

Emprenedoria femenina de valor afegit: una oportunitat estratègica per a la societat espanyola

El nostre país se situa a la part alta d'Europa en presència de dones fundadores, però continua desaprofitant una part significativa d'aquest talent per manca de finançament, de focus en el creixement i de polítiques ben calibrades.

No és una qüestió d'imatge, sinó de competitivitat: activar el potencial de l'emprenedoria femenina obre noves oportunitats de negoci, diversifica

riscos i millora la capacitat d'innovació de les organitzacions.

66 **Alt potencial, pocs recursos: així és l'emprenedora model**⁹⁹

PER QUÈ HA D'IMPORTAR A LES EMPRESES

Donar suport a l'emprenedoria femenina no és filantropia, és una gestió intel·ligent del talent i del risc.

A Espanya, les dones representen el 36,9 per cent de les persones treballadores per compte propi, enfront del 34 per cent de mitjana a la Unió Europea, i el seu pes en les



L'empredoria femenina a Espanya ha passat de ser una nota a peu de pàgina a convertir-se en una de les palanques més dinàmiques de l'economia, especialment en tecnologia, salut i sostenibilitat.



ÁNGEL SAN SEGUNDO HAERING

ENGINEYER INDUSTRIAL, ASSESSOR DE START-UPS, BUSINESS ANGEL, MENTOR I
PROFESSOR ASSOCIAT DE DIVERSES ESCOLES DE NEGOCI

noves altes creix més que el dels homes. La majoria de les emprenedores compta amb formació universitària i, en molts casos, també de postgrau, la qual cosa configura un col·lectiu altament qualificat.

A més a més, les dones emprenen en sectors en els quals la innovació, la propietat intel·lectual i l'escalabilitat internacional marquen la diferència. **Molts dels seus projectes aborden problemes socials i ambientals crítics –salut, cures, eficiència energètica, educació, inclusió financera–** alineats amb l'agenda de sostenibilitat i digitalització de la Unió Europea i de les grans empreses. Ignorar aquest fenomen és renunciar a una font rellevant d'innovació aplicable a l'estratègia de qualsevol companyia.

66

**Empredoria
femenina: 2,5
vegades més retorn
amb la meitat del
capital** ⁹⁹

**ESPANYA: BONA POSICIÓ A LA
UE, AMB MARGE EN UN ENTORN
MOLT MASCULINITZAT**

En el mapa europeu, Espanya parteix d'una posició avantatjosa. Al voltant del 35% de l'empredoria total ja és femenina, màxim de la dècada i per sobre de molts països de l'entorn. En start-ups innovadores, **Espanya lidera entre els grans ecosistemes europeus en proporció de noves start-ups fun-**

dades exclusivament per dones: un 12% del total, enfront del 10% de mitjana segons el baròmetre BCG-Sista.

L'avantatge és encara més clar en innovació tecnològica protegida: en start-ups amb patents, el 19,2% de les fundadores a Espanya són dones, enfront del 13,5% de mitjana europea. També s'estima que al voltant del 22% de les start-ups tecnològiques espanyoles té almenys una fundadora, i que el pes de les emprenedores en sèrie ha crescut amb força en els darrers anys. Espanya ha activat una base rellevant d'empredoria femenina d'alt valor afegit; el repte ara és consolidar-la i escalar-la.

Tanmateix, l'ecosistema continua altament masculinitzat: només el 17% de les perso-



66

La majoria de les emprenedores té formació universitària i, en molts casos, també de postgrau, cosa que configura un col·lectiu altament qualificat⁹⁹

nes fundadores de start-ups tecnològiques són dones, percentatge que cau fins al 10% en les scale-ups, les empreses que ja han demostrat un creixement sostingut. **En healthtech, la representació femenina arriba al 24%**, fet que converteix projectes com IKI Health en referents dins d'un subsector una mica més favorable.

Entre 2020 i 2025, les start-ups liderades per dones a la UE van captar únicament el 12% del capital risc invertit i el 14,4% de les rondes. A Espanya, el 4,1% del capital risc va anar a equips fundadors exclusivament femenins el 2024, segon país d'Europa en aquest indicador, però encara molt lluny de la paritat.

La paradoxa: les empreses liderades per dones generen millors retorns que les liderades només per homes. **Un estudi de BCG amb MassChallen-**

ge va analitzar 350 empreses i va concloure que les fundadores generaven 78 cèntims d'ingrés per cada dòlar invertit, enfront de 31 cèntims en el cas dels fundadors masculins: 2,5 vegades més retorn amb aproximadament la meitat del capital captat.

