Growth). Esto supone que cuanto más avanzan a lo largo del proceso de maduración (representado por las fases del embudo), mayor valor generan.

3. Características de las scaleups españolas

3.2 Por industria/sector

El análisis de las compañías desde la perspectiva del sector en el que desarrollan su actividad supone un **ligero predominio de los sectores de Fintech/Insurtech, Business & Productivity y Mobility & Logistics**, lo que resulta coherente con los sectores que más inversión atraen en España (aunque porcentualmente el puesto de fintech como sector número 1 de scaleups en España no encaja exactamente con el de las startups en general, donde el sector ocupa el tercer o cuarto puesto).

Distribución de empresas por sector/industria

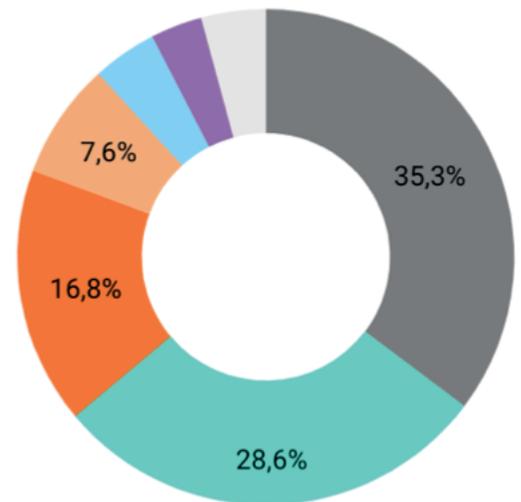


Sector	Peso
1. Fintech/Insurtech	15,1 %
2. Business&Productivity	11,8 %
3. Mobility/Logistics	10,9 %
4. Health&Wellbeing	10,1 %
5. Software	6,7 %
6. BigData&Analysis	5,0 %
7. Edtech	5,0 %
8. Retail	4,2 %
9. Travel/Tourism	3,4 %
10. RealEstate/Proptech	3,4 %

3. Características de las scaleups españolas

3.3 Por ubicación

La perspectiva de ubicación arroja un resultado claro de concentración en **Comunidad de Madrid y Cataluña** (por ese orden), seguidos por la Comunidad Valenciana, y otros nodos secundarios de menor tamaño (<6%) como Andalucía o País Vasco. Esto apoya y confirma la perspectiva de captación de fondos, donde entre el 85% y el 95% de los fondos según año se concentran en Barcelona y Madrid.



Distribución de empresas por ubicación

	Región	Peso ▾
1.	Comunidad de Madrid	35,3 %
2.	Cataluña	28,6 %
3.	Comunidad Valenciana	16,0 %
4.	Andalucía	5,9 %
5.	Other	5,0 %
6.	País Vasco	4,2 %



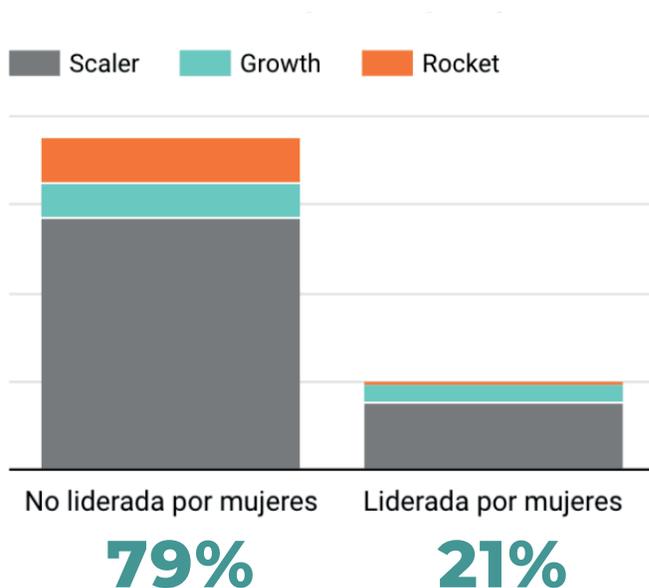
3. Características de las scaleups españolas

3.4 Por género

Cuando se realiza el análisis desde una perspectiva de género, resulta patente todo lo que queda por avanzar en este sentido, con una mayoría de casi el 80% de las compañías en las que no hay ninguna mujer en el equipo de fundadores. **Cabe además destacar que en 2022 sí se cuenta con una compañía tipificada como “Rocket” entre las que tienen al menos una mujer en su equipo fundador.**

Distribución de empresas por género

#Lideradas por mujeres **25**



Las compañías creadas en el último periodo (2019-2022) parecen tener un porcentaje inferior de mujeres en sus equipos fundadores

Otro factor interesante es comprender, dentro de las compañías lideradas por mujeres, si es algo que crece o decrece con el tiempo, por lo que se han analizado las compañías lideradas por mujeres en función de su año de creación, y ,paradójicamente, con la muestra analizada, **las compañías creadas en el último periodo (2019-2022) parecen tener un porcentaje inferior de mujeres en sus equipos fundadores**, habiendo más compañías en la franja más antigua .

Antigüedad	% lideradas por mujeres
1. 2019-2022	28 %
2. 2016-2018	40 %
3. 2011-2015	32 %

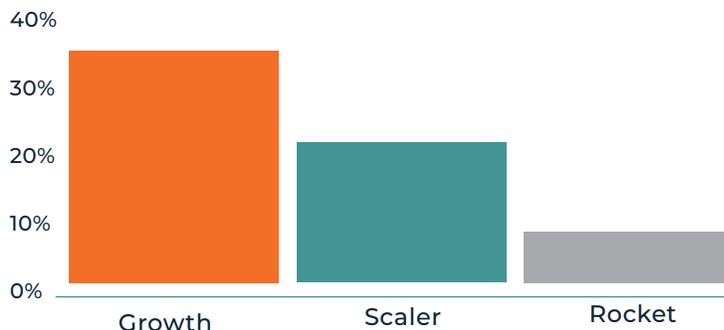
3. Características de las scaleups españolas

Visto de otra forma y por tipos de compañías, aunque de media hay un 21% de compañías lideradas por mujeres (o que cuentan entre sus fundadores con una), parece que las compañías de tipo Growth son con diferencia las que mayor porcentaje de mujeres tienen entre sus fundadores.

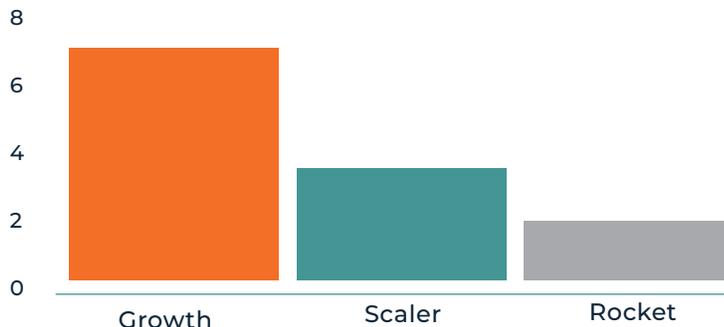
Por otro lado, como novedad en la encuesta de 2022, se les preguntó a las compañías cuántas mujeres tenían de media en sus equipos directivos y, aunque el dato no es comparable (dado que sólo tiene en cuenta el tamaño medio del equipo directivo), **se observa que hay muchas más mujeres en los equipos directivos de las Rocket** (algo por otro lado coherente, dado que por su tamaño seguramente cuentan con equipos directivos más grandes).

Distribución de empresas con mujeres fundadoras

#Mujeres fundadoras **21%**



Distribución de empresas con mujeres directivas



Carlota Pi

Cofundadora y Presidente Ejecutiva de Holaluz

“

Desde Holaluz proponemos un modelo de empresa en el que las personas puedan desarrollarse de forma holística. Esto significa proporcionar todas las herramientas necesarias para que los empleados puedan hacer un uso responsable de su flexibilidad, autonomía y talento para desarrollar sus responsabilidades, así como poderlas combinar con su vida personal.

Todo ello ha contribuido a hacer de Holaluz una empresa prácticamente paritaria, a todos los niveles de decisión y en todos los equipos. Una situación de la que presu- mimos y que se ha generado de forma totalmente orgánica. Solamente existe un equipo en el que ha sido, y sigue siendo, necesario aplicar cuotas, el de Tecnología, donde la compañía ha puesto el foco para convertirse en 100% paritaria.

Las personas tenemos incorporado un sesgo, producto de nuestras vivencias y nuestras condiciones. El mundo actual está hecho a la medida de los hombres blancos heterosexuales del primer mundo, y no pertenecer a este modelo genera dificultad. Por ello, las personas fuera de este estereotipo necesitamos crear otra realidad introduciendo un sesgo positivo en el sistema a través de cuotas con meritocracia. Incluso en la universidad, donde la brecha de género en las STEAM sigue siendo muy alta.”



holaluz

El objetivo de Holaluz es conseguir un mundo que se mueva 100% gracias a la energía verde. Un propósito que la compañía activa conectando personas a la energía verde, ofreciendo energía 100% renovable, precios justos que se convierten en ahorros medios del 10% gracias al uso intensivo de la tecnología y poniendo el cliente en el centro, estableciendo una relación de confianza mutua.

Creada con la convicción de que una empresa puede ser una herramienta para cambiar el mundo, Holaluz lidera la transformación del sector energético español con una clara apuesta por la generación distribuida como nuevo modelo, siendo líderes en no solo números, sino en innovación de producto y servicio. Holaluz ha sido la primera empresa eléctrica del mercado español en avanzar a la compensación simplificada lanzando Holaluz Cloud, un sistema que permite descontar de la factura de la luz los excedentes, es decir, la energía sobrante que producen las placas solares de los clientes y que no puede consumirse en el momento. Dentro de su estrategia, Holaluz propone un modelo de empresa en el que las personas puedan desarrollarse de forma holística. Esto quiere decir proporcionar todas las herramientas para que las personas puedan tener flexibilidad y autonomía para desarrollar sus responsabilidades, así como poderlas

combinar con su vida personal. Ejemplos de ello son el trabajo por objetivos y la flexibilidad horaria. Todo ello ha contribuido a hacer de Holaluz una empresa prácticamente paritaria, a todos los niveles de decisión y en todos los equipos.

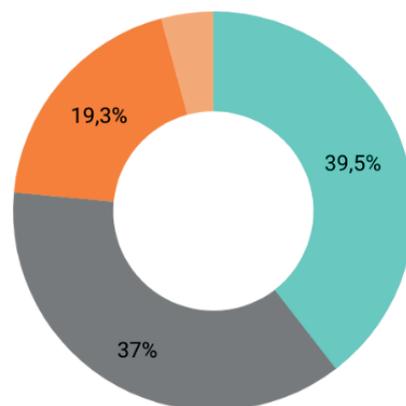
Todo ello ha hecho que Holaluz fuera la primera eléctrica europea en recibir la certificación B Corp, un sello que engloba a más de 2.400 empresas de 50 países que, más allá de generar ganancias económicas, innovan para maximizar su impacto positivo en los empleados, en las comunidades donde sirven y en el medio ambiente. Holaluz es empresa fundadora de Capitalismo Consciente en España, una filosofía que reconoce el innato potencial de los negocios para tener un impacto positivo en el mundo.

Holaluz se situó en 2020 en el número 1 del ranking mundial de ESG en compañías eléctricas de Sustainalytics, agencia líder mundial en investigación y calificaciones de ESG y gobierno corporativo. En enero de 2022, la compañía fue reconocida como una de las empresas con mejor calificación en riesgo ESG dentro de las categorías de industria y región.

3. Características de las scaleups españolas

3.5 Por antigüedad

Otra perspectiva interesante supone analizar la antigüedad media de las compañías scaleups en España que, aunque hay una cierta dispersión de resultados, se puede apreciar que aproximadamente **la mitad de las scaleups en España tienen entre 4 y 7 años de antigüedad**, o lo que es lo mismo, fueron creadas en el periodo de entre 2011 (edad media 7,3 años) y 2018 (edad media 4 años).



- Previo a 2011
- 2011/2015
- 2016/2018
- 2019/2022

Distribución de empresas por año de fundación

	Antigüedad	Media Antigüedad	Peso
1.	Previo a 2011	14,2	4,2 %
2.	2011-2015	7,3	39,5 %
3.	2016-2018	4,0	37,0 %
4.	2019-2022	1,4	19,3 %

Si esta información se segmenta por el tipo de compañía, se obtiene un dato interesante para cualificar a cada segmento: la antigüedad media y que ayuda a tipificar mejor cada una de ellas.

Antigüedad media por tipo de scaleup

SCALER 4,6
GROWTH 6,5
ROCKET 8,3

La mitad de las scaleups en España tienen entre **4 y 7 años de antigüedad**

Análisis de impacto

4.1 El impacto de las scaleups en la generación de riqueza

4.2 El impacto de las scaleups en el empleo

4.3 El impacto de las scaleups en inversión

4.4 Análisis de desafíos

4. Análisis de impacto

Una vez caracterizadas las compañías de la muestra del año 2022, es necesario comprender de forma cuantitativa su impacto en dos de las variables más importantes para cualquier ecosistema: generación de riqueza (mediante el análisis de sus ingresos) y empleo (tanto directo como indirecto).

4.1 el impacto de las scaleups en la generación de riqueza

El primer factor macro para entender el impacto de las scaleups en la generación de riqueza en España durante 2022 es identificar la evolución agregada de su facturación en los 3 últimos años. Como se puede ver, el impacto del COVID durante el año 2020 se hizo notar, ya que **en 2021 las scaleups españolas tuvieron un incremento de facturación de más del 96% sobre el año anterior, cifra que contrasta con el dato que ofrecía el INE, donde en el mismo periodo el incremento de facturación de las empresas españolas en su totalidad había alcanzado la cifra récord de 17,9%**. Y una vez iniciada la senda de crecimiento, las previsiones de facturación (hay que recordar que la muestra se tomó a mitad de 2022) son muy positivas, con un crecimiento de casi el 55% en facturación, hasta llegar a los 6.450M€ generados por sólo 119 compañías.

