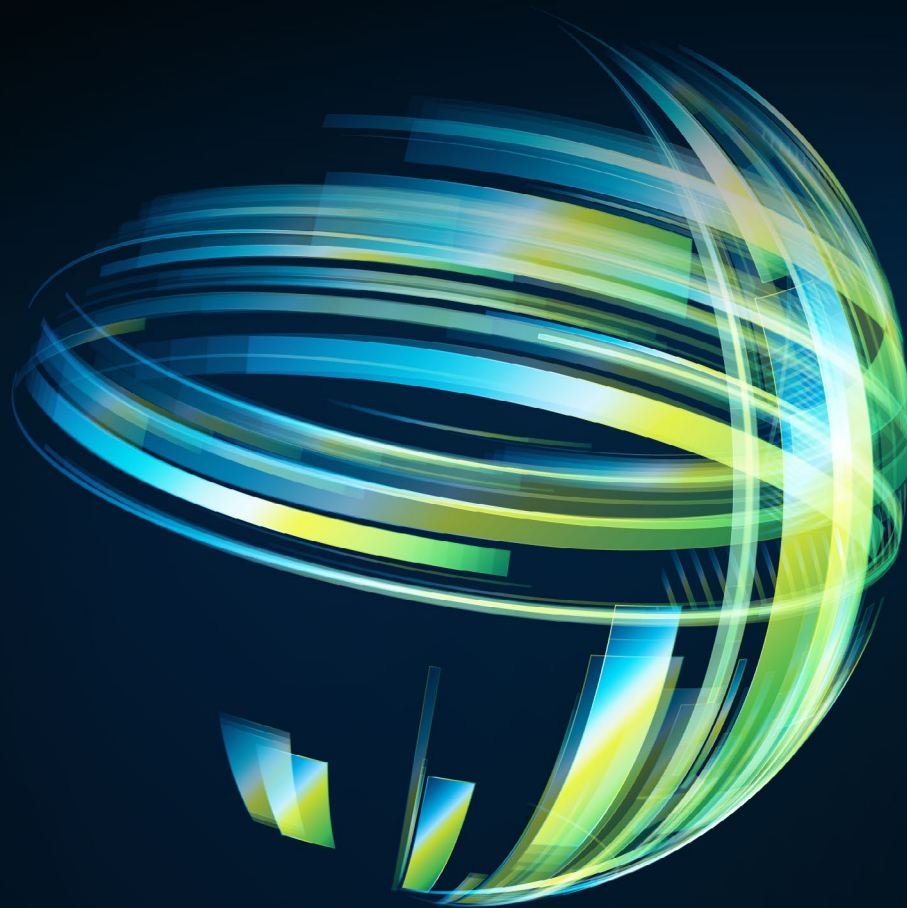


**Deloitte.**



# **Deloitte Technology Fast 50 Programme**

Perspectivas del ecosistema  
de scaleups en España

Informe anual 2025

ENTIDADES COLABORADORAS

 **adigital**

 **endeavor**

 **Google**

 **ORACLE NetSuite**

# Contenido

Deloitte Fast 50: por qué en España y por qué ahora	3
Nota metodológica	6
Resumen ejecutivo	8
<b>BLOQUE I</b>	
Atracción de la inversión y alto crecimiento	10
<b>BLOQUE II</b>	
Oportunidades para acelerar la escalabilidad	15
<b>BLOQUE III</b>	
Caracterización de las scaleups Deloitte Fast 50	19

# Deloitte Fast 50: por qué en España y por qué ahora



**Mario Teijeiro**  
Managing Director M&A  
Tech y StartmeUP

El ecosistema de scaleups en España ha demostrado en los últimos años una notable capacidad de resiliencia y adaptación. Tras un ciclo de corrección marcado por la contracción del capital riesgo a nivel global, el sector emerge reforzado, con fundamentos más sólidos y un enfoque estratégico claramente orientado a la sostenibilidad del crecimiento. La generalización de tecnologías escalables, la maduración de los modelos de negocio hacia la rentabilidad y la profesionalización del talento emprendedor sitúan hoy a las scaleups españolas en condiciones comparables a las de los principales hubs europeos de innovación.

Esta evolución se refleja de forma clara en la creación de valor del ecosistema. En 2025, el valor agregado de las compañías tecnológicas de alto crecimiento en España ha superado los 110.000 millones de euros, más del doble que en 2020<sup>1</sup>, consolidando una tendencia estructural de largo recorrido. Lejos de tratarse de un crecimiento coyuntural, este avance es indicativo de un ecosistema que ha aprendido a escalar con mayor disciplina financiera y ambición internacional.

Desde el punto de vista de la financiación, los dos últimos ejercicios confirman una recuperación progresiva tras el ajuste vivido en 2023. Aquel año, la inversión se situó en 1.976 millones de euros reflejando la corrección de valoraciones y el endurecimiento de las condiciones de acceso al capital en Europa. En 2024 se produjo un punto de inflexión, con un crecimiento interanual del 46,7% hasta alcanzar los 2.900 millones de euros<sup>2</sup>, marcando un punto de inflexión que ha tenido continuidad durante 2025. Precisamente, este ejercicio se ha cerrado con 3.170 millones de euros invertidos, un 8,5% más que el año anterior<sup>3</sup>.

La evolución de las valoraciones ayuda a contextualizar esta dinámica. Si 2023 estuvo marcado por la moderación de múltiplos y el aumento del coste del capital, 2024 supuso el inicio de una fase de normalización, con recuperación de medianas en prácticamente todas las etapas. En 2025, los datos confirman la continuidad de este rebote, con un mayor peso relativo de rondas al alza y una reducción significativa de las denominadas *down rounds*.

1. *The Spanish Tech Ecosystem Report 2025*. Dealroom.co en colaboración con BBVA Spark, Endeavor, Enisa, GoHub, Kfund, SpainCap y Wayra (2025).

