

# Estudi sobre la inversió en el sector salut a Catalunya l'any 2025

6 de Maig de 2026



The better the question. The better the answer.  
The better the world works.

 **Catalonia.health**  
Science. Innovation. Business



# Contingut

---

1

---

L'ecosistema  
Internacional

2

---

L'ecosistema  
Català

3

---

Tendències  
geopolítiques i a  
Catalunya

# L'informe recull tant les tendències globals com la percepció d'empreses i inversors de l'ecosistema de salut català

## Comparativa de models globals

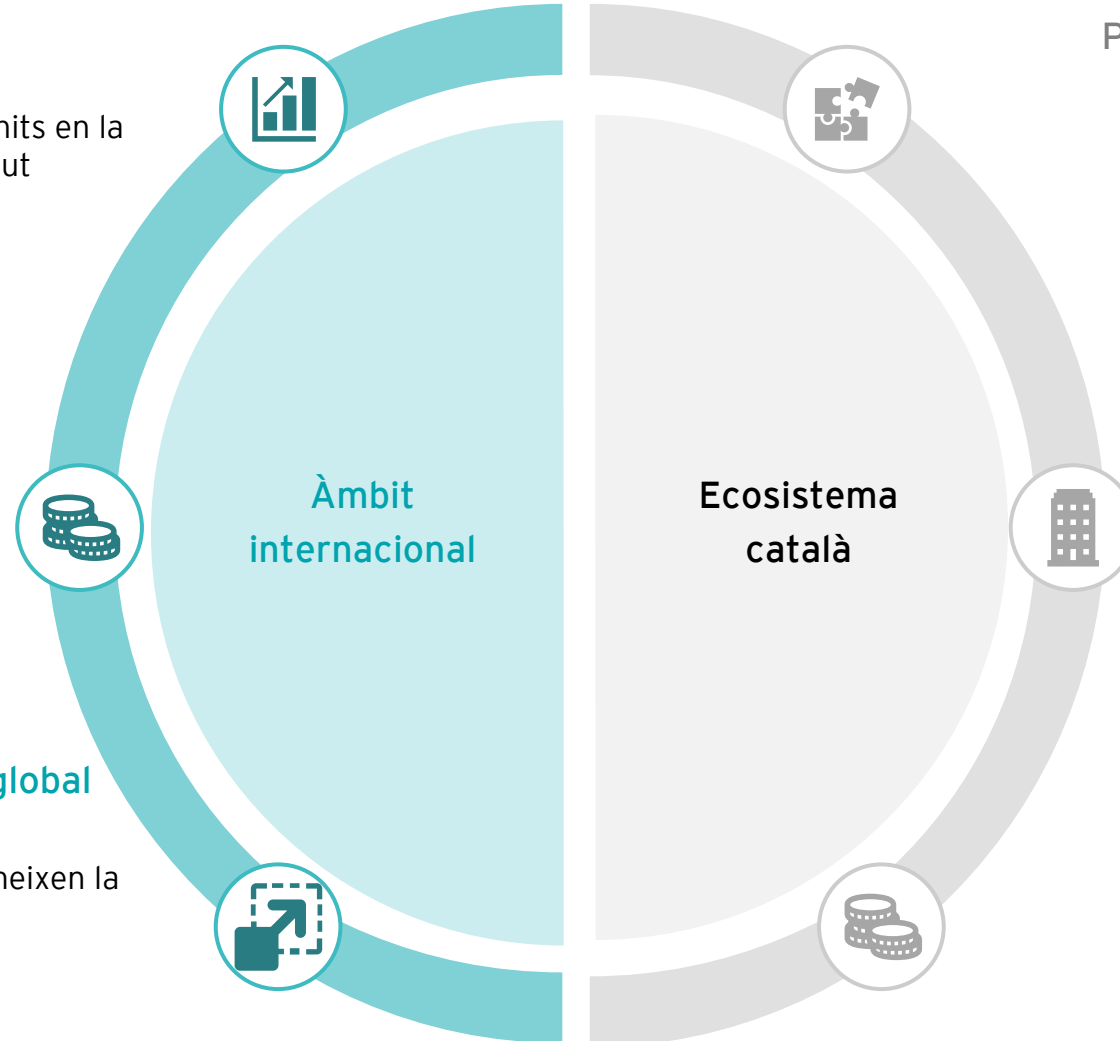
- ▶ Diferències entre Europa i Estats Units en la manera de competir i escalar en salut

## Evolució del model inversor

- ▶ Transició cap a un mercat més selectiu, concentrat i orientat a la reducció del risc

## Lectura estratègica del context global

- ▶ Tendències estructurals que redefeixen la creació de valor en el sector



## Posicionament de l'ecosistema català

- ▶ Rol de Catalunya dins del context europeu i global i les seves fortaleses diferencials