En 2021 las scaleups españolas tuvieron un incremento de facturación de más del 96% sobre el año anterior, cifra que contrasta con el dato que ofrecía el INE, donde en el mismo periodo el incremento de facturación de las empresas españolas en su totalidad había alcanzado la cifra récord de 17,9%

	2020	2021	2022 (prev)
Evolución de facturación anual	Facturación	Facturación	Facturación
	2.122,9 M €	4.165,7 M €	6.450,9 M €

Para comprender mejor la capacidad de generación de ingresos de estas compañías se analiza la media de facturación dentro de la muestra de 119 compañías, donde aflora **una facturación media por scaleup de 35,7M€**. Sin embargo, este dato es poco representativo, ya que mezcla los diferentes estados de madurez de las compañías.

Las scaleups españolas facturan de media **35,7M€**.

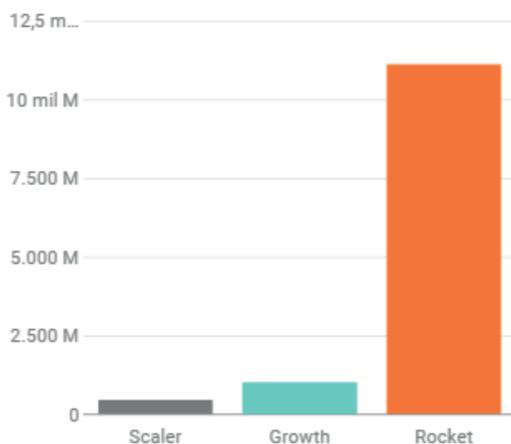
Facturación Media
35.7 M €

4. Análisis de impacto

Por tipo de empresa

Para poder tener una imagen más aproximada a la realidad del impacto en generación de riqueza de las scaleups es imprescindible segmentar la información en función del tipo de compañía, ya que como se irá viendo a lo largo del informe, se trata de empresas muy diferentes entre sí.

Si se analiza el agregado de facturación de los años 2020-2022 (estimación), la distribución es la siguiente:



Como era previsible, la mayor parte de la facturación la acumulan las de tipo “Rocket” (a pesar de ser el segmento más pequeño de la muestra), con un crecimiento exponencial frente a las anteriores.

En cuanto a su evolución, se percibe en las siguientes dos tablas que, **a pesar de la pandemia de 2020, las scaleups españolas en general en 2021 fueron capaces no sólo de mantener sino de crecer de forma importante en facturación.** Además, las perspectivas de cierre de facturación de 2022 son enormemente positivas, con incrementos de entre el 46% para los Rockets al 169% sobre 2021 para las empresas de tipo Growth.

A pesar de la pandemia de 2020, las scaleups españolas fueron capaces **no sólo de mantener sino de crecer de forma importante en facturación 2021.**

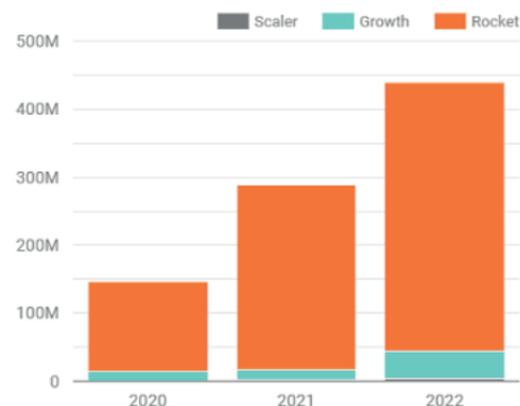
Suma total de facturación anual por tipo

Total Rockets
11,17 mil M €

Total Growth
1.056,8 M €

Total Scalers
516,7 M €

Evolución de la facturación anual por tipo de empresa



4. Análisis de impacto

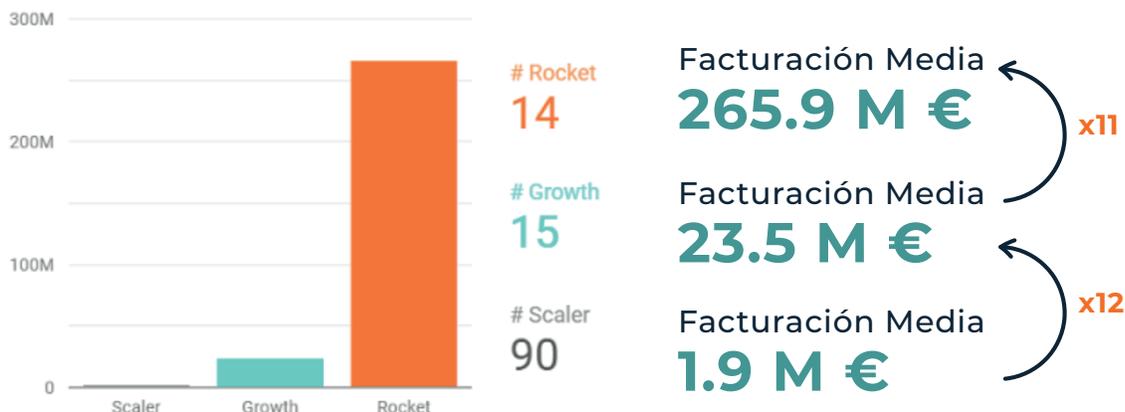
Evolución de la facturación anual por tipo de empresa

	2020	2021	2022 (prev)
ROCKET	Facturación 1.842,9 M €	Facturación 3.749,2 M € 105.9%	Facturación 5.528,9 M € 45.7%
GROWTH	Facturación 200,5 M €	Facturación 232,2 M € 15.8%	Facturación 624,2 M € 168.9%
SCALER	Facturación 79,5 M €	Facturación 139,3 M € 75.2%	Facturación 297,8 M € 113.7%

En el cuadro anterior también es destacable el hecho de que, aunque en 2021 las que más crecieron porcentualmente fueron las Rocket, en 2022 la previsión indica que éstas serán las que menos crecerán, y que dicho crecimiento será liderado por las empresas de tipo Growth (que amplían mucho su diferencial de facturación con las Scaler).

Quizás uno de los elementos más interesantes para comprender mejor las scaleups españolas es a través de su facturación media:

Media agrupada de facturación anual por tipo



4. Análisis de impacto

Tal como se muestra en el cuadro anterior, **hay un salto de tamaño de 12 veces cuando una Scaler se transforma en Growth, y de 11 veces cuando una compañía de tipo Growth se convierte en Rocket.** Las facturaciones medias ayudan a tipificar mejor cada tipo de compañía y a construir una radiografía de las mismas.

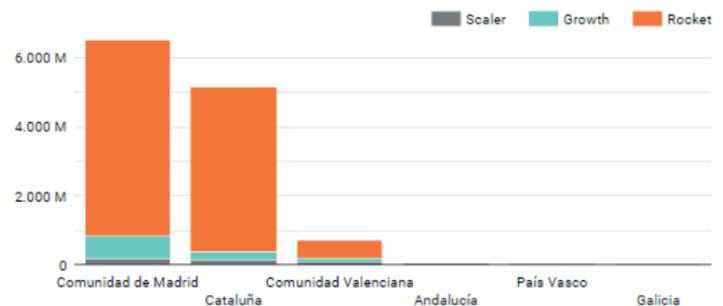
Por ubicación

Otra visión interesante es analizar la facturación de las compañías en función de la región/ localización de éstas. Para evitar la capacidad de identificar los datos concretos de una compañía que pueda tener un peso relevante en una ciudad, se han omitido aquellas ubicaciones con menos de 3 compañías y se han agregado por Comunidad Autónoma.

En el gráfico siguiente se muestra la facturación agregada de 2020, 2021 y la previsión de cierre de 2022 de las scaleups de la muestra en función de su región.

Tal como queda patente en la ilustración, **las regiones de Madrid y Cataluña agrupan la mayoría de las compañías en cuanto a facturación**, siendo algo superior Madrid respecto a Barcelona, coherente con su peso en la muestra (Madrid 35% vs. Barcelona ~29%). Las scaleups de la Comunidad Valenciana les siguen de lejos, y se produce un salto muy relevante de volumen hasta Andalucía, País Vasco y Galicia.

Facturación agregada por tipo de empresa y por región



	Región	Facturación	Peso ▾
1.	Comunidad de Madrid	6.689,9 M €	35,3 %
2.	Cataluña	5.150,6 M €	28,6 %
3.	Comunidad Valenciana	728,5 M €	16,8 %
4.	Andalucía	48,4 M €	7,6 %
5.	País Vasco	26,0 M €	4,2 %
6.	Galicia	12,6 M €	3,4 %

4. Análisis de impacto

Para comprender las regiones con mayores perspectivas de crecimiento, se ha creado una tabla que recoge las 4 principales regiones (con más de 3 compañías por región), y **donde se muestra la previsión de facturación de 2022 (y su crecimiento respecto a 2021), así como la mediana del mismo.**

Top regiones con mayor previsión de incremento de facturación 2022

	Región	Facturación ▾	% Δ	Mediana	% Δ
1.	Comunidad de Madrid	3.457,9 M €	54.3% †	5,5 M €	183.7% †
2.	Cataluña	2.557,9 M €	53.7% †	2,5 M €	31.0% †
3.	Comunidad Valenciana	341,9 M €	62.8% †	2,8 M €	168.3% †
4.	Andalucía	25,8 M €	77.5% †	2,2 M €	109.3% †
5.	País Vasco	13,6 M €	69.1% †	2,4 M €	65.5% †
6.	Galicia	7,1 M €	107.5% †	1,6 M €	80.2% †

La tabla indica que **las regiones que más van a crecer en 2022 en facturación respecto a 2021** son las comunidades de Galicia (+107,5%), Andalucía (+77,5%) y País Vasco (+69,1%), siendo en porcentaje la comunidad de Cataluña la que menos crece en facturación. Sin embargo, la mediana de incremento de facturación donde más se crece en absoluto es en Comunidad de Madrid y Comunidad Valenciana aunque, en porcentaje, la Comunidad de Madrid queda por delante.

Galicia (+107,5%)

Andalucía (+77,5%)

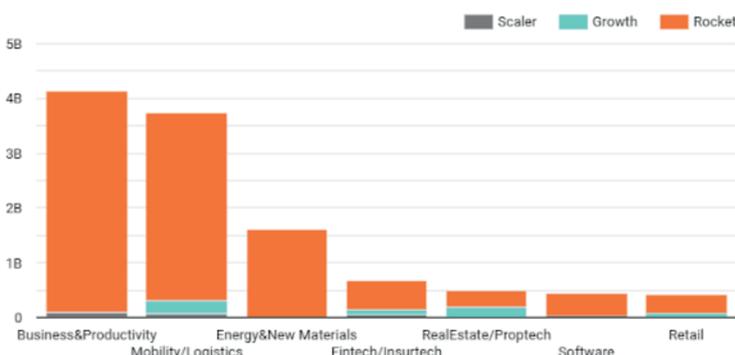
País Vasco (+69,1%)

4. Análisis de impacto

Por industria

Otra perspectiva interesante es analizar **la facturación en función del sector en el que la scaleup desarrolla su actividad**. Y, de forma similar al caso anterior, y para evitar el poder aislar datos de compañías concretas, se han omitido aquellas industrias con menos de 3 compañías.

Facturación agregada por tipo de empresa y por sector/industria



	Sector	Facturación	Peso
1.	Business&Productivity	4.128,5 M €	11,8 %
2.	Mobility/Logistics	3.749,1 M €	10,9 %
3.	Energy&New Materials	1.619,0 M €	2,5 %
4.	Fintech/Insurtech	683,1 M €	15,1 %
5.	RealEstate/Proptech	497,0 M €	3,4 %
6.	Software	453,5 M €	6,7 %
7.	Retail	419,0 M €	4,2 %
8.	Travel/Tourism	274,7 M €	3,4 %
9.	Advertising/Marketing	244,5 M €	1,7 %
10.	Agrotech	126,9 M €	1,7 %

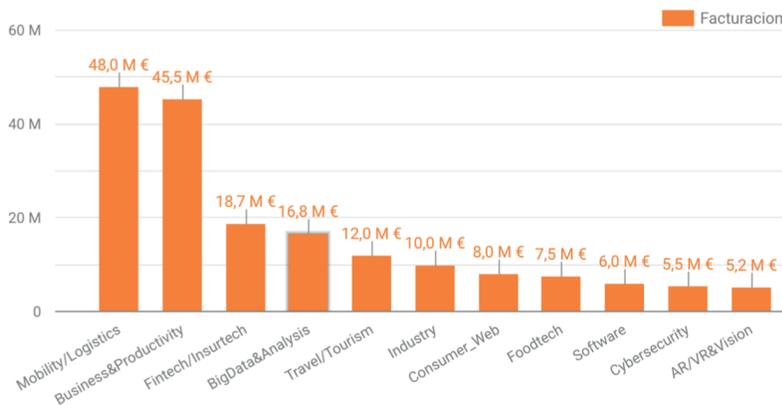
Tal como se aprecia en el gráfico anterior, hay una gran concentración de empresas de tipo Rocket entre los sectores que más volumen de facturación generan, como es comprensible. **Los sectores que más facturación generan están alineados con los que más inversión históricamente han captado (con la excepción de Energía y Nuevos materiales), siendo en los últimos años los sectores de Productividad para Empresas y el sector de Movilidad y Logística seguidos del de Energía y Fintech.** También resulta destacable la ausencia entre estos 10 sectores del de Salud y Bienestar, que está entre uno de los que más inversión capta. Esto puede ser debido a la propia muestra, o que a que dicho sector de momento no cuenta con muchas empresas de tipo Rocket en España.