2. *Informe Nacional de Empresas Tech 2025*. El Referente (2025).

3. *Análisis de inversión en el ecosistema de startups y scaleups en el año 2025*. El Referente (2026).

En paralelo, la oferta de capital sigue siendo elevada. Los niveles de *dry powder* permanecen en máximos históricos, especialmente en etapas iniciales y growth, aunque los ritmos de inversión están sometidos a un escrutinio mucho más exigente. Para las scaleups españolas con tracción demostrada, esto se traduce en acceso a capital relevante, pero condicionado a estándares reforzados de diligencia, especialmente en métricas de retención de clientes, eficiencia de capital y calidad de ingresos.

Este contexto ha intensificado la tendencia conocida como *flight to quality*. Los principales fondos, tanto nacionales como internacionales, concentran su actividad en un número más reducido de compañías, aquellas capaces de liderar sus respectivas categorías. El repunte de las mega-rondas desde 2024 y el mayor peso del venture growth dentro del volumen total invertido son una manifestación clara de este fenómeno. La consecuencia es una polarización del mercado: ciclos de levantamiento más largos para la media del ecosistema y procesos altamente competitivos para los *tech champions*, donde confluyen inversores de primer nivel.

En este escenario, destaca la robustez tecnológica de las scaleups españolas: equipos técnicos altamente cualificados, integración acelerada de inteligencia artificial generativa en producto y operaciones, y una creciente especialización sectorial en ámbitos donde España compite globalmente con propuestas diferenciales. El resultado es un porfolio de compañías mejor preparadas para afrontar procesos de inversión institucional exigentes y para ejecutar estrategias de crecimiento sostenibles a escala internacional.

La confluencia de todos estos factores hacía especialmente oportuno que 2025 fuera el año de lanzamiento del Deloitte Technology Fast 50 Programme en España. Con más de 30 ediciones en ecosistemas tan consolidados como Reino Unido, Bélgica o Países Bajos, el programa reconoce a las compañías tecnológicas de mayor crecimiento a nivel nacional.

Las cifras avalan esta decisión. Entre las compañías que lideran el ranking en España, las tasas de crecimiento en facturación alcanzan niveles exponenciales, evidenciando la existencia de un grupo reducido pero altamente competitivo de compañías capaces de escalar a ritmos equiparables a los grandes referentes europeos.

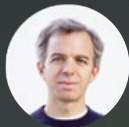
Junto a estas, el programa incorpora también ejemplos de compañías que han crecido mediante estrategias de *bootstrapping*, con métricas de alto crecimiento y modelos de negocio innovadores desarrollados, en muchos casos, fuera del radar mediático. Su inclusión refuerza una de las tesis centrales del ecosistema actual: la calidad del crecimiento y la eficiencia del modelo son tan determinantes como el volumen de capital levantado.

Con este objetivo, se ha analizado la visión de los equipos directivos de las scaleups participantes en la primera edición del programa en España (2025), abordando cuestiones clave como su modelo de negocio, el acceso a financiación, las expectativas de crecimiento, el impacto de la inteligencia artificial generativa o los principales retos para escalar sus operaciones en un contexto cada vez más competitivo. Las respuestas recogidas permiten no solo radiografiar el momento actual del ecosistema, sino también identificar patrones avanzados de comportamiento propios de las compañías que lideran sus respectivos segmentos.

Las conclusiones del análisis muestran que, en un entorno que prioriza la tracción demostrable, la eficiencia operativa y la calidad del crecimiento, las scaleups que forman parte de Deloitte Technology Fast 50 han demostrado una capacidad diferencial para movilizar capital, acelerar su expansión y posicionarse como referentes dentro del ecosistema tecnológico español.

Coincidiendo con el inicio de la segunda edición del programa en 2026, la publicación de este informe pretende poner de manifiesto el valor que Deloitte Technology Fast 50 aporta a las scaleups participantes: no solo como reconocimiento a su trayectoria, sino como plataforma de visibilidad, conexión y posicionamiento estratégico ante inversores, clientes y otros agentes clave del ecosistema. Al igual que en otros países, el objetivo es que Fast 50 se consolide como un índice de referencia para el seguimiento de las compañías tecnológicas de mayor crecimiento en España y como un termómetro fiable de la evolución del ecosistema scaleup a nivel nacional.

“ *Ser los ganadores de la primera edición de Fast 50 ha sido una noticia increíble para todo el equipo. El programa nos ha brindado una gran visibilidad en el ecosistema y nos ha abierto las puertas a conversaciones que han aportado gran valor para Abacum.* ”



**Jorge Lluch,**  
COO & Co-Founder Abacum

# Nota metodológica

Este informe se basa en una encuesta realizada a las scaleups que han participado en la primera edición española de Deloitte Technology Fast 50 Programme, durante el año 2025. El cuestionario combina preguntas cuantitativas (selección simple y múltiple) y cualitativas (pregunta abierta), cubriendo aspectos como año de fundación, estructura accionarial, modelo de negocio, cliente objetivo, rondas de financiación (última y previstas), planes de crecimiento (M&A y secundario), retos de escalabilidad, implicaciones de la IA generativa y propuestas de mejora del programa.

Los resultados se han analizado de forma agregada y se han complementado con datos públicos del ecosistema para contextualizar tendencias generales (por ejemplo, inversión total, número de rondas y concentración del capital). En las preguntas de respuesta múltiple, los porcentajes no suman necesariamente 100%, ya que una misma compañía ha podido seleccionar varias opciones.

Dado que las compañías Fast 50 constituyen un grupo de alto rendimiento, las conclusiones reflejan patrones propios de scaleups avanzadas y deben interpretarse como un indicador de hacia dónde evoluciona el ecosistema en España.

