

Emprendimiento femenino de valor añadido: oportunidad estratégica para la sociedad española

Nuestro país se sitúa en la parte alta de Europa en presencia de mujeres fundadoras, pero sigue desaprovechando una parte significativa de ese talento por falta de financiación, de foco en crecimiento y de políticas bien calibradas

No es una cuestión de imagen, sino de competitividad: activar el potencial del emprendimiento femenino abre nuevas

oportunidades de negocio, diversifica riesgos y mejora la capacidad de innovación de las organizaciones.

66 **Alto potencial, pocos recursos: así es la emprendedora tipo** 99

POR QUÉ DEBE IMPORTAR A LAS EMPRESAS

Apoyar el emprendimiento femenino no es filantropía, es gestión inteligente de talento y riesgo.

En España, las mujeres representan el 36,9% de las personas trabajadoras por cuenta propia, frente al 34% de media en la Unión Europea, y su peso en las nue-



El emprendimiento femenino en España ha pasado de ser una nota al pie de página a convertirse en una de las palancas más dinámicas de la economía, especialmente en tecnología, salud y sostenibilidad.



ÁNGEL SAN SEGUNDO HAERING

INGENIERO INDUSTRIAL, ASESOR DE START-UPS, BUSINESS ANGEL, MENTOR Y
PROFESOR ASOCIADO DE DIVERSAS ESCUELAS DE NEGOCIO

vas altas crece más que el de los hombres. La mayoría de las emprendedoras tiene formación universitaria y, en muchos casos, también de posgrado, lo que configura un colectivo altamente cualificado.

Además, emprenden en sectores en los que la innovación, la propiedad intelectual y la escalabilidad internacional marcan la diferencia. **Muchos de sus proyectos abordan problemas sociales y ambientales críticos —salud, cuidados, eficiencia energética, educación, inclusión financiera—** alineados con la agenda de sostenibilidad y digitalización de la UE y de las grandes empresas. Ignorar este fenómeno es renunciar a una fuente relevante de innovación aplicable a la estrategia de cualquier compañía.

66

Emprendimiento femenino: 2,5 veces más retorno con la mitad del capital ⁹⁹

ESPAÑA: BUENA POSICIÓN EN LA UE, CON MARGEN EN UN ENTORNO MUY MASCULINIZADO

En el mapa europeo, España parte de una posición ventajosa. En torno al 35% del emprendimiento total ya es femenino, máximo de la década y por encima de muchos países del entorno. En start-ups innovadoras, España lidera

entre los grandes ecosistemas europeos en proporción de nuevas start-ups fundadas exclusivamente por mujeres: un 12% del total, frente al 10% de media según el barómetro BCG Sista.

La ventaja es aún más clara en innovación tecnológica protegida: en start-ups con patentes, el 19,2% de las fundadoras en España son mujeres, frente al 13,5% de media europea. También se estima que alrededor del 22% de las start-ups tecnológicas españolas tiene al menos una fundadora, y que el peso de las emprendedoras en serie ha crecido con fuerza en los últimos años. España ha activado una base relevante de emprendimiento femenino de alto valor añadido; el desafío ahora es consolidarla y escalarla.



La mayoría de las emprendedoras tiene formación universitaria y, en muchos casos, también de posgrado, lo que configura un colectivo altamente cualificado⁹⁹

Sin embargo, el ecosistema sigue altamente masculinizado: solo el 17% de los fundadores de start-ups tecnológicas son mujeres, porcentaje que cae al 10% en las scale-ups, las empresas que ya han demostrado crecimiento sostenido. **En healthtech, la representación femenina alcanza el 24%**, lo que convierte a proyectos como IKI Health en referentes dentro de un subsector algo más favorable.

Entre 2020 y 2025, las start-ups lideradas por mujeres en la UE captaron únicamente el 12% del capital riesgo invertido y el 14,4% de las rondas. En España, el 4,1% del capital riesgo fue a equipos fundadores exclusivamente femeninos en 2024, segundo país de Europa en este indicador, pero todavía muy lejos de la paridad.

La paradoja: las empresas lideradas por mujeres gene-

ran mejores retornos que las lideradas solo por hombres. **Un estudio de BCG con Mass-Challenge analizó 350 empresas y concluyó que las fundadoras generaban 78 centavos de ingreso por cada dólar invertido**, frente a 31 centavos en el caso de los fundadores masculinos: 2,5 veces más retorno con aproximadamente la mitad del capital captado.

AYUDAS: AVANCES CLAROS, IMPACTO LIMITADO

El marco de ayudas para emprendedoras ha mejorado, pero no corrige todavía las brechas principales.