Esta misma información puede ser analizada en la tabla izquierda (donde “peso” se refiere al porcentaje de empresas dentro de un sector).

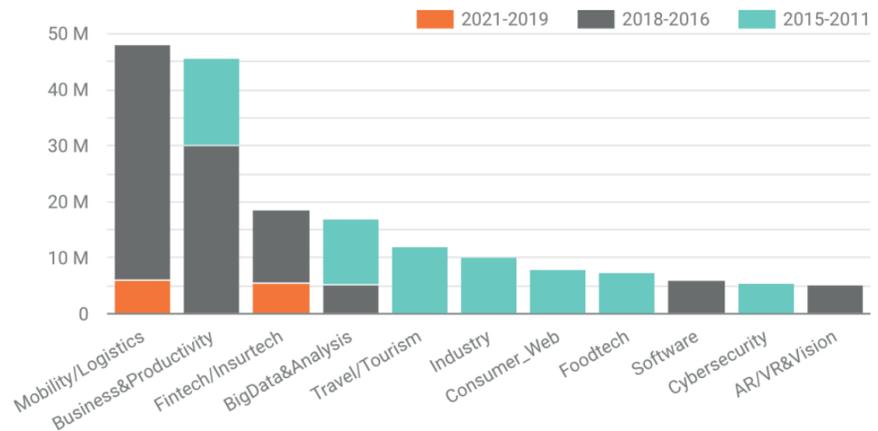
4. Análisis de impacto

Para entender mejor los sectores con mayor perspectiva de crecimiento, lo mejor es hacer foco en aquellos que más previsión de crecimiento tienen para el año 2022 entre las empresas en fases iniciales (“scaler”), donde se percibe que se replican bastante los sectores globales, con gran peso de Movilidad y Logística, Productividad de Empresas o Fintech, que son los que más volumen de facturación esperan generar.

Perspectivas de facturación 2022 empresas “Scaler”



Perspectivas de facturación 2022 empresas “Scaler” por antigüedad



4. Análisis de impacto

De forma similar, analizando el crecimiento en perspectivas de facturación por sectores durante 2022 agrupados para todos los tipos de scaleup y año de creación, **no se perciben diferencias significativas entre los sectores, aunque resulta claro que donde mayor concentración de empresas más antiguas hay no són los sectores de media con más perspectiva de facturación.**

Si se analizan dichos sectores desde **la perspectiva del incremento de facturación, los que mejores previsiones tienen de crecimiento son el de Real Estate / Proptech y el de Productividad para Empresas.**

Los sectores con mayores previsiones de crecimiento en facturación son Real Estate/Prop-tech y Productividad para Empresas.

Top sectores con mayor previsión de incremento de facturación 2022

	Sector	Facturación ▼	% Δ
1.	Business&Productivity	2.640,6 M €	147.8% †
2.	Mobility/Logistics	1.392,8 M €	-6.2% †
3.	Energy&New Materials	804,3 M €	40.4% †
4.	RealEstate/Proptech	348,0 M €	228.1% †
5.	Fintech/Insurtech	323,6 M €	53.4% †
6.	Software	237,6 M €	73.9% †

4. Análisis de impacto

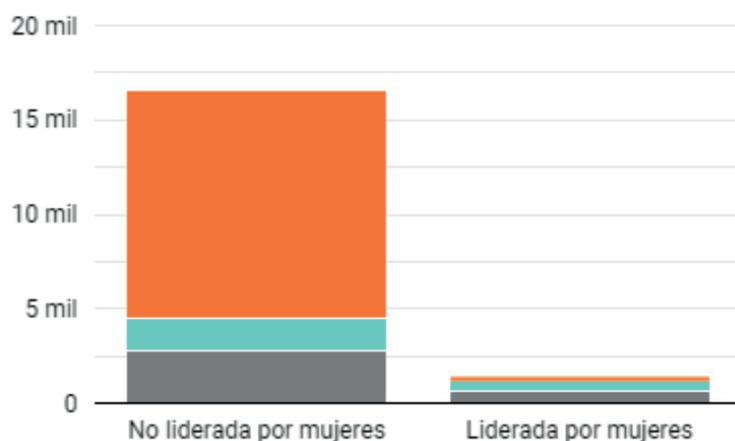
Visión de género

Una perspectiva que sin duda es importante conocer es la de género: **¿cómo se comportan a nivel de facturación aquellas compañías en las que hay al menos una mujer en el equipo que las lidera?** Esta muestra está sesgada por el hecho de que sólo el 21% de las compañías de la muestra cumplen este requisito de estar lideradas por mujeres.

Tal como se aprecia en la tabla de abajo, en 2022 sí hay compañías de tipo Rocket en la muestra que están lideradas por mujeres, y éstas son las que, de media, mejor facturación tienen, **pero no hay una tendencia homogénea en la muestra que confirme que las compañías lideradas por mujeres tienen mejores ratios de facturación.** Desde la óptica de facturación, se aprecia que las compañías lideradas por mujeres agregan menor volumen de facturación tanto para Scalers como Growth.

Facturación agregada por tipo de empresa y por género

Scaler Growth Rocket



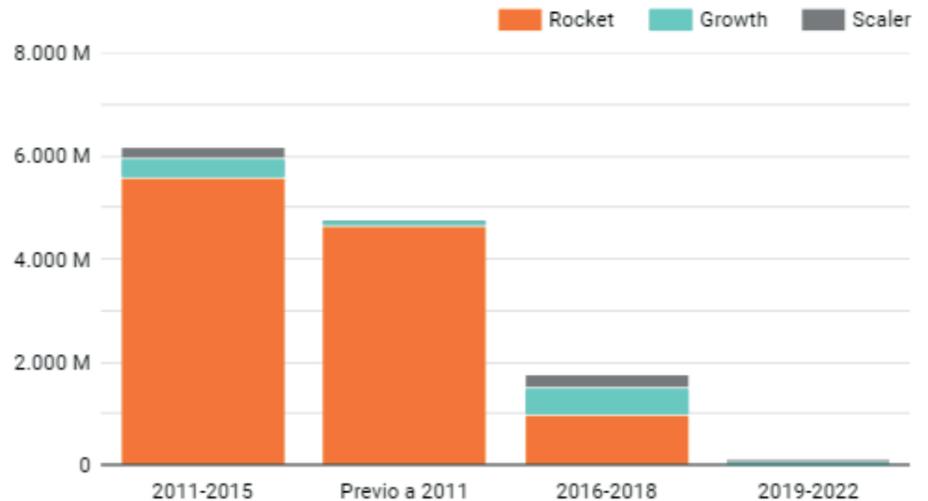
	Liderada por mujeres	Facturación	Media facturación	Peso
Scaler	NO	485,4 M €	1,9 M €	70,3 %
	SI	31,3 M €	1,6 M €	5,3 %
Growth	NO	945,4 M €	23,6 M €	11,2 %
	SI	111,4 M €	22,3 M €	1,4 %
Rocket	NO	10,6 mil M €	258,4 M €	11,5 %
	SI	571,0 M €	571,0 M €	0,3 %

4. Análisis de impacto

Por antigüedad

Por último, si se analiza la información de facturación desde la perspectiva de antigüedad de la empresa (sumando la facturación de 2019-2022), **resulta patente que hay una gran concentración de volumen en las compañías creadas entre 2011 y 2015 (con entre 7 y 11 años de antigüedad)**, seguida de aquellas con más de 11 años de antigüedad (creadas antes de 2011).

Facturación agregada por tipo de empresa y por año de constitución



Además, resulta interesante que, a pesar de representar un 4,2% de la muestra, las compañías creadas antes de 2011 obtienen un volumen agregado de facturación muy superior al resto, y que las creadas a partir de 2016 son las que menos facturación agrupan (lo que es coherente dado que tienen menos recorrido).

	Antigüedad	Facturación	Media facturación	Peso
1.	Previo a 2011	4.729,29 M €	315,29 M €	4,2 %
2.	2011-2015	6.172,27 M €	43,77 M €	39,5 %
3.	2016-2018	1.742,5 M €	13,2 M €	37,0 %
4.	2019-2022	95,38 M €	1,38 M €	19,3 %

4. Análisis de impacto

4.2 El impacto de las scaleups en el empleo

Si hay una perspectiva interesante sobre la que analizar el impacto de las scaleups en la economía española, es la de la generación de empleo, ya que existen muchas ideas preconcebidas y creencias que debemos confrontar con datos, para confirmar o invalidar en su caso.

En este estudio de 2022 no solamente se ha querido evaluar el impacto de las scaleups en la generación directa de empleo, sino también comprender otros factores, como la capacidad de generación de empleo cualificado o cuánto empleo indirecto crean estas compañías, algo que actúa como factor multiplicador.

Evolución anual de empleo agregado por tipo de empresa

Perspectivas de generación de empleo en 2022

	2020	2021	2022 (prev)
Directo	Empleo directo 9.7 mil	Empleo directo 18.0 mil 85.7%	Empleo directo 27.0 mil 49.7%
Indirecto	Empleo indirecto 356.1 mil	Empleo indirecto 496.5 mil 39.4%	Empleo indirecto 820.9 mil 65.3%

Tras analizar la evolución interanual desde 2020 de este tipo de empresas de forma agregada, se identifica claramente que, **tras la crisis COVID de 2020, las scaleups españolas fueron capaces de crecer más de un 85% en empleos directos (con 18.000 puestos de empleo generados entre 119 empresas) y casi un 40% en empleos indirectos (496.500 empleos indirectos entre las mismas 119 empresas). Es decir, el impacto agregado de generación de empleo de 119 scaleups españolas (sólo el 25% de las existentes) es de más 500.000 puestos de trabajo (entre directos e indirectos) en 2021.**

4. Análisis de impacto

Tras la crisis COVID de 2020, las scaleups españolas crecieron más de un 85% de empleos directos y casi un 40% en empleos indirectos

En 2021, las 119 scaleups españolas analizadas crearon más de 500.000 puestos de trabajo (directos e indirectos).

Y preguntadas por sus perspectivas de generación de empleo en 2022, las estimaciones siguen siendo positivas, aunque con un crecimiento algo más moderado en el empleo directo, llegando a un 27.000 empleos directos (un crecimiento de casi el 50%) y más de 820.000 empleos indirectos (un crecimiento del 65%), con un empleo combinado de casi 850.000 puestos de trabajo entre 119 compañías.

Media de empleo directo e indirecto total

TOTAL **119**

Media empleo directo

153,3

Media empleo Indirecto

5,1 mil

Ratio indirectos

33,2

Para entender estos datos mejor, el primer paso es comprender la capacidad media de cada empresa de generación de empleo, y tal como se aprecia **son compañías de 153 empleos directos de media, pero que aparentemente generan 5.100 empleos indirectos, es decir, que por cada puesto directo se generan 33 indirectos.**

En 2022, el empleo combinado (directo e indirecto) de las 119 scaleups alcanzará los 850.000 puestos de trabajo.

4. Análisis de impacto

Cuando se habla de los factores de generación de empleo no sólo es interesante conocer cuánto empleo directo e indirecto se genera, sino de qué tipo es. Ante la pregunta *“Del total de empleados directos actual, ¿qué porcentaje es empleo cualificado? (entendiendo Empleo cualificado = Formación profesional o Universitaria)”*, de media un 94% de las empresas afirman estar generando puestos directos de empleo cualificado, sin apenas diferencias según el tipo de empresa.

Para poder comprender el impacto de las scaleups en la generación de empleo, es importante no sólo centrarse en la foto actual sino que **es necesario evaluar varias perspectivas. Primero, estudiando el empleo generado durante el año 2021 por cada tipo de empresa:**

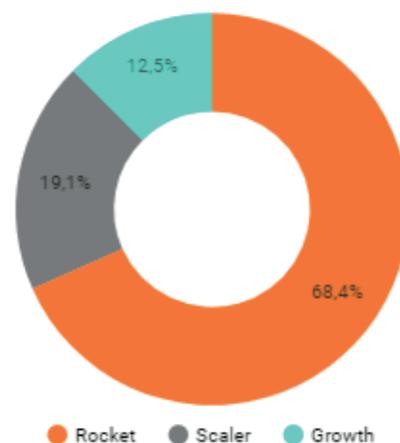
Empleo total agregado por tipo de empresa 2021

	DIRECTO	INDIRECTO
ROCKET	Total 12.324	Total 490,6mil
14		
GROWTH	Total 2.255	Total 4.060
15		
SCALER	Total 3.451	Total 1.797
90		

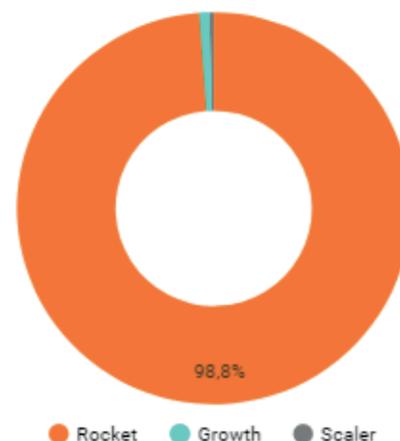
Un **94%** de las **empresas** afirma estar generando puestos directos de empleo cualificado

De media, las scaleups tienen 153 empleados directos y generan 33 puestos indirectos por cada puesto directo.