“

*Valoro mucho la calidad de los contenidos del programa Fast 50, enfocados en financiación y aceleración del crecimiento. Y, por encima de todo, la experiencia de los expertos y del resto de emprendedores con los que hemos coincidido.*

”



**Rubén Sánchez**  
CEO BEONx

# Resumen ejecutivo

El presente informe analiza las respuestas cuantitativas y cualitativas de las 50 scaleups participantes en la primera edición española de Deloitte Technology Fast 50 Programme, con el objetivo de identificar tendencias sobre financiación, estrategias de crecimiento, retos de escalabilidad y adopción tecnológica, y situarlas en el contexto del ecosistema tecnológico en España.

El análisis agregado de las scaleups participantes en la primera edición española de Deloitte Technology Fast 50 Programme muestra un grupo de compañías con un perfil claramente diferencial dentro del ecosistema tecnológico nacional: alto crecimiento, mayor acceso a capital y una ambición de escalado alineada con estándares europeos.

En un contexto en el que la financiación vuelve a estabilizarse y el capital se concentra en menos operaciones de mayor tamaño —en 2025, 15 rondas superiores a 50M€ concentraron el 44% del volumen total invertido—, las compañías Fast 50 destacan por su capacidad para atraer rondas más grandes y ejecutar planes de crecimiento más exigentes.

Los resultados de la encuesta confirman esta ventaja: la ronda media levantada por las compañías del programa se sitúa en 14,9M€, una cifra por encima del ticket medio estimado del mercado en 2025 (en torno a 10,5M€ por ronda, a partir de datos agregados de inversión y número de operaciones). A ello se suma una mayor velocidad de financiación: más de la mitad de las encuestadas ha cerrado su última ronda en 2024–2025 y seis de cada diez prevén volver a financiarse en los próximos 24 meses, con una proporción relevante apuntando a tickets superiores a 20M€.

La madurez del grupo se refleja también en la normalización de herramientas propias de etapas growth: cerca de la mitad contempla operaciones de M&A y una mayoría se muestra abierta a operaciones de secundario, como mecanismo de optimización del cap table, retención de talento clave y preparación para rondas avanzadas.

Desde la perspectiva operativa, la IA generativa emerge como palanca transversal. Las scaleups la asocian principalmente a productividad interna, reducción de costes y aceleración de nuevas líneas de producto, reforzando una tesis clave: la ventaja competitiva ya no depende solo de crecer, sino de crecer con eficiencia.

Finalmente, los retos más citados se concentran en internacionalización, generación de demanda y escalado a nuevos mercados. En paralelo, las prioridades de política pública se orientan a fiscalidad para inversión e innovación, simplificación normativa e instrumentos que faciliten el salto internacional.

Coincidiendo con el arranque de la segunda edición del programa en España, este informe se publica como una evidencia del valor que aporta Deloitte Technology Fast 50 a sus participantes: una plataforma de visibilidad, posicionamiento y conexión con los principales agentes del ecosistema en un momento en el que el mercado premia, más que nunca, la calidad del crecimiento.

“

*Ha sido más que un reconocimiento. Ser parte de Fast 50 nos ha permitido escalar nuestra plataforma y darle visibilidad en el ecosistema. Además, nos ha aportado credibilidad, prestigio y credibilidad en nuestra ronda de inversión, con el sello de calidad que aporta ser incluido en este ranking Deloitte.*

”



**Alejandro Martí**

CEO & Co-Founder Mitiga Solutions

# Atracción de la inversión y alto crecimiento

El análisis de las respuestas de las scaleups participantes en Deloitte Technology Fast 50 Programme evidencia un patrón consistente de fortaleza financiera, ambición de crecimiento y sofisticación estratégica. En un contexto de mayor selectividad inversora y concentración del capital, estas compañías han demostrado una capacidad diferencial para atraer financiación relevante, acelerar sus ciclos de inversión y planificar estrategias de crecimiento propias de etapas avanzadas del ciclo venture.

Este comportamiento no solo las sitúa por encima de la media del ecosistema español, sino que anticipa dinámicas que previsiblemente se consolidarán en el conjunto del mercado en los próximos años: mayor tamaño de las operaciones, planificación más rigurosa del capital y una creciente normalización de herramientas como el M&A o las operaciones de secundario.

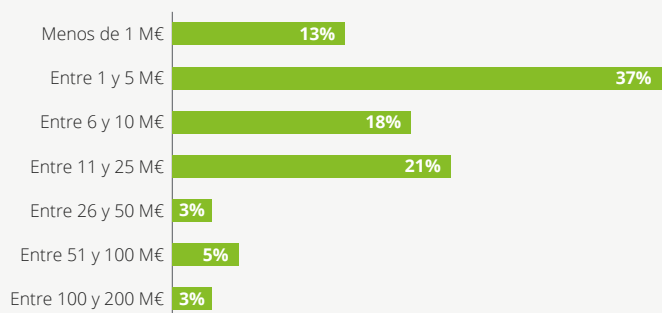
## Captación de capital por encima de la media del ecosistema

Uno de los principales hallazgos del análisis es la capacidad de las scaleups Fast 50 para levantar rondas de financiación de mayor tamaño que la media del ecosistema español. El importe medio de la última ronda declarada por las compañías del programa asciende a **14,9 millones de euros**, una cifra significativamente superior al ticket medio del mercado.

En 2025, la inversión total en el ecosistema emprendedor español se situó en torno a los **3.170 millones de euros**, distribuidos en **303 rondas**, lo que arroja un ticket medio aproximado de **10,5 millones de euros por operación**. En este contexto, las scaleups Fast 50 levantan, de media, **un 42% más de capital por ronda** que el conjunto del mercado<sup>4</sup>.