AJUTS: AVENÇOS CLARS, IMPACTE LIMITAT

El marc d'ajuts per a emprenedores ha millorat, però encara no corregeix les principals bretxes.

La UE ofereix programes potents per a pimes innovadores i fundadores (Horizon Europe, EIC, fons verds i digitals) que combinen subvencions i inversió en projectes deeptech, climàtics o de salut. A Espanya, instruments com ENISA Emprendedoras Digitales —amb préstecs participatius de 25.000 a 1,5 milions d'euros— i els ajuts de

l'Instituto de las Mujeres i de diverses comunitats autònomes (subvencions i mentoring) s'han consolidat com a eines importants.

Tot i així, **les start-ups fundades per dones continuen captant una part molt petita del capital risc disponible**. A mesura que creixen les rondes, la presència d'equips femenins cau de manera notable: **el problema no és només començar, sinó escalar**. Els ajuts alleugen l'accés al capital en fases inicials, però amb prou feines actuen sobre dues barreres estructurals: els biaixos de la inversió privada i la càrrega de conciliació que recau en les emprenedores.

LA DONA EMPREDORA "MODEL": ALT POTENCIAL, ABAST SOSTENIBLE, PERÒ POCS RECURSOS

Els estudis recents permeten dibuixar un perfil força definit de l'emprenedora espanyola. L'edat mitjana se situa al voltant dels 35 anys i la majoria ha acumulat experiència laboral en empresa abans de llançar el seu projecte. El nivell formatiu és superior a la mitjana: pràcticament totes compten amb formació universitària i un percentatge significatiu amb estudis de màster o doctorat.

La motivació dominant és l'emprenedoria per oportunitat (detectar un nínxol de mercat), més que per necessitat. Busquen marcar la diferència, generar impacte, aconseguir una bona renda i guanyar autonomia i flexibilitat, més que no pas una mera autoocupació. El GEM mostra que, entre els homes, pesa una mica més l'ambició explícita de "crear gran riquesa" i la continuïtat del negoci familiar, i que la motivació per necessitat continua sent lleugerament superior.

Un tret crític és que prop del 65% de les emprenedores comença sola, enfront del 25% dels homes. Accedeixen menys a xarxes de mentors i suport expert, tot i declarar una necessitat més gran d'assessorament en finançament, estratègia i comercialització. Només al voltant del 7% aconsegueix el seu primer finançament del sector privat i entorn del 10% accedeix a ajuts públics en la fase inicial, fet que es tradueix en una capitalització més ajustada i en més dificultats per créixer.

CLAUS D'AGENDA I ATRACTIU PER A INVERSORS

Davant d'aquest context, l'agenda mínima per revertir

aquesta situació per a empreses, administracions i fons es pot resumir en sis línies:

- Escalar i focalitzar el finançament específic, reforçant línies com ENISA Emprendedoras Digitales i connectant-les amb instruments europeus, sobretot en IA, salut, energia neta i indústria 4.0.
- Incorporar més dones a la cadena d'inversió (àngels, gestores, comitès d'inversió) i afavorir micròfons i xarxes d'inversores especialitzades.
- Concentrar programes intensius en els grans hubs (Madrid, Barcelona, València, País Basc, Màlaga), on ja existeix massa crítica i efecte demostració.
- Tractar la conciliació com una infraestructura econòmica, integrant suport a les cures en els programes d'emprenedoria femenina.
- Professionalitzar i sistematitzar el mentoring, combinant finançament amb acompanyament estructurat en estratègia, B2B i finançament.
- Aprofitar el potencial de rendiment, resiliència i competència de les emprenedores per contribuir amb el seu es-

forç a frenar el declivi en l'ecosistema rural.

Per als inversors, el missatge va més enllà de la diversitat. **Les dades comencen a mostrar que les start-ups tecnològiques liderades per dones presenten taxes de supervivència superiors i estructures financeres més prudentes,** i que per cada euro invertit en projectes amb almenys una fundadora el retorn pot ser més alt que en equips exclusivament masculins, tot i rebre una fracció mínima del capital risc total. Ignorar aquest segment suposa, per tant, un problema de biaix, però també una oportunitat de plusvàlues perduda.

CAS D'ESTUDI · IKI HEALTH: SALUT DIGITAL, IA I EXPANSIÓ INTERNACIONAL

IKI Health és un exemple d'emprenedoria femenina d'alt valor afegit que neix des de la pràctica clínica i es recolza en tecnologia avançada per escalar impacte. La fundadora i CEO, la Dra. Patricia Puiggròs, és metgessa especialitzada en teràpia del dolor i medicina esportiva. Va deixar una carrera clínica consolidada —quiròfans, hospitals en tres països, publicacions científiques— per resoldre un problema que veia cada dia a consulta: la dificultat del sistema per prescriure i acompa-

nyar canvis d'estil de vida de manera sistemàtica.