Directo



Indirecto



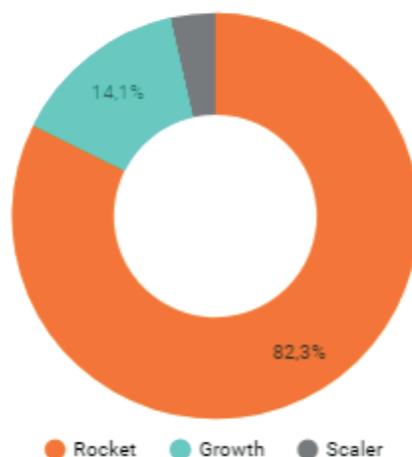
4. Análisis de impacto

Tal como era previsible, resulta claro que más del 68% del empleo directo lo generan los Rockets, y prácticamente todo el empleo indirecto. Y que, del resto de empleo (tanto directo como indirecto), una parte más significativa lo generan las empresas de tipo Growth, y el resto las de tipo Scaler.

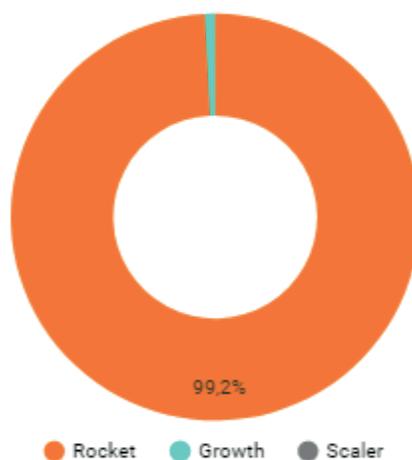
Media de empleo agregado por tipo de empresa 2021

	DIRECTO	INDIRECTO	RATIO
ROCKET	Media 880,3	Media 40,9mil	46,5
GROWTH	Media 150,3	Media 312,3	2,1
SCALER	Media 38,3	Media 21,9	0,6

Directo



Indirecto



Otra perspectiva muy valiosa para cualificar el impacto que generan las scaleups en el empleo es el analizar sus tamaños medios (tanto de empleados directos como indirectos), así como los ratios entre ambos coeficientes, donde se aprecia que **cuanto más grandes son, mayor empleo directo e indirecto generan**. De hecho, es interesante ver que en cada cambio de escala/tipo de empresa, multiplican su número de empleos directos de forma similar (x3,9 en el caso de las Scalers y x5,8 en el de las Growth).

Además, y quizás uno de los hallazgos más relevantes del estudio, es la sorprendente capacidad de generación de empleo indirecto de las scaleups una vez se convierten en Rockets, generando 46 puestos de trabajo indirectos por cada puesto directo.

Cuanto más grande es la scaleup, mayor empleo directo e indirecto genera.
Las Rockets generan 46 puestos de trabajo indirecto por cada puesto directo.

4. Análisis de impacto

Y como se apreciaba en los números generales, tras un importante crecimiento en 2021 (empujado sobre todo por Scalers y Rockets), se espera un cierre de 2022 con un crecimiento más moderado en todas las categorías.

Sin embargo, es necesario profundizar un nivel más, por lo que a continuación se ofrece un desglose detallado de crecimiento interanual en empleos directos e indirectos para cada tipo de compañía.

Evolución anual de empleo directo e indirecto agregado por tipo de empresa

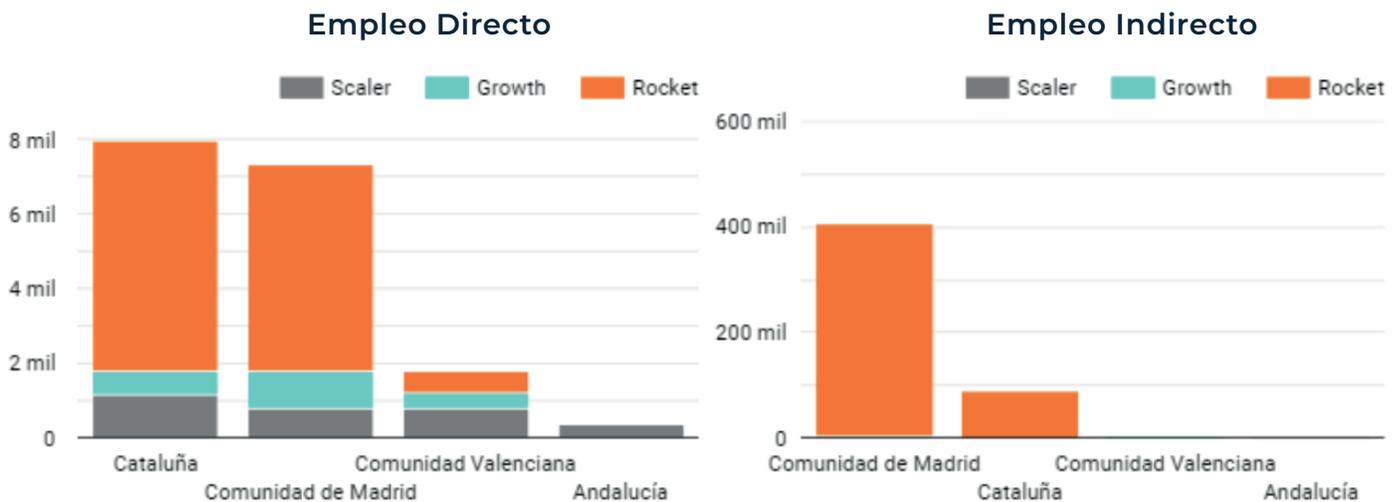
	2020	2021	2022 (prev)
Rocket 14	Directo 6,1mil	Directo 12,3mil 103.1%	Directo 17,7mil 43.2%
	Indirecto 351,2mil	Indirecto 490,6mil 39.7%	Indirecto 811,0mil 65.3%
Growth 15	Directo 1,8mil	Directo 2,3mil 22.8%	Directo 3,5mil 57.2%
	Indirecto 3,9mil	Indirecto 4,1mil 5,3%	Indirecto 6,7mil 66.2%
Scaler 90	Directo 1,8mil	Directo 3,5mil 91.2%	Directo 5,8mil 68.1%
	Indirecto 1,1mil	Indirecto 1,8mil 67,6%	Indirecto 3,2mil 77.1%

4. Análisis de impacto

Por ubicación

Otra de las perspectivas más interesantes es la de analizar la generación de empleo desde la óptica de la región de la compañía. De forma similar a lo comentado anteriormente, y para evitar la capacidad de identificar los datos concretos de una compañía que pueda tener un peso relevante en una región, se han omitido aquellas ubicaciones con menos de 3 compañías y se han sustituido las ciudades por comunidades autónomas.

Empleo agregado por tipo de empresa y por comunidad autónoma 2021



	Región	Empleo directo	Empleo indirecto	Ratio	Peso
1.	Cataluña	8 mil	87,9 mil	11,01	29 %
2.	Comunidad de Madrid	7,3 mil	405,5 mil	55,37	35 %
3.	Comunidad Valenciana	1,8 mil	2,7 mil	1,49	17 %
4.	Andalucía	376	305	0,81	8 %
5.	Comunidad de Murcia	200	0	0	1 %

4. Análisis de impacto

Quizás lo más interesante del análisis de generación de empleo por comunidad en 2021 (y que desafortunadamente deja fuera a varias comunidades que, aunque cuentan con scaleups en su territorio, son menos de 3) es su ligera divergencia con la facturación: a pesar de que por facturación las scaleups de la Comunidad de Madrid lideran la tabla (aunque con poca diferencia), desde la óptica de generación de empleo directo son las scaleups catalanas las que más generan, con 8.000 puestos de trabajo directos (y 87.900 indirectos, un ratio de indirecto a directo de 10x).

Sin embargo, si se habla de generación de empleo indirecto, además de resultar patente que la gran mayoría del mismo lo generan las Rockets, es notable la gran concentración del mismo en scaleups de la Comunidad de Madrid, que genera 7.300 empleos directos pero 405.500 empleos indirectos (un ratio de generación de

Las scaleups de la Comunidad de Madrid son las que más empleo indirecto generan, con un ratio de directo a indirecto de 55,5x.

directo a indirecto de 55,5x). En tercer lugar, las scaleups de la Comunidad Valenciana, a cierta distancia de las comunidades madrileña y catalana, generan 1.800 puestos directos de empleo y 2.700 indirectos, un factor multiplicador de 1,5 veces).

Es decir, en global la Comunidad de Madrid es la que más empleo total genera, pero si hablamos de empleo directo es la comunidad de Cataluña la que lidera la tabla.

En generación de empleo directo, las scaleups catalanas son las que más generan, con 8.000 puestos de trabajo directos y 87.900 indirectos, un ratio de indirecto a directo de 10x.

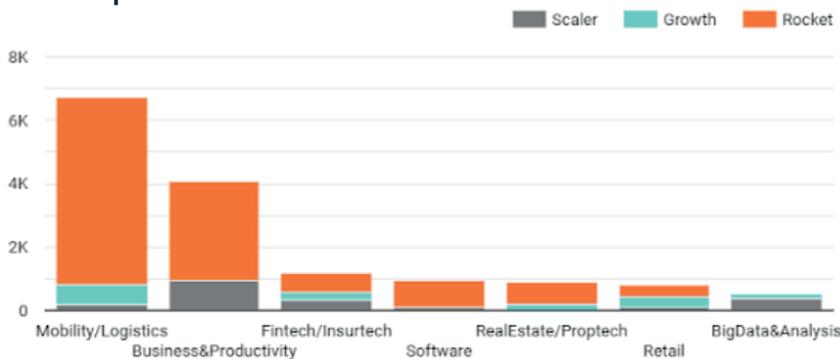
4. Análisis de impacto

Por industria

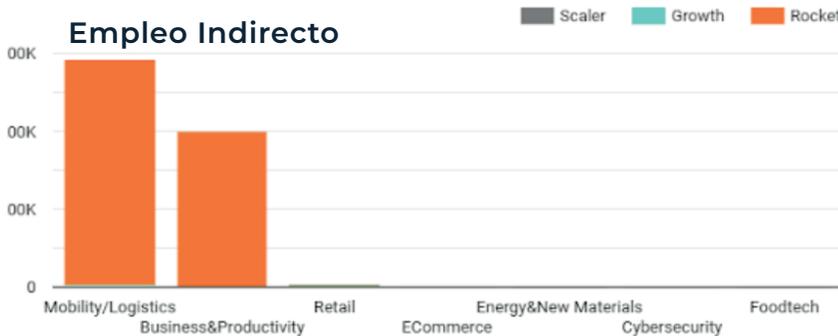
Para comprender la capacidad de generación de empleo de cada sector, nada mejor que incluir la variable industria en el análisis realizado, con conclusiones sin duda interesantes. Y de forma similar al caso anterior, y para evitar el poder aislar datos de compañías concretas, se han omitido aquellas industrias con menos de 3 compañías.

Empleo agregado por tipo de empresa y por sector/industria 2021

Empleo Directo



Empleo Indirecto



Los dos gráficos, así como la tabla siguiente, resumen claramente **en qué industrias se está generando más empleo**. Aún así, antes de desmenuzar las cifras, resulta reseñable el hecho de que hay sectores más consolidados y preferidos por los Rocket (como Movilidad y Logística, Productividad para Empresas, Software o Real Estate), y otros en los que las Scaler y Growth han puesto su foco, tales como Productividad para Empresas, Fintech, Big data & analysis o Retail).

4. Análisis de impacto

Empleo agregado por tipo de empresa y por sector/industria 2021

Sector	Empleo directo	Empleo indirecto	Ratio	Peso
1. Mobility/Logistics	6,7 mil	291,7 mil	43,5	11 %
2. Business&Productivity	4,1 mil	200,4 mil	49,1	12 %
3. Fintech/Insurtech	1,2 mil	110,0	0,1	15 %
4. Software	941	31,0	0,0	7 %
5. RealEstate/Proptech	888	21,0	0,0	3 %
6. Retail	804	2,8 mil	3,5	4 %
7. BigData&Analysis	498	45,0	0,1	5 %

Desde la perspectiva pura de sectores, es interesante ver la concentración de generación de empleo indirecto (principalmente en Productividad para Empresas o Movilidad y Logística, con ratios de directos indirectos superiores a 49x), **así como el hecho de que hay otros sectores con menor capacidad de generación de indirectos por su propia estructura (habitualmente industrias más intensivas en tecnología, como Big data / Análisis o Software).**

Top sectores con mayor crecimiento en 2022

Sector	Empleo directo	% Δ	Empleo indirecto	% Δ
1. Mobility/Logistics	9,7 mil	44.9% ↑	312,4 mil	7.1% ↑
2. Business&Productivity	6,1 mil	50.5% ↑	500,4 mil	149.7% ↑
3. Fintech/Insurtech	2 mil	67.5% ↑	217	97.3% ↑
4. RealEstate/Proptech	1,9 mil	109.5% ↑	104	395.2% ↑
5. Software	1,4 mil	48.8% ↑	52	67.7% ↑
6. Edtech	708	87.3% ↑	252	89.5% ↑
7. Energy&New Materials	650	75.7% ↑	2,1 mil	602.7% ↑

Por último, es conveniente tener visibilidad sobre qué sectores plantean unas mayores expectativas de crecimiento en 2022, ya que a priori deberían ser los que lideren el empleo en los siguientes periodos. Y tal como se observa en la tabla, sectores como Real Estate / Proptech, Edtech o Energía son los que más crecen. Desde la perspectiva de generación indirecta de empleo, los negocios de Energía, Real Estate y Productividad para Empresas son los que tienen unas ambiciosas perspectivas de crecimiento en 2022.

En términos de creación de empleo, Real Estate / Proptech, Edtech o Energía son los que más crecen.