La UE ofrece programas potentes para pymes innovadoras y fundadoras (Horizon Europe, EIC, fondos verdes y digitales) que combinan subvenciones e inversión en proyectos deeptech, climáticos o de salud. En España, instrumentos como ENISA Emprendedoras Digitales —

con préstamos participativos de 25.000 a 1,5 millones de euros— y las ayudas del Instituto de las Mujeres y de varias comunidades autónomas (subvenciones y mentoring) se han consolidado como herramientas importantes.

Aun así, **las start-ups fundadas por mujeres siguen captando una parte muy pequeña del capital riesgo disponible**. A medida que crecen las rondas, la presencia de equipos femeninos cae de forma notable: **el problema no está solo en arrancar, sino en escalar**. Las ayudas alivian el acceso al capital en fases iniciales, pero apenas actúan sobre dos barreras estructurales: los sesgos de la inversión privada y la carga de conciliación que recae en las emprendedoras.

LA MUJER EMPRENDEDORA “TIPO”: ALTO POTENCIAL, ALCANCE SOSTENIBLE, PERO POCOS RECURSOS

Los estudios recientes permiten dibujar un perfil bastante definido de la emprendedora española.

La edad media se sitúa en torno a los 35 años y la mayoría ha acumulado experiencia laboral en empresa antes de lanzar su proyecto.

El nivel formativo es superior a la media: prácticamente todas cuentan con formación universitaria y un porcentaje significativo con estudios de máster o doctorado.

La motivación dominante es el emprendimiento por oportunidad (detectar un nicho de mercado), más que por necesidad. Buscan marcar la diferencia, generar impacto, lograr una buena rentabilidad y ganar autonomía y flexibilidad, más que un mero autoempleo. GEM muestra que, entre los hombres, pesa algo más la ambición explícita de “crear gran riqueza” y la continuidad del negocio familiar, y que la motivación por necesidad sigue siendo ligeramente mayor.

Un rasgo crítico es que cerca del 65% de las emprendedoras arranca sola, frente al 25% de los hombres. Acceden menos a redes de mentores y apoyo experto, pese a declarar una mayor necesidad de asesoramiento en financiación, estrategia y comercialización. Solo alrededor del 7% consigue su primera financiación del sector privado y en torno al 10% accede a ayudas públicas en la fase inicial, lo que se traduce en una capitalización más ajustada y en más dificultades para crecer.

CLAVES DE AGENDA Y ATRACTIVO PARA INVERSORES

Ante este contexto, la agenda mínima para revertir esta situación para empresas, administraciones y fondos puede resumirse en seis líneas:

- Escalar y focalizar la financiación específica, reforzando líneas como ENISA Emprendedoras Digitales y conectándolas con instrumentos europeos, sobre todo en IA, salud, energía limpia e industria 4.0.
- Incorporar más mujeres a la cadena de inversión (ángeles, gestoras, comités de inversión) y favorecer microfondos y redes de inversoras especializadas.
- Concentrar programas intensivos en los grandes hubs (Madrid, Barcelona, Valencia, País Vasco, Málaga), donde ya existe masa crítica y efecto demostración.
- Tratar la conciliación como infraestructura económica, integrando apoyo a cuidados en los programas de emprendimiento femenino.
- Profesionalizar y sistematizar el mentoring, combinando financiación con acom-

pañamiento estructurado en estrategia, B2B y financiación.

- Aprovechar el potencial de rendimiento, resiliencia y competencia de las emprendedoras para contribuir con su esfuerzo a frenar el declive en el ecosistema rural.

Para los inversores, el mensaje va más allá de la diversidad. **Los datos empiezan a mostrar que las start-ups tecnológicas lideradas por mujeres presentan tasas de supervivencia superiores y estructuras financieras más prudentes**, y que por cada euro invertido en proyectos con al menos una fundadora el retorno puede ser mayor que en equipos exclusivamente masculinos, pese a recibir una fracción mínima del capital riesgo total. Ignorar este segmento supone, por tanto, un problema de sesgo, pero también una oportunidad de plusvalías perdida.

CASO DE ESTUDIO · IKI HEALTH: SALUD DIGITAL, IA Y EXPANSIÓN INTERNACIONAL

IKI Health es un ejemplo de emprendimiento femenino de alto valor añadido que nace desde la práctica clínica y se apoya en tecnología avanzada para escalar impacto. La fundadora y CEO, la Dra. Patricia Puiggròs, es médica especializada en terapia del dolor

y medicina deportiva. Dejó una carrera clínica consolidada —quirófanos, hospitales en tres países, publicaciones científicas— para resolver un problema que veía cada día en consulta: la dificultad del sistema para prescribir y acompañar cambios de estilo de vida de forma sistemática.