El desglose de las rondas levantadas por las scaleups del programa refuerza esta lectura: **una de cada tres compañías** que levantó financiación lo hizo por importes superiores a los **10 millones de euros**, incluyendo operaciones de entre 11 y 50 millones,

Gráfica 1. Importe última ronda de financiación



4. Análisis de inversión en el ecosistema de startups y scaleups en el año 2025. El Referente (2026).

rondas superiores a 50 millones y, en casos puntuales, operaciones de más de 100 millones de euros. Este patrón es consistente con la evolución observada en los principales ecosistemas europeos, donde el capital se dirige de forma preferente a compañías líderes en sus respectivas categorías.

En términos agregados, el **equity total levantado por las scaleups Fast 50 supera los 786 millones de euros**, y cerca de una cuarta parte de las compañías declara una capitalización superior a los 25 millones de euros. Estos datos refuerzan la tesis de que el programa agrupa a un subconjunto de scaleups que ya operan con métricas y expectativas propias de mercados más maduros.

### Acortar los tiempos entre rondas de financiación

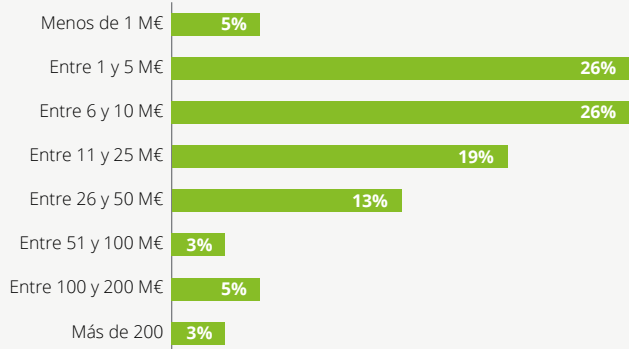
La mayor capacidad de atracción de capital de las scaleups Fast 50 se refleja también en la **reducción de los ciclos entre rondas de financiación**. Más de la mitad de las compañías encuestadas (**54%**) ha cerrado su última ronda en los últimos 24 meses, concentrándose principalmente en los años 2024 y 2025.

Este comportamiento contrasta con la dinámica general del ecosistema español, donde los procesos de levantamiento se han alargado como consecuencia del mayor escrutinio inversor y la moderación de valoraciones tras el ajuste de 2023. En esta línea, el entorno europeo muestra indicios de recuperación en volumen y optimismo inversor, pero con una selectividad mayor que en los picos de 2021–22 y procesos de inversión evaluados con mayor rigor por parte de los fondos<sup>5</sup>.

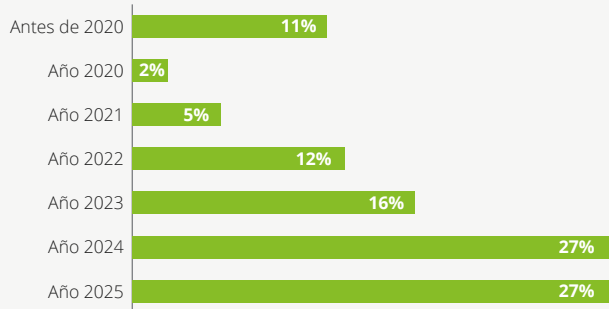
En este contexto, las scaleups del programa muestran una **capacidad diferencial para mantener el ritmo inversor**. Prácticamente **seis de cada diez (59%)** prevén levantar una nueva ronda en los próximos 24 meses, y una proporción relevante anticipa hacerlo en horizontes muy cortos: un **17% en los próximos seis meses** y un **28% entre seis y doce meses**.

Estos datos sugieren no solo acceso a capital, sino también una planificación financiera avanzada, alineada con hojas de ruta claras de crecimiento y expansión. La menor distancia temporal entre rondas es, en este sentido, un indicador indirecto de confianza inversora y de calidad percibida del proyecto.

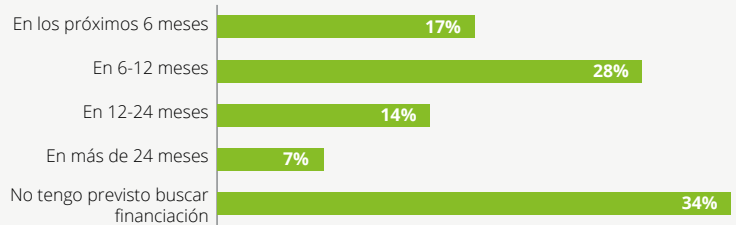
Gráfica 2. Equity value de las scaleups Deloitte Fast 50



Gráfica 3. Año última ronda de financiación



Gráfica 4. Fecha prevista para la próxima ronda de financiación



5. 10 key findings from Atomico's State of European Tech report. Shifted (2025).

## Ambición por acelerar el crecimiento

Las previsiones de las scaleups Fast 50 en relación con sus próximas rondas de financiación ponen de manifiesto una **ambición clara por acelerar el crecimiento** mediante la captación de capital relevante. Entre las compañías que prevén levantar una nueva ronda, **más de un tercio (34%)** contempla importes superiores a los **20 millones de euros**, incluyendo un **24%** que apunta a rondas por encima de los **50 millones de euros**. Este perfil de rondas sitúa a una parte significativa de las scaleups del programa en el umbral de operaciones propias de etapas growth avanzadas (Serie B en adelante).

La combinación de mayor tamaño de las rondas y menor tiempo entre ellas refuerza la tesis de que estas compañías no solo buscan crecer más rápido, sino hacerlo con una estructura financiera que les permita competir a escala internacional, consolidar posiciones de liderazgo y ejecutar estrategias más complejas de expansión.