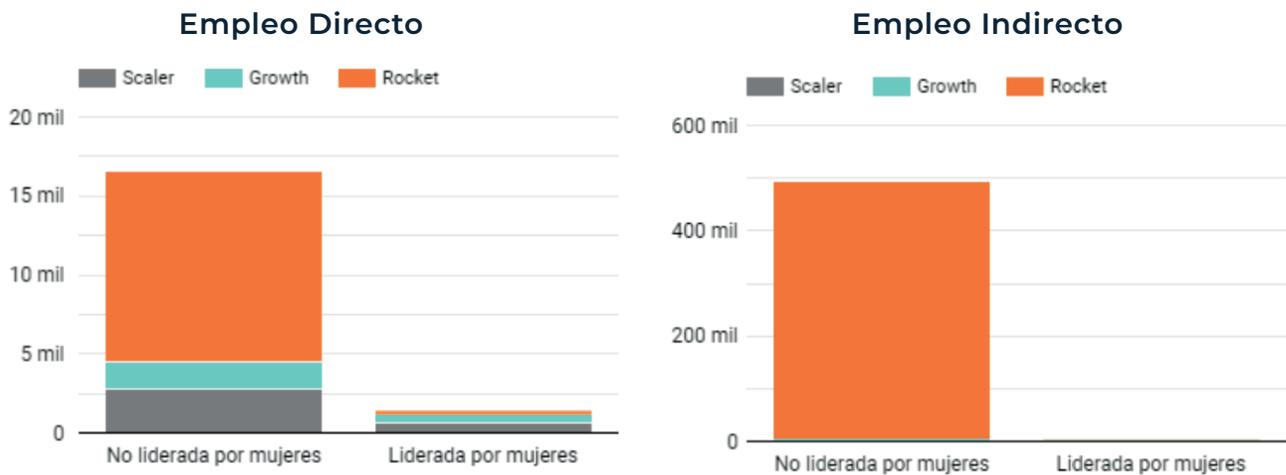
Desde la perspectiva de generación indirecta de empleo, los negocios de Energía, Real Estate y Productividad para Empresas son los que tienen mayores perspectivas de crecimiento en 2022.

4. Análisis de impacto

Visión de género

El siguiente elemento desde el que analizar la generación de empleo de las scaleups es el de género, pero sin olvidar que la muestra está muy sesgada por el hecho de que **sólo el 21% de las compañías de la muestra cumplen el requisito de estar lideradas por mujeres.**

Empleo agregado por tipo de empresa y por género 2021



Tal como se ha ido observando a lo largo del análisis, el hecho de que sólo haya una empresa de tipo Rocket entre las compañías lideradas por mujeres tiene un impacto clave en los números absolutos. Sin embargo, si nos fijamos en la tabla siguiente, **destaca la capacidad superior de generación de empleo indirecto en compañías tipo Growth cuando son lideradas por mujeres.**

Tipo	Liderada por mujeres	Empleo directo	Media directa	Empleo indirecto	Media indirecto	Ratio	Peso
Growth	Liderada por mujeres	514	102,8	1,3 mil	312,5	2,4	4,2 %
	No liderada por mujeres	1,7 mil	174,1	2,8 mil	312,2	1,6	8,4 %
Rocket	Liderada por mujeres	270	270	250	250,0	0,9	0,84 %
	No liderada por mujeres	12,1 mil	927,2	490,4 mil	44,6 mil	40,7	10,92 %
Scaler	Liderada por mujeres	652	34,3	501	27,8	0,8	15,97 %
	No liderada por mujeres	2,8 mil	39,4	1,3 mil	20,3	0,5	59,66 %

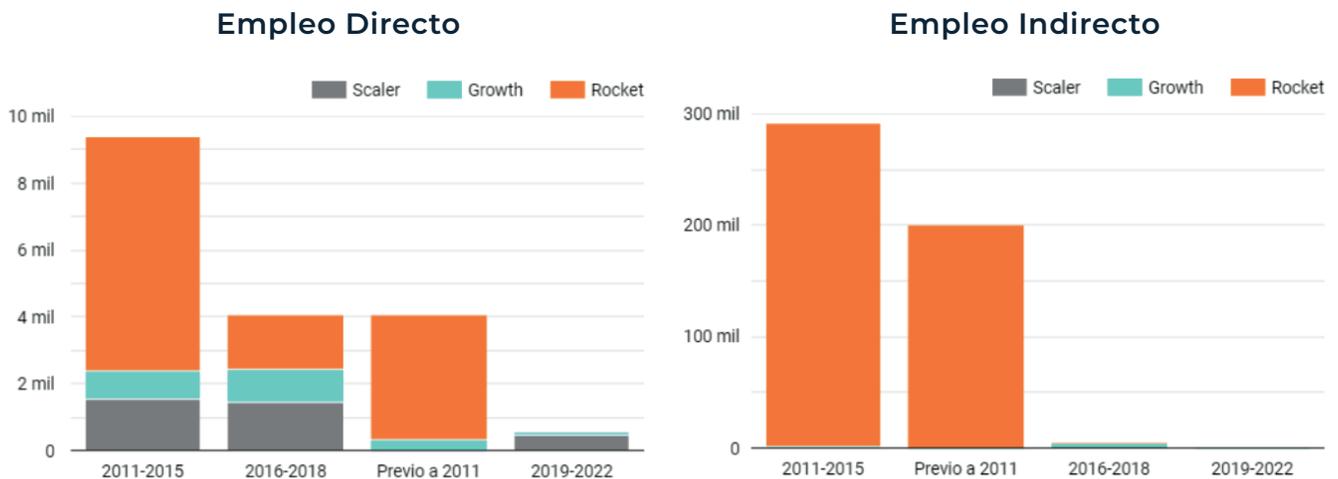
4. Análisis de impacto

Visión de antigüedad

Por último, resulta interesante **analizar si la antigüedad de la compañía**, al igual que sucedía en el caso de la facturación, es un factor clave desde la óptica del empleo. En este caso, desde la perspectiva de generación de empleo directo, **las compañías que, con diferencia, más empleo generan son las de entre 7 y 11 años de antigüedad, y las segundas que**

más empleo directo generan son las creadas entre 2016 y 2018 (o lo que es lo mismo, las que tienen entre 4 y 6 años de antigüedad). Sin embargo, si se analiza desde la óptica del empleo indirecto, se repiten los resultados de la facturación: los dos grupos de compañías que más generan son las más antiguas.

Empleo agregado por tipo de empresa y por antigüedad 2021



	Antigüedad	Empleo directo	Empleo indirecto	Ratio	Peso
1.	Previo a 2011	4 mil	200 mil	49,4	4,2 %
2.	2011-2015	9,4 mil	291,6 mil	31,1	39,5 %
3.	2016-2018	4,1 mil	4,7 mil	1,1	37,0 %
4.	2019-2022	543	239	0,4	19,3 %

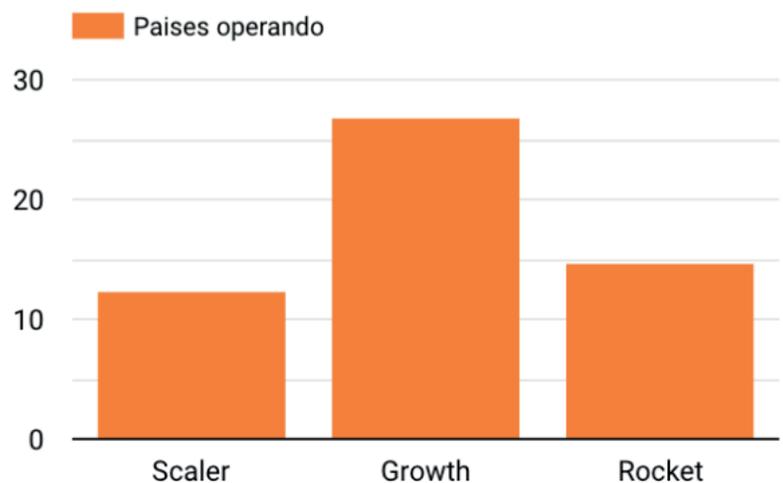
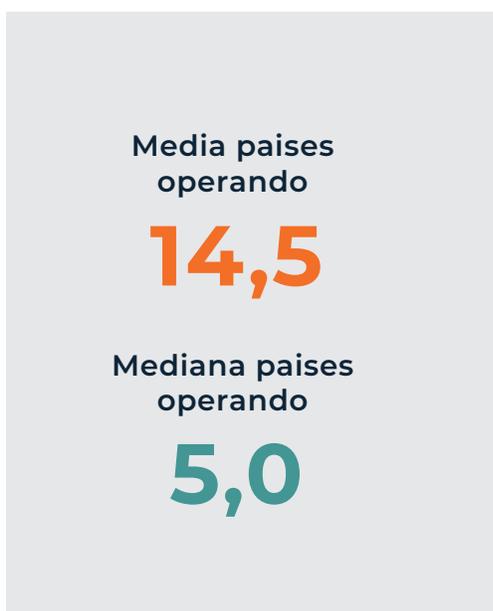
4. Análisis de impacto

4.3 Visión y estrategia de internacionalización

Una de las novedades más interesantes del estudio del impacto de las scaleups en España en 2022 es que se ha preguntado a las empresas participantes por su grado de internacionalización, así como sus perspectivas de apertura de nuevos mercados.

En este sentido, **uno de los hallazgos más interesantes es el relativo al número de países en los que opera de media una scaleup**. A nivel agregado, se percibe que de media las scaleups en España operan en 14 países, aunque la mediana limita este número a 5. Esto implica que hay unos pocos que operan en un número muy alto de países, y que empujan la media hacia arriba, aunque la mediana ofrece un valor más realista del número de mercados en los que opera una scaleup.

Las scaleups españolas operan, de media, en **14 países**.



Enric Asunción

Cofundador y CEO de Wallbox

“ Cuando se fundó Wallbox, no había suficiente mercado de vehículos eléctricos en España para sustentar nuestro crecimiento, de manera que no tuvimos otra alternativa que ser internacionales desde el mismo momento que creamos la compañía. Esta ambición ha sido correspondida por muchas grandes empresas a nivel mundial con las que hemos ido cerrando acuerdos de colaboración a medida que Wallbox ha ido creciendo. Me estoy refiriendo tanto a fabricantes de automoción como a instaladores o empresas de servicios.

Todos ellos han confiado no sólo en nuestros productos sino en nuestra manera de hacer las cosas: adaptamos y certificamos cada cargador para que cumpla con la normativa de cada país”.



Wallbox es una empresa tecnológica global, dedicada a cambiar la forma en que el mundo utiliza la energía. Wallbox desarrolla sistemas avanzados de carga de vehículos eléctricos y de gestión de la energía que redefinen la relación de los usuarios con la red. Wallbox va más allá de la carga de vehículos eléctricos, da a los usuarios el poder de controlar su consumo eléctrico, ahorrar dinero y vivir de manera más sostenible. Wallbox se ha comprometido a conseguir un objetivo de cero emisiones de gases de efecto invernadero para 2030, como parte de su plan de sostenibilidad.

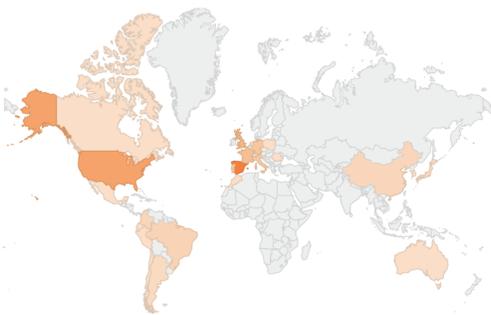
Wallbox ofrece una cartera completa de soluciones de carga y gestión de energía para uso residencial, semi-público y público en más de 110 países.

Fundada en 2015 y con sede en Barcelona, la compañía emplea a más de 1000 personas en sus oficinas de Europa, Asia y las Américas.

4. Análisis de impacto

Otro de los datos más interesantes que aflora la encuesta es el relativo a cuáles son los principales mercados en los que operan las scaleups en España:

Tal como se puede ver en el cuadro y como es normal, **el principal mercado de las scaleups en España es su mercado natal**, seguido del mercado anglosajón (Estados Unidos y Reino Unido principalmente). A estos mercados le sigue México (quizás relacionado con aspectos de lengua y tamaño de mercado), y no es hasta la quinta posición donde aparece el primer mercado dentro de la Unión Europea, Francia. A estos le siguen mercados contiguos como Alemania, Portugal o Italia. **Esta misma información puede ser representada de forma más visual en el siguiente mapa:**



Por otro lado, se preguntó a los participantes sobre los próximos mercados que tenían previsto abrir, y donde cada compañía consignó hasta dos mercados adicionales, y los datos son:

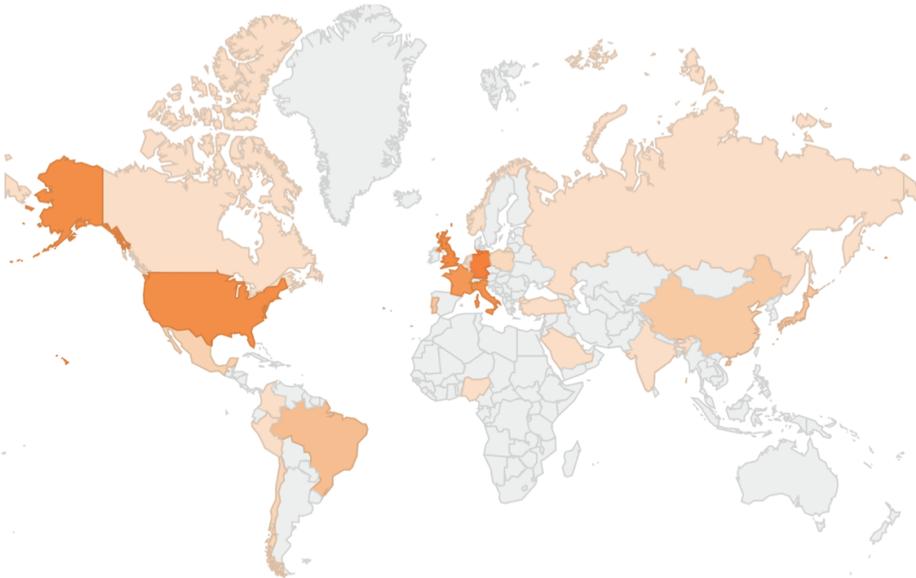
Mercados principales		Peso
1.	España	26,6 %
2.	Estados Unidos	15,1 %
3.	Reino Unido	10,0 %
4.	Mexico	8,1 %
5.	Francia	7,7 %
6.	Alemania	6,2 %
7.	Portugal	5,4 %
8.	Italia	5,0 %
9.	Brasil	2,7 %
10.	Colombia	2,3 %
11.	China	1,9 %
12.	Argentina	1,2 %
13.	Japón	1,2 %

Proximos mercados		Peso ▾
1.	Alemania	14,21 %
2.	Reino Unido	12,18 %
3.	Estados Unidos	11,68 %
4.	Italia	11,17 %
5.	Francia	10,15 %
6.	No vamos a abrir más	6,09 %
7.	Mexico	5,08 %
8.	Brasil	4,57 %
9.	Portugal	3,55 %
10.	Japón	3,55 %
11.	China	3,05 %
12.	México	2,03 %
13.	Chile	1,52 %

4. Análisis de impacto

Es interesante ver que, a pesar de que los segundos y terceros mercados actuales de muchas scaleups en España son Estados Unidos y Reino Unido, **el principal mercado en el que las compañías tienen planes de desembarcar es Alemania**, seguido precisamente de los mercados anglosajones citados. Y en Europa, tras Italia y Francia hay un 6% de las empresas que indicaron que no tenían previsto abrir nuevos mercados, algo llamativo y seguramente indica que consideran que tienen mucho espacio de crecimiento en los mercados actuales.