El projecte va començar el 2022 a la incubadora Emprenbit de la Fundació Bit de les Illes Balears, certificat com a Empresa Emergent i finançat aquell mateix any per ENISA i el Consell de Mallorca, que va aportar un ajut específic per a projectes liderats per dones. **Aquesta start-up mallorquina de salut digital ha estat reconeguda com l'empresa de base tecnològica amb més potencial de les Balears als Premis EmpreneXXI** i ha guanyat concursos com Connect'Up, a més de ser seleccionada per a programes estatals com APTENISA.

IKI Health ofereix una plataforma B2B SaaS per a professionals i organitzacions sanitàries que permet dissenyar, prescriure i monitorar plans personalitzats d'exercici, nutrició, son i gestió de l'estrès. El professional genera protocols adaptats; el pacient els rep i en registra l'evolució al

mòbil; i el metge accedeix a mètriques d'adherència i dades biomètriques per ajustar el tractament. La plataforma inclou "Ika", un assistent conversacional d'IA entrenat en entrevista motivacional, i un "cervell" clínic que aprèn de les dades i ajusta recomanacions.

El focus estratègic actual és la salut metabòlica i hormonal femenina, un àmbit poc explorat en la recerca clínica tradicional, basada majoritàriament en població masculina. Amb aquest objectiu, **la companyia desenvolupa IKI Brain, una capa d'intel·ligència clínica específica per a aquesta intersecció.**

IKI Health ja compta amb col·laboracions amb administracions i centres de referència (Ajuntament de Calvià, Hospital Son Espases, Universitat de Salamanca, Col·legi Oficial de Metges de les Illes Balears), més de 1.000 pacients actius, 67 metges a la plata-



Espanya ha activat una base rellevant d'emprenedoria femenina d'alt valor afegit; el repte ara és consolidar-la i escalar-la ⁹⁹

forma i un NPS de 65, clarament per sobre de la mitjana del sector.

En clau internacional, ha estat seleccionada entre més de 400 start-ups d'Europa i Llatinoamèrica com una de les 10 escollides per a la cohort 2025 de ScaleUp Labs/ ScaleUp AI a Boston, fet que la connecta amb l'ecosistema de salut digital més avançat i amb inversors

especialitzats en IA i prevenció. **La companyia presenta aquesta etapa com "un nou capítol" orientat a connectar ecosistemes: validar el producte als EUA**, ajustar el model B2B i la narrativa reguladora i construir una base de socis clínics i inversors especialitzats en salut digital i IA. En paral·lel, manté aliances a Europa i col·laboracions amb centres de salut i benestar.

IKI Health sintetitza així diversos trets clau de l'empredoria femenina de valor afegit: **fundadora altament qualificada i amb experiència prèvia, origen en l'observació d'un problema real, orientació a l'impacte, ús intensiu de tecnologia i dades i un pla de creixement que combina ajuts públics, programes d'acceleració i expansió internacional** ●

LA DRA. PATRICIA PUIGGRÒS, UNA LÍDER AMB PERFIL GUANYADOR

Hi ha una dada que defineix millor que cap biografia la Dra. Puiggròs: quan va fundar IKI Health, el novembre de 2022, portava més de quinze anys veient pacients –especialment dones– sortir de consulta sense les eines necessàries per aplicar el que l'evidència científica deia sobre la prevenció i reversió de malalties cròniques mitjançant la medicina dels estils de vida. Un currículum poc habitual en l'ecosistema start-up: la Dra. Puiggròs és especialista en Anestesiologia i Reanimació i en Medicina de l'Educació Física i l'Esport. Va completar la seva formació clínica a l'Hospital Parc de Salut Mar de Barcelona, l'Hospital Son Llàtzer de Mallorca i el St. George's Hospital de Londres, abans de fundar la Unitat de Medicina

Esportiva Mallorca Sport Medicine a l'Hospital Sant

Joan de Déu de Palma, de la qual va ser directora clínica durant més d'una dècada. El seu perfil clínic inclou una formació avançada en medicina dels estils de vida i longevitat, decisiva per al projecte que fundaria posteriorment. Aquesta combinació –anestesiologia, medicina esportiva d'alt rendiment, medicina dels estils de vida i longevitat, i experiència directa amb pacients femenines al llarg del seu cicle vital– no és un detall biogràfic, sinó la raó per la qual IKI Health té els ingredients bàsics per assolir l'èxit utilitzant protocols amb suport científic des del primer dia.