## Dinàmiques de l'ecosistema català

- ▶ Funcionament del sector i principals barreres per a l'escalabilitat

## Reptes i oportunitats de futur

- ▶ Claus per transformar la innovació en impacte econòmic i lideratge internacional

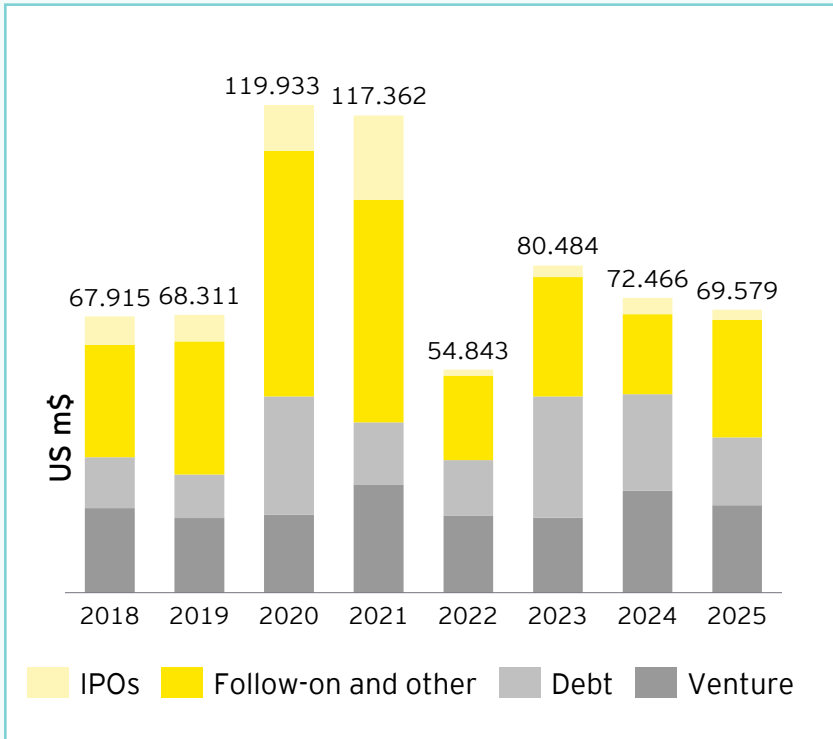
**1**

**L'ecosistema Internacional**



# Els inversors prioritzen maduresa i viabilitat comercial en un entorn on els EUA concentren més capital i capacitat d'escalat que Europa

## Capital aixecat al Sector Biofarmacèutic<sup>1</sup>



## Si ens fixem en el 2025



**20%**  
de la inversió total

**80%**  
de la inversió total



Tot i el descens global del 4% en biofarmàcia, la dinàmica és divergent: la inversió als EUA cau un 7%, mentre que Europa creix un 12% respecte al 2024

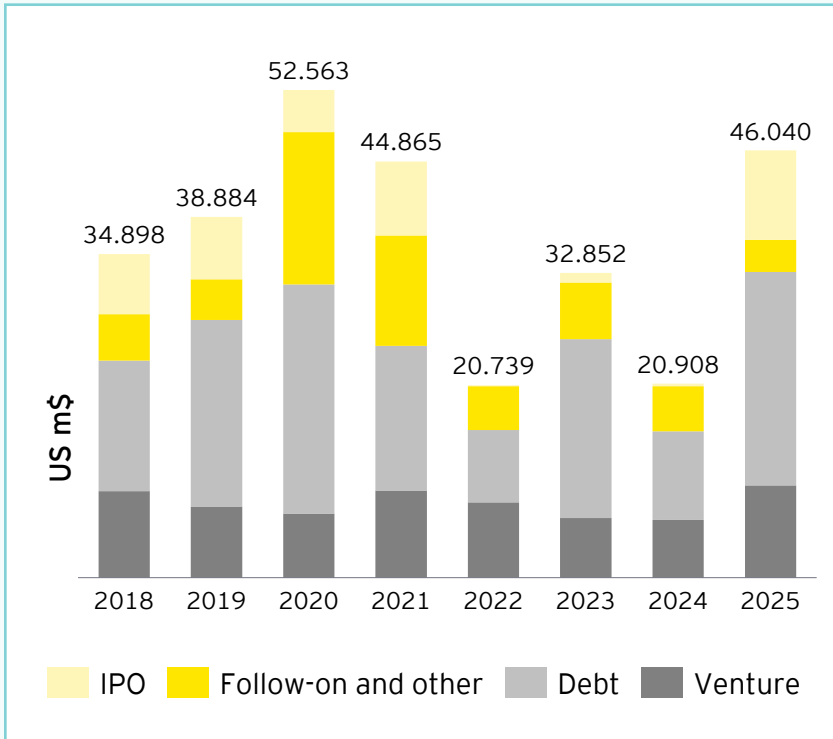


*Des del període 2020-2021, el sector biofarmacèutic registra una reducció progressiva de la inversió global, amb una caiguda del 4% entre 2024 i 2025*