Al igual que en el punto anterior, esta información resulta valioso representarla en un mapa para ver en formato geográfico el interés de expansión en mercados de las scaleups españolas.



4. Análisis de impacto

4.4 El impacto de las scaleups en inversión

Finalmente, una vez analizado el impacto que han tenido las scaleups en dos magnitudes clave de la economía española (la generación de riqueza y de empleo), es el momento de focalizarse en comprender cómo se han financiado hasta ahora estas compañías, y qué perspectivas de financiación tienen.

Para ello, además de dotar al informe de las perspectivas ya utilizadas anteriormente, se incluye el análisis de origen de los fondos, lo que resulta útil para comprender el tipo y ubicación de los inversores que financian las scaleups en España.

Es importante notar que sólo se trabaja con dos variables: la inversión previa, o lo que es lo mismo, la información de inversión captada hasta el momento declarada por la compañía, y la inversión próxima, o información sobre el tamaño de la siguiente ronda que tiene previsto levantar la compañía.

Las 119 scaleups objeto de este estudio han captado en total cerca de **7.000 millones de euros.**

Total, media y mediana de inversión total de compañías

PREVIA

Inversión previa
6.936,18 M €

Media inversión previa
58,3 M €

Mediana inversión previa
5,0 M €

PRÓXIMA

Inversión próxima
2.317,60 M €

Media inversión próxima
20,2 M €

Mediana inversión próxima
5,0 M €

4. Análisis de impacto

Quizás uno de los datos más destacables del informe es que las **119 compañías incluidas en el estudio** han captado 6.936M€, una cantidad muy relevante en el ecosistema español y que más que duplica la cantidad reseñada en el estudio de 2021 (aunque hay que recordar que no son magnitudes comparables).

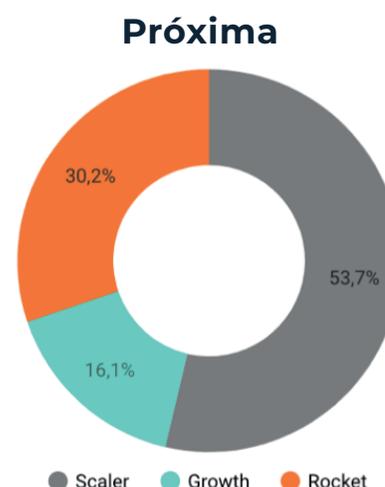
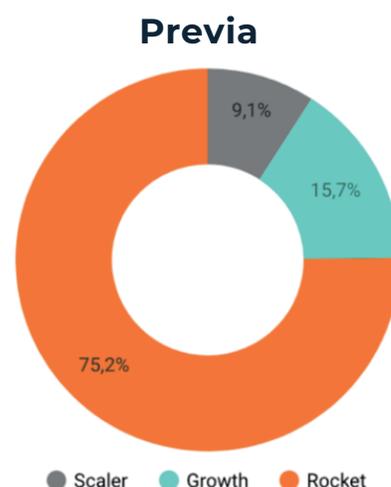
También, al estudiar de forma agregada la inversión en scaleups tal como se observa en la tabla anterior, choca que el volumen de inversión captada previamente es casi 5.000M€ superior al que estas compañías pretenden captar, con rondas de tamaño inferior (aunque la mediana, que refleja el valor más habitual de la serie, se mantiene).

Inversión total agregada por tipo de empresa

	PREVIA	PRÓXIMA
ROCKET 14	Total Rockets 5.215,4 M €	Total Rockets 700,0 M €
GROWTH 15	Total Growth 1.089,8 M €	Total Growth 374,0 M €
SCALER 90	Total Scalers 631,0 M €	Total Scalers 1.243,6 M €

Para comprender mejor estas magnitudes, **es necesario segmentar la inversión según el tipo de scaleup**, lo que ayuda a comprender mejor el comportamiento anterior y previsiones de las scaleups analizadas en lo tocante a inversión.

Como se puede observar tanto en la tabla anterior como en la siguiente, **que incluye información sobre medias y medianas de financiación, hay un comportamiento muy diferenciado entre las compañías de tipo Scaler y el resto.**



Las compañías de tipo Growth y Rocket tienen perspectivas de financiación inferiores a la inversión recibida previamente.

4. Análisis de impacto

Por un lado, las Scalers se ajustan al estereotipo de financiación de las compañías scaleups, y se plantean captar prácticamente el doble de los fondos captados hasta el momento, con rondas con mediana de 6M€, respecto a los 3,2M€ de media en la inversión previa.

Sin embargo, y quizás uno de los datos más contraintuitivos del informe y cuya tendencia ya venía observándose en el de 2021, tanto las compañías de tipo Growth como las Rocket (que representan una parte importante del impacto de las scaleups en España) tienen perspectivas de financiación inferiores a la inversión recibida previamente. Esto puede obedecer a dos factores, o a una mezcla de ambos:

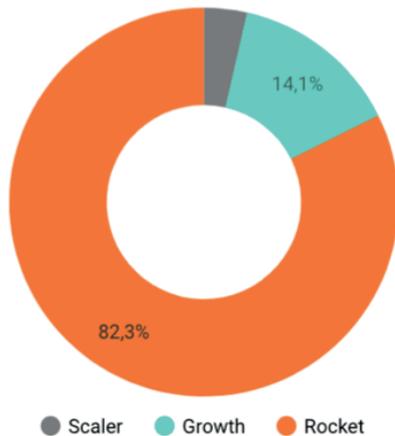
- I Que las compañías **se han vuelto más sostenibles** y pueden financiar una parte mayor de su actividad con los fondos generados por la actividad corriente de la empresa
- I Que en el **importe captado previamente hay varias rondas agregadas** (dado que son compañías que llevan más tiempo en el mercado), y que sus próximas financiaciones no son superiores al total captado previamente.

Total, media, mediana y ratio de inversión total de compañías **segmentadas por tipo de empresa**

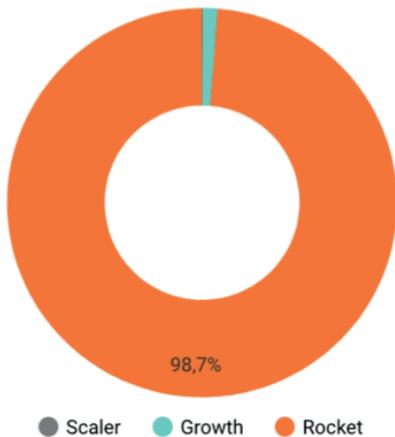
Rocket 14	Inversión previa	Media inversión previa	Mediana inversión previa
	5.215,4 M €	372,5 M €	293,2 M €
	Inversión próxima	Media inversión próxima	Mediana inversión próxima
	700,0 M €	50,0 M €	0,0 M €
Growth 15	Inversión previa	Media inversión previa	Mediana inversión previa
	1.089,8 M €	72,7 M €	60,0 M €
	Inversión próxima	Media inversión próxima	Mediana inversión próxima
	374,0 M €	24,9 M €	4,0 M €
Scaler 90	Inversión previa	Media inversión previa	Mediana inversión previa
	631,0 M €	7,0 M €	3,2 M €
	Inversión próxima	Media inversión próxima	Mediana inversión próxima
	1.243,6 M €	14,5 M €	6,0 M €

4. Análisis de impacto

Previa



Próxima



Media de inversión agregada por tipo de empresa

Esta diferencia entre la inversión captada previa y la que las compañías tienen previsto captar (denominada “próxima” en todos los gráficos”) queda muy patente al tener en cuenta los ratios que surgen al analizar el cociente de las medias de ambos factores: en un extremo las Rockets, que esperan captar un 13% de la inversión captada hasta el momento, y en el otro lado las Scalers, que planean captar en su próxima ronda un 151% de la inversión obtenida previamente.

	PREVIA	PRÓXIMA	RATIO
ROCKET 14	Media 373 M €	Media 50,0 M €	0,1
GROWTH 15	Media 72,7 M €	Media 24,9 M €	0,3
SCALER 90	Media 7,0 M €	Media 14,5 M €	2,0

4. Análisis de impacto

Por origen de fondos

Uno de los factores únicos que se aplican en este apartado es el relacionado con el origen de los fondos, ya que se preguntó a todas las compañías sobre el origen de todos los fondos captados en rondas previas, así como el previsible origen de los fondos de sus próximas rondas (lo que indica dónde esperan financiarse).



España



Europa



Norte América



Asia



Otros

PREVIA	76%	46%	28%	3%	8%
PRÓXIMA	34%	49%	40%	2%	12%

La tabla anterior tiene en cuenta la particularidad de que una compañía puede haberse financiado en varios sitios (o esperar financiarse), por lo que el hecho de que el 76% de las compañías se hayan financiado hasta el momento con inversores españoles no quita que un 46% también lo hayan hecho con inversores del resto de Europa (y por eso no suman 100% las categorías, al no ser excluyentes).

En cualquier caso, y como podría resultar previsible, de forma agregada se puede concluir que la mayoría de **las compañías se han financiado con los inversores que tenían más cerca (locales y Europeos), pero la proporción de inversores españoles se reduce sensiblemente cuando se trata de las perspectivas de las siguientes rondas, típicamente más grandes, en favor de inversores de Europa y Norteamérica principalmente.**

Las compañías se han financiado con los inversores que tenían más cerca (locales y Europeos), pero la proporción de inversores españoles se reduce sensiblemente en las siguientes rondas, típicamente más grandes, en favor de inversores de Europa y Norteamérica.

4. Análisis de impacto

En cualquier caso, para poder sacar conclusiones más detalladas es imprescindible evaluar estos datos desde la perspectiva del tipo de compañía:



España



Europa



Norte América



Asia



Otros

		España	Europa	Norte América	Asia	Otros
Rocket	PREVIA	43%	86%	71%	21%	0%
	14 PRÓXIMA	0%	36%	50%	0%	36%
Growth	PREVIA	53%	73%	33%	0%	0%
	15 PRÓXIMA	20%	53%	47%	0%	13%
Scaler	PREVIA	86%	36%	20%	1%	10%
	90 PRÓXIMA	41%	50%	38%	2%	8%

La tabla anterior arroja algunas conclusiones interesantes, máxime si asumimos la idea de que a priori las compañías en fase Scaler son las más jóvenes (4,6 años media), en relación con las Growth (6,5 años) o las Rocket (8,3 años de antigüedad media).

Entre ellas, quizás las más interesantes:

- Las compañías con menos previsión de financiación con inversores españoles son las más maduras, siendo el caso de las de tipo "Rocket" quizás el más llamativo por ser un 0%.

- Las Rocket son las que hasta el momento han tenido un mix de inversión más internacio-

nal, con una participación notable de inversores europeos, norteamericanos y asiáticos, algo coherente con el hecho que previamente han pasado ya por varias rondas grandes (la mayoría, megarrondas de más de 50 millones de euros).

- Sin embargo, estas mismas compañías se plantean sobre todo financiarse con inversores norteamericanos.

- Las compañías con más foco en financiarse en su próxima ronda con inversores de cierta proximidad (locales y europeos) son las scalers, siendo este factor menos relevante en el caso de Growth y Rocket, que se plantean financiarse con europeos y norteamericanos.