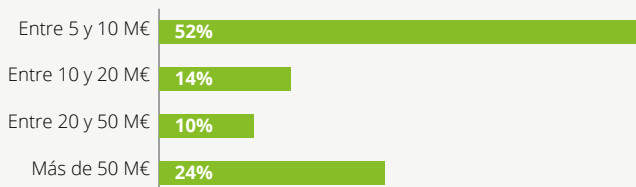
## Crecimiento bootstrapping

Junto a las compañías que han utilizado el capital riesgo como principal palanca de crecimiento, el análisis identifica un grupo relevante de scaleups Fast 50 que han crecido sin recurrir a financiación externa. En concreto, un **14%** de las compañías del programa no ha levantado rondas de inversión y, aun así, presenta crecimientos de facturación superiores a 3x.

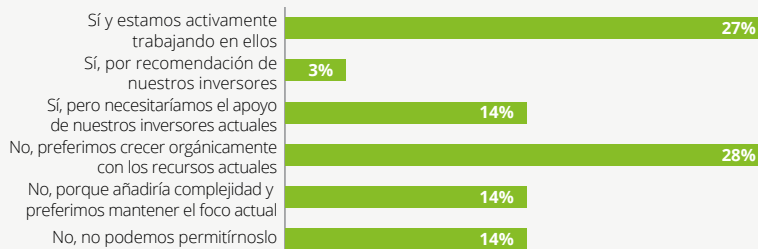
Estos casos ilustran una tendencia cada vez más visible en el ecosistema europeo: modelos de negocio altamente eficientes, con fuerte tracción comercial, capaces de financiar su expansión con recursos propios durante fases prolongadas de crecimiento. En un entorno donde el capital es más selectivo, este tipo de compañías ha ganado atractivo para inversores institucionales y corporativos interesados en modelos rentables, escalables y con menor dependencia financiera.

La visibilidad asociada al programa Fast 50 actúa, en estos casos, como catalizador adicional, situando a estas scaleups en el radar de vehículos especializados en growth y tecnologías verticales.

**Gráfica 5. Rango de capital previsto para la próxima ronda de financiación**



**Gráfica 6. Perspectivas de M&A**



## Reflejo de madurez en el ecosistema

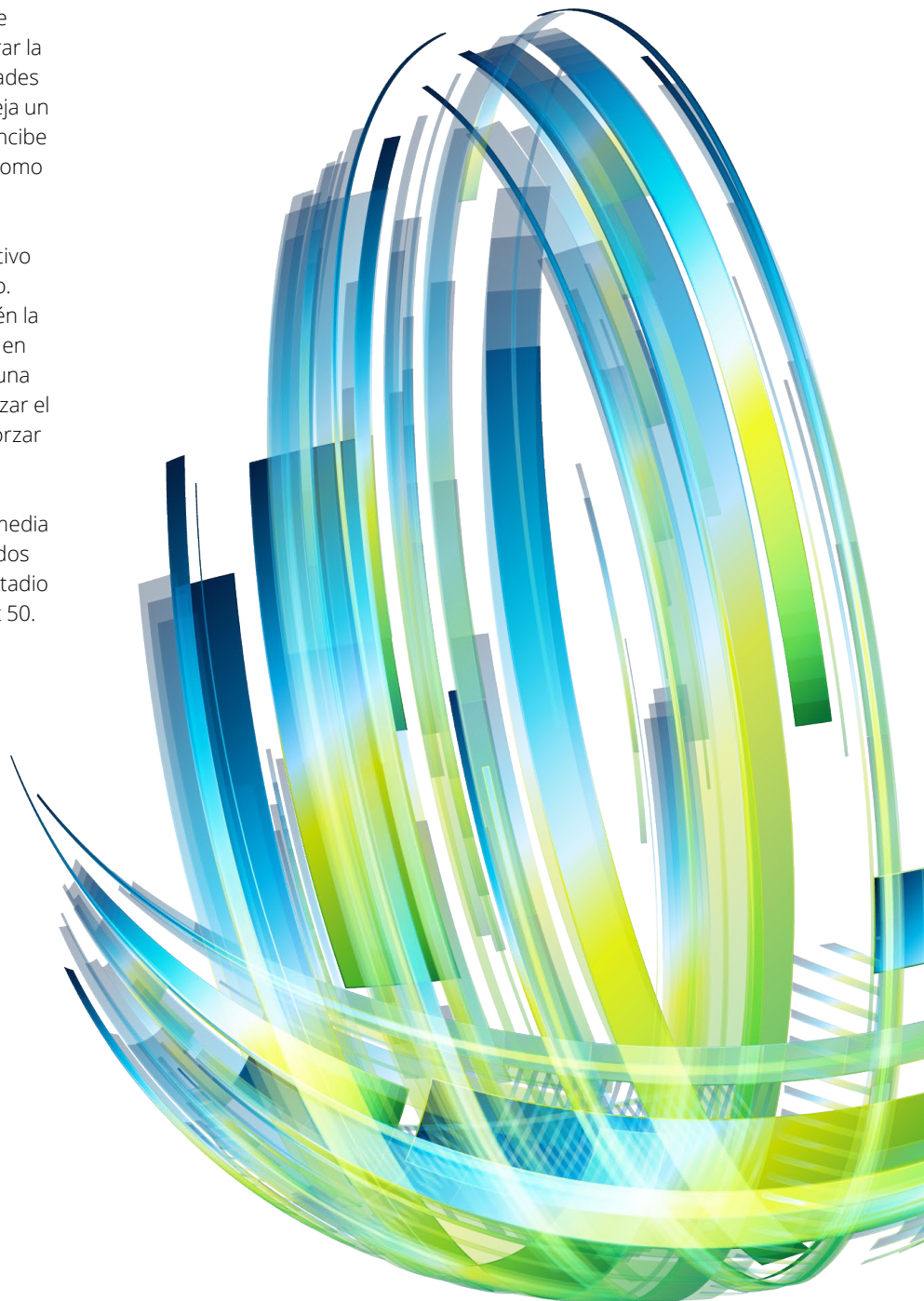
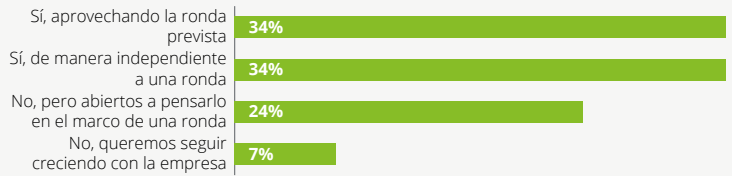
Más allá de las métricas de crecimiento y financiación, uno de los indicadores más claros de la madurez del ecosistema es la normalización de estrategias de crecimiento inorgánico y de mecanismos de liquidez parcial. En este sentido, las respuestas de las scaleups Fast 50 muestran una alineación creciente con las prácticas habituales de los ecosistemas internacionales más avanzados.