El proyecto arrancó en 2022 en la incubadora Emprenbit de la Fundació Bit de las Islas Baleares, certificado como Empresa Emergente y financiado ese mismo año por ENISA y el Consell de Mallorca, que aportó una ayuda específica para proyectos liderados por mujeres. **Esta star-tup mallorquina de salud digital ha sido reconocida como la empresa de base tecnológica con mayor potencial de Baleares en los Premios EmprendeXXI** y ha ganado concursos como Connect'Up, además de ser seleccionada para programas nacionales como APTENISA.

IKI Health ofrece una plataforma B2B SaaS para profesiona-

les y organizaciones sanitarias que permite diseñar, prescribir y monitorizar planes personalizados de ejercicio, nutrición, sueño y gestión del estrés. El profesional genera protocolos adaptados, el paciente los recibe y registra su evolución en el móvil y el médico accede a métricas de adherencia y datos biométricos para ajustar el tratamiento. La plataforma incluye "Ika", un asistente conversacional de IA entrenado en entrevista motivacional, y un "cerebro" clínico que aprende de los datos y ajusta recomendaciones.

El foco estratégico actual es la salud metabólica y hormonal femenina, un ámbito poco explorado en investigación clínica tradicional, basada mayoritariamente en población masculina. Con este objetivo, **la compañía desarrolla IKI Brain, una capa de inteligencia clínica específica para esa intersección.**

IKI Health cuenta ya con colaboraciones con administra-



España ha activado una base relevante de emprendimiento femenino de alto valor añadido; el desafío ahora es consolidarla y escalarla ⁹⁹

ciones y centros de referencia (Ayuntamiento de Calvià, Hospital Son Espases, Universidad de Salamanca, Colegio Oficial de Médicos de Baleares), más de 1.000 pacientes activos, 67 médicos en plataforma y un NPS de 65, claramente por encima de la media del sector.

En clave internacional, ha sido seleccionada entre más de 400 start-ups de Europa y LATAM como una de las 10 elegidas para la cohorte 2025 de ScaleUp Labs/Sca-

leUp AI en Boston, lo que la conecta con el ecosistema de salud digital más avanzado y con inversores especializados en IA y prevención. **La compañía presenta esta etapa como “un nuevo capítulo” orientado a conectar ecosistemas: validar el producto en EE. UU.,** ajustar el modelo B2B y narrativa regulatoria, y construir una base de socios clínicos e inversores especializados en digital health e IA. En paralelo, mantiene alianzas en Europa y colaboraciones con centros de salud y bienestar.

IKI Health sintetiza así varios rasgos clave del emprendimiento femenino de valor añadido: **fundadora altamente cualificada y con experiencia previa, origen en la observación de un problema real, orientación a impacto, uso intensivo de tecnología y datos y un plan de crecimiento que combina ayudas públicas, programas de aceleración y expansión internacional** ●

LA DRA. PATRICIA PUIGGRÒS, UNA LÍDER CON PERFIL GANADOR

Hay un dato que define mejor que ninguna biografía a la Dra. Puiggròs: cuando fundó IKI Health, en noviembre de 2022, llevaba más de quince años viendo a pacientes —especialmente mujeres— salir de consulta sin las herramientas necesarias para aplicar lo que la evidencia científica decía sobre prevención y reversión de enfermedades crónicas mediante medicina de estilos de vida. Un curriculum poco habitual en el ecosistema start-up: la Dra. Puiggròs es especialista en Anestesiología y Reanimación y en Medicina de la Educación Física y el Deporte. Completó su formación clínica en el Hospital Parc de Salut Mar de Barcelona, el Hospital Son Llàtzer de Mallorca y el St. George's Hospital de Londres,

antes de fundar la Unidad de Medicina Deportiva Mallorca Sport Medicine en el Hospital Sant Joan de Déu de Palma, de la que fue directora clínica durante más de una década. Su perfil clínico incluye una formación avanzada en medicina de estilos de vida y longevidad, decisiva para el proyecto que fundaría después. Esa combinación —anestesiología, medicina deportiva del alto rendimiento, medicina de estilos de vida y longevidad, y experiencia directa con pacientes femeninas a lo largo de su ciclo vital— no es un detalle biográfico, sino la razón por la que IKI Health tiene los ingredientes básicos para alcanzar el éxito usando protocolos con respaldo científico desde el primer día.