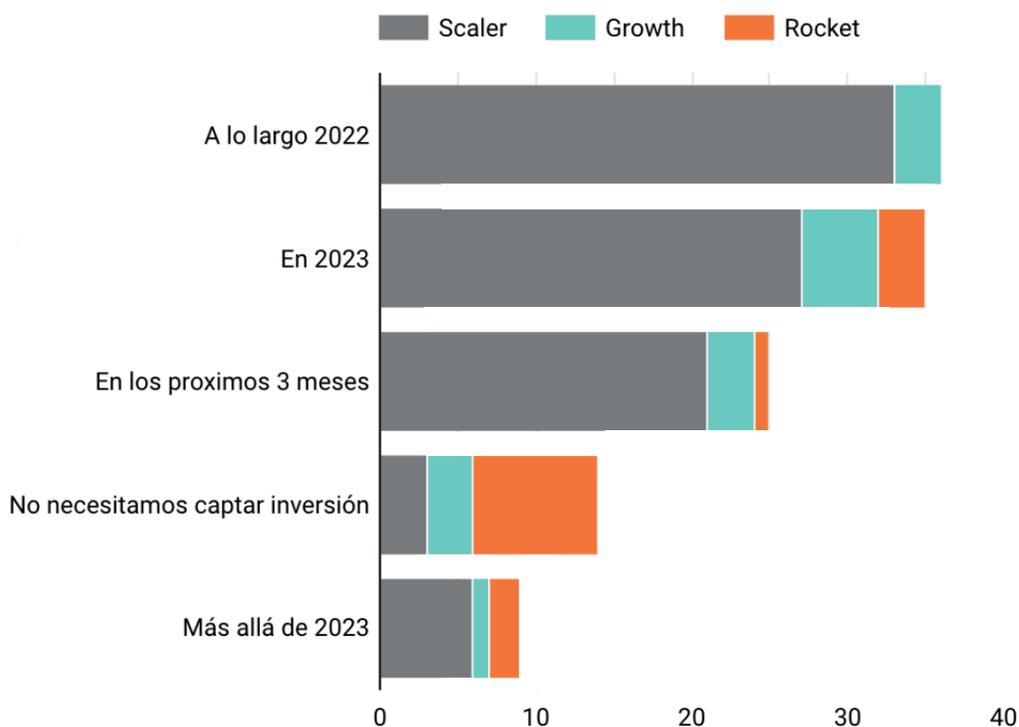
4. Análisis de impacto

Por rango temporal

En esta edición del informe se ha añadido una pregunta adicional a las compañías, enfocada a saber cuándo se plantean levantar su próxima ronda, algo relevante para ver las presiones de financiación que tienen, y cómo de bien financiadas están.

Tal como se observa, **algo más del 55% esperan financiarse en 2022**, sobre todo scalers (algo que hay que poner en contexto, ya que sus respuestas son de mitad de año). Dentro de este 55%, un 25% tenían rondas en proceso final con objetivos de cierre en los siguientes 3 meses.

También resulta interesante descubrir que **casi un 45% de ellas se financiarán a lo largo de 2023 o incluso más allá (8%), y que hay una parte relevante de las compañías (14%) que no necesitan captar financiación** (sobre todo Rockets, lo que confirma la teoría enunciada en el apartado anterior relativa a que la inversión próxima era muy inferior a la previa).

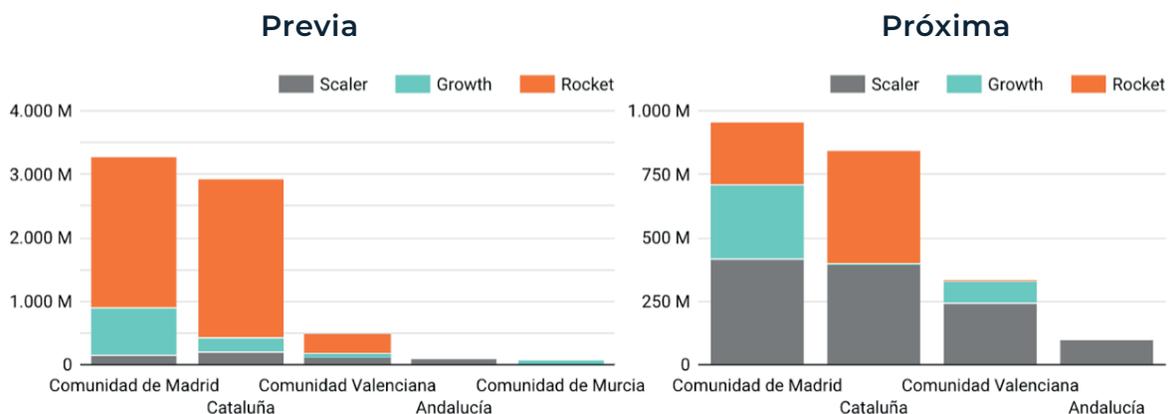


4. Análisis de impacto

Por ubicación

Una dimensión interesante desde la que analizar la inversión es desde la óptica de la ubicación de la compañía. Al igual que en casos anteriores, y para evitar la capacidad de identificar los datos concretos de una compañía que pueda tener un peso relevante en una región, se han omitido aquellas ubicaciones con menos de 3 compañías y se han sustituido las ciudades por comunidades autónomas.

Inversión agregada por tipo de empresa y por ciudad



De forma interesante, y coherente con todos los datos de 2021 publicados por el Observatorio de Startups de Fundación Innovación Bankinter, la región que más inversión ha captado en rondas previas ha sido la Comunidad de Madrid, seguida de cerca de Cataluña, ambas regiones con un ratio muy similar en cuanto a la inversión próxima (es decir, el cociente entre inversión próxima e inversión previa). Este número, que básicamente muestra las perspectivas de crecimiento de una región, alcanza su máximo en la región de **Andalucía**, donde sus empresas esperan captar en sus próximas rondas el doble de lo captado, seguida de la **Comunidad Valenciana** (regiones que aún están en proceso de construir una capa de scaleups mayor y más madura).

Las regiones que esperan crecer más en inversión captada son Andalucía y la Comunidad Valenciana, regiones que aún están en proceso de construir una capa de scaleups mayor y más madura.

Región	Inversión previa	Inversión próxima	Ratio	Peso
1. Comunidad de Madrid	3.275,6 M €	958,0 M €	0,29	35 %
2. Cataluña	2.940,7 M €	845,5 M €	0,29	29 %
3. Comunidad Valenciana	488,6 M €	327,5 M €	0,67	17 %
4. Andalucía	100,6 M €	100,1 M €	1	8 %
5. Comunidad de Murcia	80,0 M €	0,0 €	0	1 %

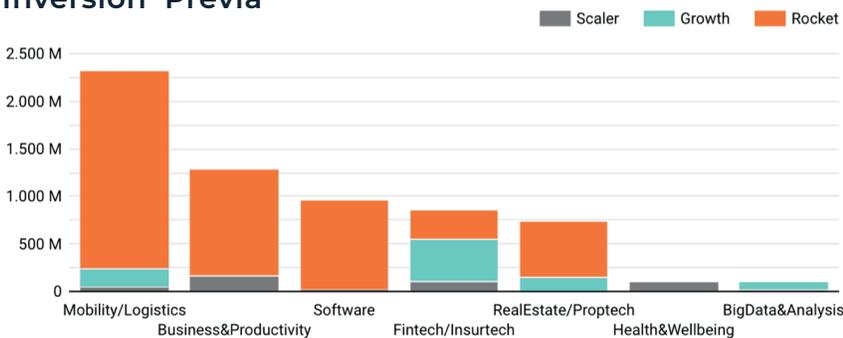
4. Análisis de impacto

Por industria

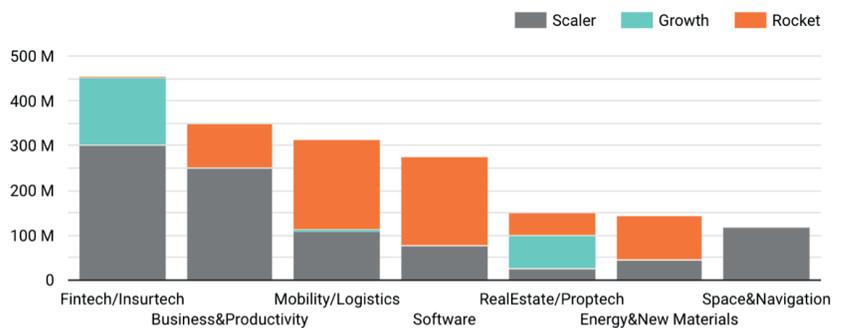
Este mismo análisis, cuando se enfoca desde la perspectiva de la industria en la que las scaleups desarrollan su actividad, cuadra de forma importante con los datos agregados de inversión del Observatorio de Startups de España en 2021, dado que como es coherente una parte muy significativa de la inversión de las startups españolas ha sido captada por scaleups.

Inversión agregada por tipo de empresa y por sector/industria

Inversión Previa



Inversión Próxima



Tal como se percibe en la gráfica anterior, si analizamos la inversión previa se observa que el sector que más inversión ha atraído para las scaleups españolas ha sido con diferencia el de Movilidad y logística, siendo el resto de sectores que le siguen (Productividad para Empresas, Software y Fintech/Insurtech) algo menos relevantes. También resulta interesante ver que prácticamente la mayor concentración de las de tipo Growth está en Fintech e Insurtech, o en Real Estate, y que las Scaler se concentran en Productividad para Empresas, Salud y Bienestar o Fintech.

Sin embargo, el panorama cambia cuando se analiza desde la óptica de en qué sectores las scaleups españolas esperan captar más: por un lado cambia el orden de los 3 primeros sectores, copado en Fintech de forma casi exclusiva por Scalers y Growth, y por otro lado se percibe la emergencia de dos sectores interesantes: Energía & Nuevos Materiales, y Espacio y Navegación.

4. Análisis de impacto

Inversión agregada por tipo de empresa y por sector/industria

	Sector	Inv. Previa ▼	Inv. Próxima	Ratio	Peso
1.	Mobility/Logistics	2.328,6 M €	313,0 M €	0,1	11 %
2.	Business&Productivity	1.282,2 M €	349,5 M €	0,3	12 %
3.	Software	960 M €	277,0 M €	0,3	7 %
4.	Fintech/Insurtech	853,21 M €	450,5 M €	0,5	15 %
5.	RealEstate/Proptech	741,2 M €	150,0 M €	0,2	3 %
6.	Health&Wellbeing	105,57 M €	88,1 M €	0,8	10 %
7.	BigData&Analysis	96,65 M €	10,0 M €	0,1	5 %
8.	Edtech	90,58 M €	8,0 M €	0,1	5 %
9.	Energy&New Materials	76,5 M €	145,0 M €	1,9	3 %
10.	Retail	75,65 M €	94,5 M €	1,2	4 %

Por último y para entender los sectores donde se espera un mayor crecimiento en inversión (o lo que es lo mismo, con un ratio entre inversión próxima e inversión previa superior), nada mejor que analizar la siguiente lista, liderada precisamente por Espacio y Energía, así como Travel o Retail:

Top sectores con mayor crecimiento en inversión

	Sector	Inversión Previa	Inversión Próxima	Ratio ▼
1.	Space&Navigation	40 M €	120 M €	3,0
2.	Energy&New Materials	65 M €	100 M €	1,5
3.	Travel/Tourism	35 M €	50 M €	1,4
4.	Retail	60 M €	70 M €	1,2
5.	Cybersecurity	20 M €	15 M €	0,8
6.	Fintech/Insurtech	782,36 M €	300 M €	0,4
7.	Health&Wellbeing	70 M €	25,1 M €	0,4
8.	Business&Productivity	1.245 M €	300 M €	0,2
9.	Software	940 M €	200 M €	0,2
10.	RealEstate/Proptech	740 M €	125 M €	0,2

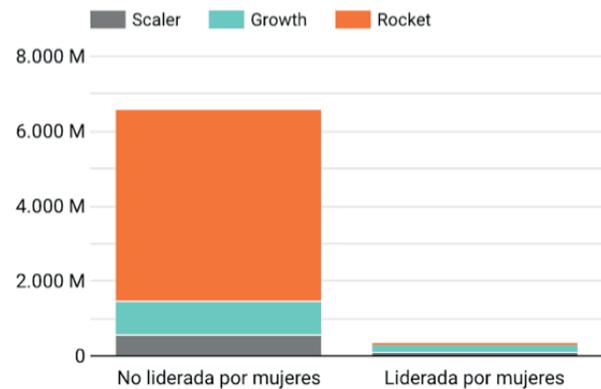
4. Análisis de impacto

Visión de género

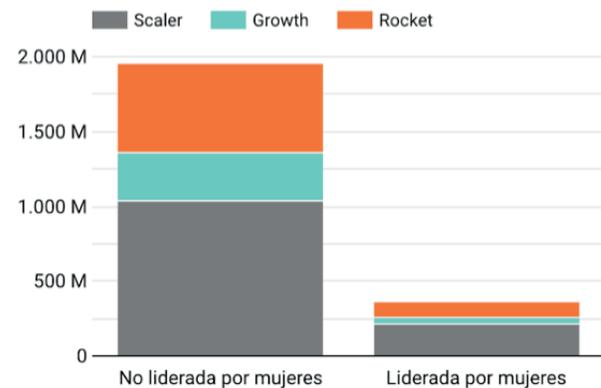
La perspectiva de género desde la óptica de inversión no aporta grandes diferencias respecto al resto de enfoques, aunque con algunas salvedades: a pesar que se hace notar que la mayor parte de la inversión ha ido (y previsiblemente irá) a scaleups lideradas por equipos compuestos sólo por hombres, hay una diferencia importante: en las compañías de tipo Rocket, el ratio de crecimiento es el doble en las compañías lideradas por mujeres, y también superior (pero levemente) en las Scalers.