Cerca de la mitad de las compañías (45%) se plantea llevar a cabo operaciones de M&A, principalmente con el objetivo de ganar cuota de mercado, acelerar la entrada en nuevos segmentos o integrar capacidades tecnológicas complementarias. Este enfoque refleja un cambio de mentalidad: el crecimiento ya no se concibe exclusivamente como un proceso orgánico, sino como una combinación de palancas estratégicas.

De forma paralela, se observa un avance significativo en la consideración de operaciones de secundario. En torno a siete de cada diez scaleups (69%) prevén la posibilidad de realizar una operación de este tipo en los próximos 12 meses, bien como paso previo a una ronda growth, bien como mecanismo para optimizar el cap table, reducir la atomización accionarial o reforzar la retención del talento clave.

Este tipo de decisiones, todavía incipientes en la media del ecosistema español, son habituales en mercados más maduros y constituyen una señal clara del estadio de desarrollo en el que se sitúan las scaleups Fast 50.

**Gráfica 7. Operaciones de secundario durante el próximo año**



“ *El programa Deloitte Fast 50 nos ha permitido tener una visibilidad enorme, compartir experiencias y ampliar nuestro network. Además, nos ha brindado la oportunidad de tener presencia en los eventos más relevantes del ecosistema en España.* ”



**Víctor Sánchez**

VP Business Development Sesame HR

# Oportunidades para acelerar la escalabilidad

Las respuestas de las scaleups participantes en Deloitte Technology Fast 50 Programme ponen de manifiesto que el reto principal ya no es únicamente crecer, sino cómo escalar de forma sostenible en un entorno más competitivo y exigente. A medida que las compañías avanzan hacia fases de crecimiento más maduras, los desafíos se desplazan desde la supervivencia inicial hacia la expansión internacional, la eficiencia operativa y la capacidad de generar demanda de forma recurrente.

En este contexto, la inteligencia artificial generativa emerge como un habilitador transversal del crecimiento, mientras que el marco regulatorio y las políticas públicas siguen siendo percibidos como factores críticos para acelerar —o frenar— la competitividad de las scaleups españolas frente a otros ecosistemas europeos.

## Retos para potenciar el crecimiento

Los principales retos identificados por las scaleups Fast 50 están directamente relacionados con la **expansión comercial y geográfica**. La internacionalización aparece como el desafío más citado (**44%**), seguida de la **generación de demanda y captación de nuevos clientes (41%)** y el **escalado de operaciones a nuevos mercados (41%)**. A continuación, se sitúa la **gestión de la rentabilidad y los márgenes (37%)**, una señal clara de la creciente orientación hacia la eficiencia y la sostenibilidad del modelo de negocio.

Este patrón es coherente con la evolución del ecosistema europeo. Distintos informes de referencia<sup>6</sup> coinciden en señalar la internacionalización como uno de los principales cuellos de botella para las scaleups, especialmente en Europa, donde la fragmentación

Gráfica 8. Retos para impulsar la escalabilidad



6. *State of European Tech*. Atómico (2025); *Global Startup Ecosystem Report*. Startup Genome (2024); *Scaleup Europe: Empowering innovators to scale-up*. European Commission (2020); *Annual Report on European SMEs*. European Commission (2023).

regulatoria y la heterogeneidad de los mercados nacionales elevan los costes comerciales, operativos y de cumplimiento al escalar entre países.

En un segundo nivel de relevancia aparecen retos estructurales como el **acceso a financiación (26%)** y el **cumplimiento normativo y regulatorio (22%)**. Aunque estos factores han sido tradicionalmente señalados como limitantes en etapas tempranas, su menor peso relativo en las respuestas sugiere que las scaleups Fast 50 han superado, en gran medida, las barreras iniciales y se enfrentan ahora a desafíos propios de fases de crecimiento avanzado.

En conjunto, los resultados apuntan a una transición clara: las scaleups del programa se encuentran mayoritariamente en una fase en la que la prioridad no es validar el producto, sino **escalar ventas, operaciones y presencia internacional con eficiencia y control del riesgo**.

## Impacto de la IA Generativa

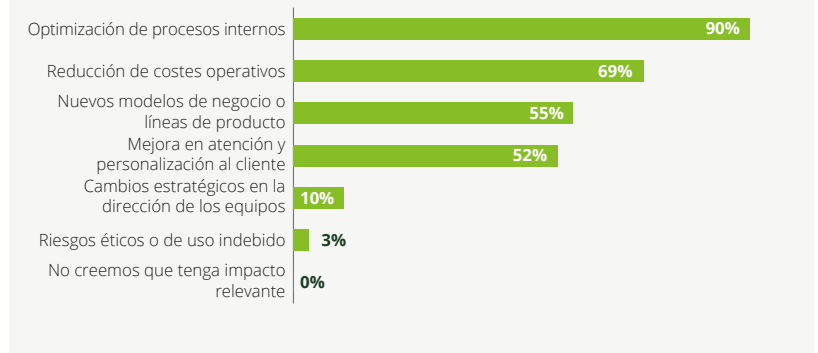
La inteligencia artificial generativa se consolida como una de las principales palancas estratégicas para acelerar la escalabilidad de las scaleups Fast 50. La práctica totalidad de las compañías identifica impactos directos y tangibles en su negocio, lo que refleja un nivel de adopción más avanzado que el observado en la media del tejido empresarial.

En concreto, el **90%** de las scaleups señala la **optimización de procesos internos** como principal beneficio de la IA generativa, seguida de la **reducción de costes operativos (69%)** y el **desarrollo de nuevos modelos de negocio o líneas de producto (55%)**. Asimismo, más de la mitad destaca mejoras en la **atención y personalización al cliente (52%)**.

Estos resultados están alineados con las tendencias observadas a nivel europeo. Informes de la OECD<sup>7</sup> y de la Comisión Europea<sup>8</sup> muestran que la adopción inicial de la inteligencia artificial —incluida la IA generativa<sup>9</sup>— se concentra en mejoras de productividad, automatización y eficiencia operativa, mientras que los usos más estratégicos vinculados a producto y nuevos modelos de negocio emergen en fases posteriores y en compañías con mayor grado de madurez.

Cabe destacar que el impacto percibido va más allá de la reducción de costes. La relevancia otorgada a la creación de nuevos modelos de negocio indica que las scaleups Fast 50 no conciben la IA generativa únicamente como una herramienta táctica, sino como un **vector de diferenciación competitiva y crecimiento a medio plazo**. Este enfoque resulta especialmente relevante en un contexto donde la capacidad de innovar en producto y de reforzar barreras de entrada se convierte en un factor clave para atraer capital.

**Gráfica 9. Impacto de la IA Generativa en negocio**



7. *The adoption of Artificial Intelligence in Firms*. OECD (2025).

8. *AI Watch: The State of Artificial Intelligence in Europe*. European Commission (2023).

9. *How European startups are using generative AI*. Shifted (2024).

## Oportunidades desde el ámbito público

Las scaleups participantes muestran un elevado grado de consenso respecto a las medidas que, desde el ámbito público, podrían contribuir de forma más efectiva a acelerar su crecimiento. En primer lugar, destacan la **mejora de la fiscalidad para la inversión y la innovación (69%)**, seguida de la **mejora del tratamiento fiscal en casos de exit o venta parcial (59%)**.

Estas prioridades coinciden con las conclusiones de distintos informes institucionales europeos<sup>10</sup> y nacionales<sup>11</sup>, que señalan la competitividad fiscal y la claridad en los mecanismos de salida como factores determinantes para atraer y retener capital emprendedor e inversor en ecosistemas de scaleups.

En un segundo nivel, las scaleups señalan la **simplificación administrativa y normativa (41%)** y el desarrollo de **programas de internacionalización y acceso a nuevos mercados (38%)** como palancas relevantes. Estos resultados apuntan a la necesidad de reducir fricciones en la relación con la administración y de reforzar los instrumentos públicos que acompañan a las compañías en su expansión exterior.

Por último, aunque con menor peso relativo, aparece el **acceso más ágil a financiación pública e incentivos (28%)**, lo que sugiere que, para las scaleups más avanzadas, el reto no es tanto la existencia de instrumentos públicos como su velocidad, coordinación y adecuación a las necesidades reales de compañías en fase de crecimiento acelerado.

Gráfica 10. Oportunidades desde el ámbito público



10. *EIB Investment Report 2023/2024: Innovation, Integration and Growth*. European Investment Bank (2024); *Financing SMEs and Entrepreneurs: An OECD Scoreboard*. OECD (2024).

11. *The Spanish Tech Ecosystem*. Dealroom.co en colaboración con BBVA Spark, Endeavor, Enisa, GoHub, Kfund, SpainCap y Wayra (2025).

“ *Para nosotros ha sido un reconocimiento formar parte de Fast 50, ya que la iniciativa actúa como un sello de calidad ante potenciales clientes, inversores y todos nuestros stakeholders.* ”



**Xavier Omella**

Co-Founder Indigitall

# Caracterización de las scaleups Deloitte Fast 50

Además del análisis de su desempeño financiero y sus estrategias de crecimiento, el estudio permite trazar una caracterización agregada de las scaleups Deloitte Fast 50, ofreciendo una imagen representativa de las compañías tecnológicas de alto crecimiento que están liderando la evolución del ecosistema español.

Las respuestas recopiladas muestran un perfil de empresa relativamente joven, con estructuras de capital diversificadas, una fuerte presencia de inversores profesionales y una clara orientación hacia mercados empresariales. Este conjunto de rasgos es coherente con la transición del ecosistema español hacia fases más maduras del ciclo de vida emprendedor.

## Antigüedad media

Las scaleups que forman parte del programa Deloitte Fast 50 se caracterizan por una **trayectoria relativamente reciente**, pero con un grado de desarrollo avanzado. Un **60%** de las compañías ha sido fundado en los últimos **10 años**, lo que refleja la aceleración del emprendimiento tecnológico en España durante la última década. Un **30%** adicional se fundó entre **2010 y 2014**, mientras que solo un **10%** tiene su origen antes de 2010.

Este patrón es consistente con la evolución del ecosistema español, que ha experimentado un crecimiento significativo a partir de la segunda mitad de la década de 2010, impulsado por la consolidación de hubs regionales, una mayor disponibilidad de capital riesgo y la profesionalización del talento emprendedor. La presencia mayoritaria de compañías relativamente jóvenes, pero ya en fase de scaleup, refuerza la tesis de un ecosistema cada vez más maduro.

## Cappable

La estructura de propiedad de las scaleups Fast 50 refleja una **combinación equilibrada entre emprendimiento fundador y capital profesional**, característica de compañías que han superado las fases iniciales y se encuentran en procesos de crecimiento acelerado.