Inversión agregada por tipo de empresa y por sector/industria

Inversión Previa



Inversión Próxima



Tipo	Liderada por mujeres	InversionPrevia	InversionProxima	Ratio	Peso
Scaler	No liderada por mujeres	538,59 M €	1.032,6 M €	1,9	70,3 %
	Liderada por mujeres	92,43 M €	211 M €	2,3	5,3 %
Rocket	No liderada por mujeres	5.150,36 M €	600 M €	0,1	11,5 %
	Liderada por mujeres	65 M €	100 M €	1,5	0,3 %
Growth	No liderada por mujeres	895 M €	325 M €	0,4	11,2 %
	Liderada por mujeres	194,8 M €	49 M €	0,3	1,4 %

4. Análisis de impacto

Por antigüedad

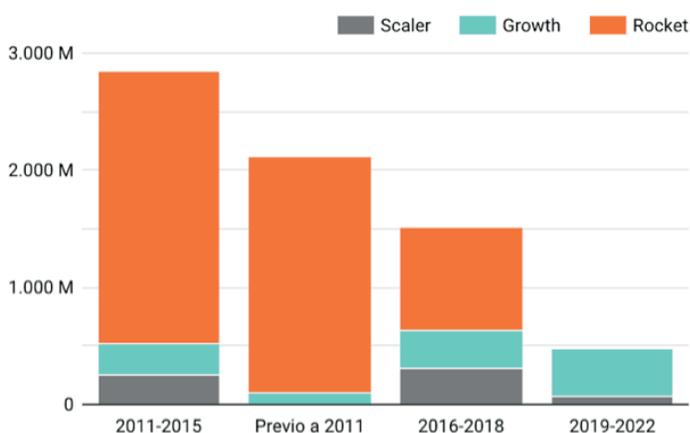
Finalmente, al estudiar la inversión captada y las perspectivas de financiación de las scaleups españolas desde el prisma de su antigüedad, se identifican unos resultados que son coherentes con lo que se podría esperar:

Las que más inversión han captado son las empresas creadas entre 2015 y 2011 con diferencia, seguidas de las previas a 2011 (ambos grupos con una alta concentración de Rockets). En el primer caso, se trata de compañías que han iniciado su proceso de financiación con una industria de capital riesgo más madura que en el segundo caso. El resto de segmentos, mucho más nuevos en el tiempo, aún no han tenido apenas tiempo para financiarse (y además no hay ningún Rocket entre sus filas).

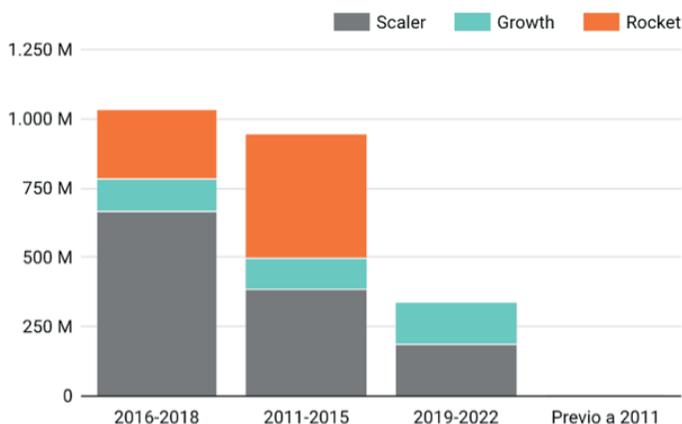
En cuanto a las perspectivas de financiación en próxima ronda, aunque en volumen las que más inversión esperan captar son las del periodo 2016-2018 (ya que aún hay muchas en periodo de crecimiento), las que tienen un ratio mayor de crecimiento son las más jóvenes).

Inversión agregada por tipo de empresa y por antigüedad

Inversión Previa



Inversión Próxima



	Antigüedad	Inv. previa	Inv. próxima	Ratio	Peso
1.	Previo a 2011	2.110,56 M €	0 €	0,0	4,2 %
2.	2011-2015	2.842,62 M €	947,1 M €	0,3	39,5 %
3.	2016-2018	1.509,82 M €	1.032 M €	0,7	37,0 %
4.	2019-2022	473,17 M €	338,5 M €	0,7	19,3 %

4. Análisis de impacto

4.5 Análisis de desafíos

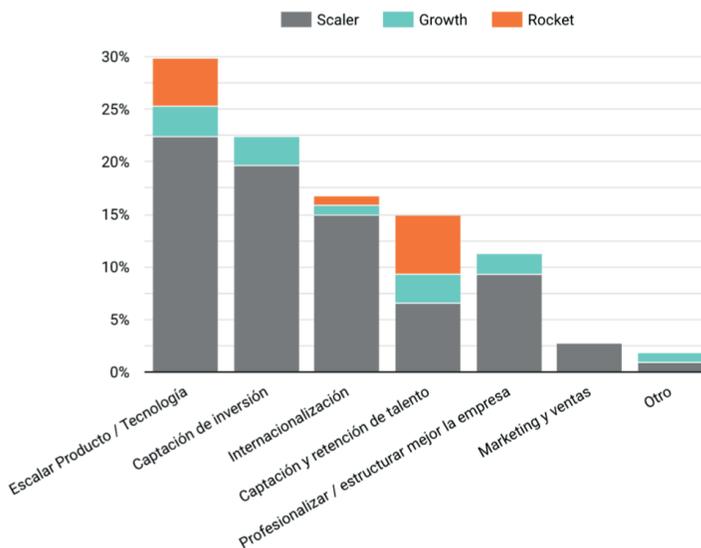
Una de las novedades más interesantes del informe de 2022, y que ayuda a identificar de forma algo más objetiva los desafíos a los que se enfrentan las scaleups en España, es la inclusión de la pregunta: “¿Cuáles son los principales desafíos por orden de importancia que tenéis ahora mismo?” en la encuesta. Dicha pregunta ofrecía a las 119 compañías que participaron en el estudio las siguientes posibilidades, que debían ordenar (única forma de establecer precedencias):

1. Captación y retención de talento
2. Profesionalizar / estructurar mejor la empresa
3. Escalar Producto / Tecnología
4. Internacionalización
5. Captación de inversión

Como se puede ver, existe una jerarquía clara de los elementos en general que más preocupan a las scaleups en España, aunque dicha relación de precedencias cambia (bastante) según la fase en la que se encuentra la empresa.

También se les permitía a las compañías incorporar nuevas opciones, en caso de haber desafíos adicionales. El objetivo de la pregunta era entender de forma más clara qué necesidades existen en el ecosistema scaleup español, y cómo cambian dichas necesidades según las compañías van superando fases.

El agregado de respuestas fué el siguiente:



Scalers

Principales desafíos SCALERS		Peso
1.	Escalar Producto / Tecnología	29,3 %
2.	Captación de inversión	25,6 %
3.	Internacionalización	19,5 %
4.	Profesionalizar / estructurar mejor la empresa	12,2 %
5.	Captación y retención de talento	8,5 %
6.	Otro	4,9 %

Para las compañías de tipo Scaler, en sus primeras fases de hipercrecimiento, los principales desafíos están relacionados con seguir haciendo crecer su producto

Avinash Sukhwani

Cofounder de Payflow

“ **Escalar el producto y la tecnología siempre es un reto**, para toda empresa tecnológica. En el caso de Payflow, al ser una fintech, es un reto especialmente grande, porque además dependemos de la infraestructura bancaria y la infraestructura de softwares de nómina, esta infraestructura varía mucho de un país a otro y Payflow tiene poco control sobre ello

Además, una buena start-up suele desarrollar sus productos a través de prueba y error, primero se desarrolla un MVP para probar, y poco a poco se va refinando. Muchas veces, esto resulta en una deuda técnica, es decir, un coste implícito del re-trabajo adicional causado por elegir una solución fácil para un MVP, en lugar de una solución óptima que llevaría más tiempo.

En el caso de Payflow, **hemos conseguido enfrentarnos a estos retos contando con un equipo muy senior de desarrolladores, no contratamos desarrolladores con menos de 5 años de experiencia, y el equipo está liderado por Juan, quien tiene 15+ años de experiencia y ha liderado equipos de decenas de ingenieros en empresas como Travelperk o Adevintia.**



Payflow es una startup fundada en febrero de 2020 por Avinash Sukhwani y Benoît Menardo y lanzada en abril de ese mismo año, cuyo principal objetivo es permitir a los empleados cobrar la fracción de su salario que ya han trabajado a través de su app móvil, en cualquier momento y sin necesidad de que las empresas dispongan de flujo de caja, apostando por la sencillez y facilidad en los procesos de liquidación de nómina.

Sin recurrir a créditos o microcréditos, Payflow adelanta la nómina en un clic y deposita el dinero directamente a la cuenta de banco de los empleados, ayudándoles a afrontar imprevistos: un servicio sin coste alguno para los empleados. Payflow le cobra a los empleadores una tarifa basada en la cantidad de empleados que usan el producto.

Asimismo, Payflow pretende diferenciarse ante otras nuevas empresas que han surgido alrededor de la gestión de la remuneración de los empleados.

4. Análisis de impacto

Growth

Una de las primeras sorpresas en lo referente a los desafíos viene de las compañías de tipo Growth, con un empate entre tres prioridades: hacer escalar el producto, captar inversión e incorporar más y mejor talento. El motivo de este empate puede ser debido a un menor número de empresas en la categoría y a prioridades similares.

Principales desafíos GROWTH		Peso
1.	Escalar Producto / Tecnología	23,1 %
2.	Captación de inversión	23,1 %
3.	Captación y retención de talento	23,1 %
4.	Profesionalizar / estructurar mejor la empresa	15,4 %
5.	Otro	7,7 %
6.	Internacionalización	7,7 %

Para las compañías de tipo Growth, **escalar el producto, captar inversión e incorporar más y mejor talento son igualmente desafiantes.**

Andrés Cester y Sergi Bastardas

Cofundadores y co-CEOs de Colvin

“ Este año hemos incorporado al grupo Colvin dos partners internacionales muy interesantes, Monsieur Marguerite en Francia y Blooverly en Italia. Estas operaciones forman parte de la estrategia de Colvin de incorporar socios con gran conocimiento en otros mercados y experiencia en el sector. Con ellos compartimos la visión disruptiva sobre cómo la tecnología podría mejorar la cadena de suministro en el sector de la floricultura y el papel relevante que deben tener los productores en este proceso de evolución, **lo que nos permite seguir aportando valor al sector profesional de la industria, no sólo en estos mercados sino también en Europa.** “



Colvin

Colvin es una compañía fundada en 2016 que ha revolucionado el comercio online de flores y plantas con su modelo de negocio disruptivo, creando la primera red sin intermediarios del sector. La visión de Colvin es crear un futuro mejor para la industria de la floricultura, mediante el desarrollo de un nuevo ecosistema digital que conecta a agricultores, mayoristas, floristas y clientes de una forma más eficiente a través de la tecnología. El grupo cuenta con un equipo de más de 190 personas, con centros de operaciones en Barcelona y Florencia, y opera en España, Portugal, Italia y también en Francia a través de con su socio Monsieur Marguerite.

4. Análisis de impacto

Rocket

En el caso de las scaleups que se encuentran en su última fase, hay una coincidencia clara de las principales prioridades, y estas son coherentes con la información más subjetiva sobre los desafíos que enfrentan. Para las compañías de tipo Rocket, que son las que más empleo generan, hay sin duda un desafío prioritario en cuanto a seguir captando y reteniendo talento, algo especialmente clave si lo ponemos en contexto del momento en el que se respondió la encuesta, a mitad de 2022 y teniendo en cuenta que el 94% de las empresas afirman estar generando puestos directos de empleo cualificado. Por otro lado, y a pesar del tamaño de este tipo de compañías, la segunda prioridad más clara es seguir evolucionando su producto, ya que probablemente es una de las bases de su ventaja competitiva.

Principales desafíos ROCKET		Peso
1.	Captación y retención de talento	50,0 %
2.	Escalar Producto / Tecnología	41,7 %
3.	Internacionalización	8,3 %

Para las compañías de tipo Rocket, que son las que más empleo generan, **hay sin duda un desafío prioritario en cuanto a seguir captando y reteniendo talento**

Alister Moreno

Cofundador y CEO de Clikalia

“ El talento tech es siempre un reto, en Clikalia el objetivo fue conseguir un gran CTO que entendiera el sector de la tecnología y que fuera capaz de atraer el talento necesario y alinearlos con los proyectos y desarrollos tecnológicos que se están lanzando. En Clikalia ponemos especial atención a los perfiles con un mix estratégico y operativo. Aquellos que son capaces de asumir que todas las áreas de la compañía crecen a ritmos muy acelerados y que tienen objetivos muy marcados.”



clikalia

Clikalia es la proptech que ha revolucionado el mundo de la compra, venta y alquiler de inmuebles, siendo N°1 en Europa y México. La tecnología y la innovación del equipo Clikalia han transformado la experiencia del cliente en el sector Real Estate, convirtiendo procesos complejos y lentos en transacciones rápidas, sencillas y transparentes gracias a la digitalización de los procesos en la compra y venta de viviendas.

Con un equipo de más de 700 personas, la compañía se encuentra en plena expansión internacional contando con Headquarters en Europa y México. Actualmente, Clikalia opera en España en las ciudades de Madrid, Barcelona, Tarragona, Lleida, Gerona, Sevilla,

Málaga, Cádiz y Granada, en Portugal en la ciudad de Lisboa, en Francia en la ciudad de París y en México en Ciudad de México.

En 2021, Clikalia levantó la mayor ronda de financiación de la historia de España con un importe superior a los 460 millones de euros y cuenta con inversores nacionales e internacionales con profundo conocimiento en el sector y en la innovación tecnológica como Softbank, FifthWall, Luxor Capital y Mouro Capital entre otros. Liderado por un equipo emprendedor, la compañía apuesta por una propuesta de valor innovadora y única para reinventar la compraventa end to end basándose en la tecnología, la data y las personas.

Referencias

Los resultados expuestos en este informe han sido obtenidos gracias a los datos facilitados por las 119 scaleups, objeto del estudio.

Para contextualizar dichos resultados, en ocasiones hemos comparado los mismos con informes nacionales disponibles en el Instituto Nacional de Estadística (INE).

Las citas y testimonios que ilustran el informe han sido facilitados por los propios fundadores de las scaleups.



**Impacto de
Scaleups
en la economía
de España**

DICIEMBRE 2022