Los fondos de **venture capital** están presentes en el **76%** de las compañías del programa, confirmando su papel central como principal palanca de financiación en etapas de escalado. Los **business angels** participan en un **31%** de los casos, habitualmente como inversores tempranos que han acompañado a las compañías en su fase inicial. Un **14%** cuenta con la presencia de **family offices**, mientras que el **private equity** aparece de forma mínima (**3%**), coherente con el estadio de desarrollo de la mayoría de las compañías.

Resulta especialmente relevante que **uno de cada cinco proyectos (21%)** haya crecido mediante estrategias de *bootstrapping*, manteniendo la propiedad en manos de los fundadores. Este dato subraya la coexistencia, dentro del programa, de modelos altamente capitalizados con otros basados en eficiencia operativa y fuerte generación de ingresos, ambos alineados con las tendencias actuales del venture capital hacia la calidad del crecimiento.

## Modelo de negocio

Desde el punto de vista del modelo de negocio, las scaleups Deloitte Fast 50 presentan una clara orientación hacia el mercado empresarial. Más de la mitad (**52%**) opera exclusivamente en **B2B**, mientras que un **28%** combina enfoques **B2B y B2C**. Solo un **21%** se dirige exclusivamente a B2C.

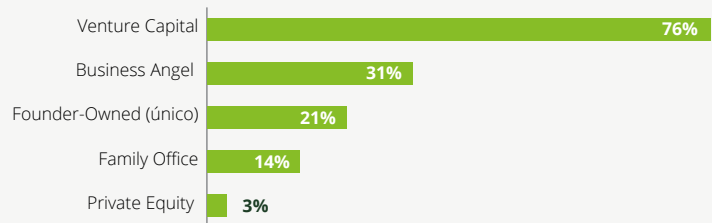
Este predominio de modelos B2B es coherente con la mayor escalabilidad, recurrencia de ingresos y capacidad de internacionalización que suelen caracterizar a este tipo de compañías, y explica en parte su mayor atractivo para inversores en fases de crecimiento. Asimismo, refuerza el posicionamiento del ecosistema español en verticales tecnológicas donde la especialización sectorial y la propuesta de valor empresarial son factores diferenciales.

## Tipología de clientes

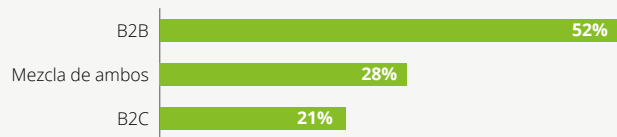
En línea con su orientación B2B, un **55%** de las scaleups Fast 50 dirige su oferta tanto a **pymes como a grandes empresas**, lo que refleja modelos de negocio capaces de adaptarse a distintos tamaños de cliente y ciclos de venta. Un **10%** focaliza su propuesta exclusivamente en grandes corporaciones, mientras que un **4%** se orienta únicamente a pymes. Por su parte, un **31%** mantiene un enfoque directo al consumidor final.

Este reparto pone de manifiesto una característica clave de las scaleups del programa: la **diversificación del riesgo comercial** y la capacidad de operar en mercados complejos, con propuestas de valor ajustadas a distintos segmentos. Este enfoque híbrido es habitual en compañías que aspiran a escalar internacionalmente y a maximizar su base de ingresos recurrentes.

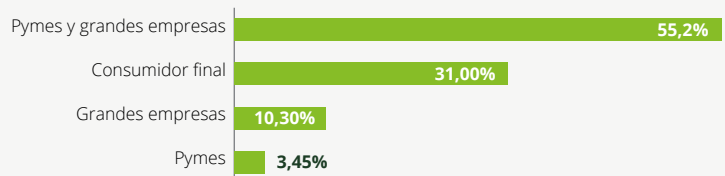
**Gráfica 11. Captable: fundadores y presencia de inversores privados e institucionales**



**Gráfica 12. Modelo de negocio**



**Gráfica 13. Clientes target**



“ *No he conocido muchos ecosistemas tan potentes e inspiradores como Deloitte Fast 50. El programa es espectacular y muy experiencial. Poder compartir “dolores” con otros 49 emprendedores que están pasando por situaciones similares a la tuya es una oportunidad única.* ”



**Emilio Froján**

CEO & Co-Founder Velca



Deloitte hace referencia a Deloitte Touche Tohmatsu Limited («DTTL») y a su red global de firmas miembro y sus entidades vinculadas, ya sea a una o a varias de ellas. DTTL (también denominada «Deloitte Global») y cada una de sus firmas miembro son entidades jurídicamente separadas e independientes. DTTL no presta servicios a clientes. Para obtener más información, consulte la página [www.deloitte.com/about](http://www.deloitte.com/about).

Deloitte presta servicios de auditoría, consultoría, legal, asesoramiento financiero, gestión del riesgo, tributación y otros servicios relacionados, a clientes públicos y privados en un amplio número de sectores. Con una red de firmas miembro interconectadas a escala global que se extiende por más de 150 países y territorios, Deloitte aporta las mejores capacidades y un servicio de máxima calidad a sus clientes, ofreciéndoles la ayuda que necesitan para abordar los complejos desafíos a los que se enfrentan. Los más de 470.000 profesionales de Deloitte han asumido el compromiso de crear un verdadero impacto.

Esta publicación contiene exclusivamente información de carácter general, y ni Deloitte Touche Tohmatsu Limited, ni sus firmas miembro o entidades asociadas (conjuntamente, la "Red Deloitte"), pretenden, por medio de esta publicación, prestar un servicio o asesoramiento profesional. Antes de tomar cualquier decisión o adoptar cualquier medida que pueda afectar a su situación financiera o a su negocio, debe consultar con un asesor profesional cualificado. Ninguna entidad de la Red Deloitte será responsable de las pérdidas sufridas por cualquier persona que actúe basándose en esta publicación.