1. Capital IQ |Font: Capital IQ; EY Analysis

# El sector medtech està marcat per un fort creixement a Estats Units, lligat a la consolidació de la IA com a eina de confiança clínica i científica

## Capital aixecat al Sector medtech



## Si ens fixem en el 2025



**17%**

de la inversió global

**83%**

de la inversió global



En medtech, la dinàmica és oposada: la inversió als EUA creix un 210%, en paral·lel a un fort augment dels dispositius mèdics amb IA/ML (48%<sup>1</sup>), mentre que a Europa es redueix un 9%

**Creixement exponencial global del +120% respecte al 2024, impulsat principalment pel fort repunt de la inversió als EUA que compensa la contracció europea**

1. AI-Enabled Medical Devices at the FDA: Analyzing 30 Years of Authorizations (1995-2025) | Font: Capital IQ; AI-Enabled Medical Devices at the FDA: Analyzing 30 Years of Authorizations (1995-2025); EY Analysis

# El sector salut global entra en una nova etapa de maduresa i selectivitat on el capital prioritza qualitat, escala i impacte clínic real

1

El mercat biotech ha entrat en una **etapa de selectivitat**: el capital es concentra en menys actius i més avançats, amb una finestra d'IPO molt limitada (només ~9 IPOs i ~\$1,6Bn el 2025)

2

A Europa la biotech creix quan **juga a qualitat**, no a volum: operacions com Verdiva (~\$410M) o Araris (~\$450M+) evidencien que el capital es concentra en plataformes altament validades (p. ex. ADCs)

3

La dinàmica de finançament en biotech s'ha desplaçat cap a la continuïtat més que cap a la creació: el pes creixent dels follow-on indica que **el capital protegeix i escala actius** existents en lloc de generar-ne de nous

4

MedTech evoluciona cap a un model d'infraestructura clínica: el valor es genera quan **la tecnologia s'integra en el flux assistencial i escala via dades i adopció**, no només per innovació de producte

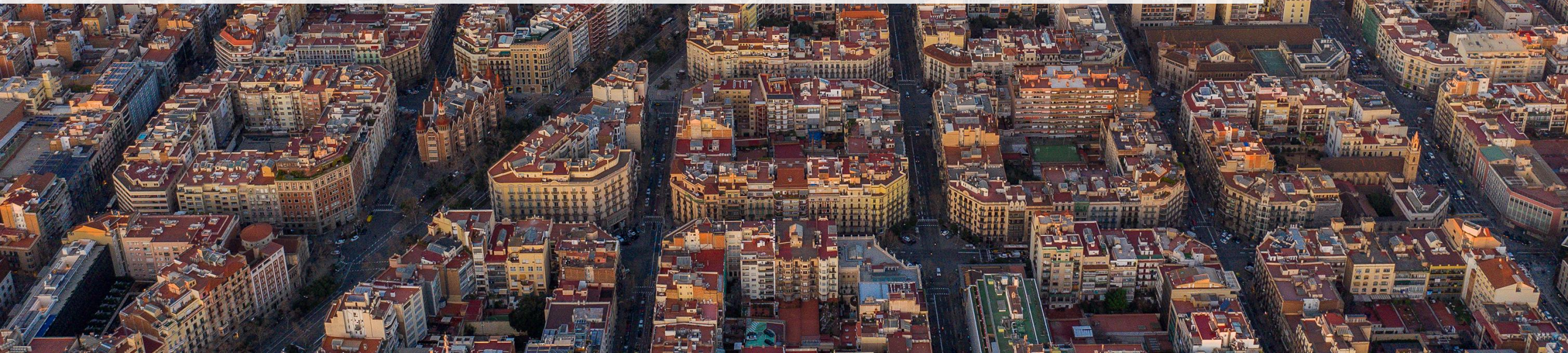
5

**La IA actua com a mecanisme de "de-risking"** del sector: concentra el capital perquè accelera adopció, redueix incertesa i fa més previsible el retorn



**1**

## L'ecosistema Català



# Catalunya inicia el 2026 consolidant el seu lideratge en inversió en salut, amb noves grans operacions que reforcen la dinàmica rècord del 2025

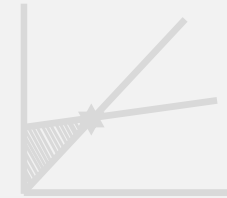
2025

**517<sup>1</sup>M** de inversió record en start-ups y scale-ups de salut

2026<sup>2</sup>

**100<sup>3</sup>M** destinats al nou fons **InceptionBio** per impulsar la creació de biotech i projectes early-stage a Espanya

**44<sup>4</sup>M** per la Serie A de l'empresa **Biorce**, amb seu a Barcelona i focalitzada en IA per a assajos clínics

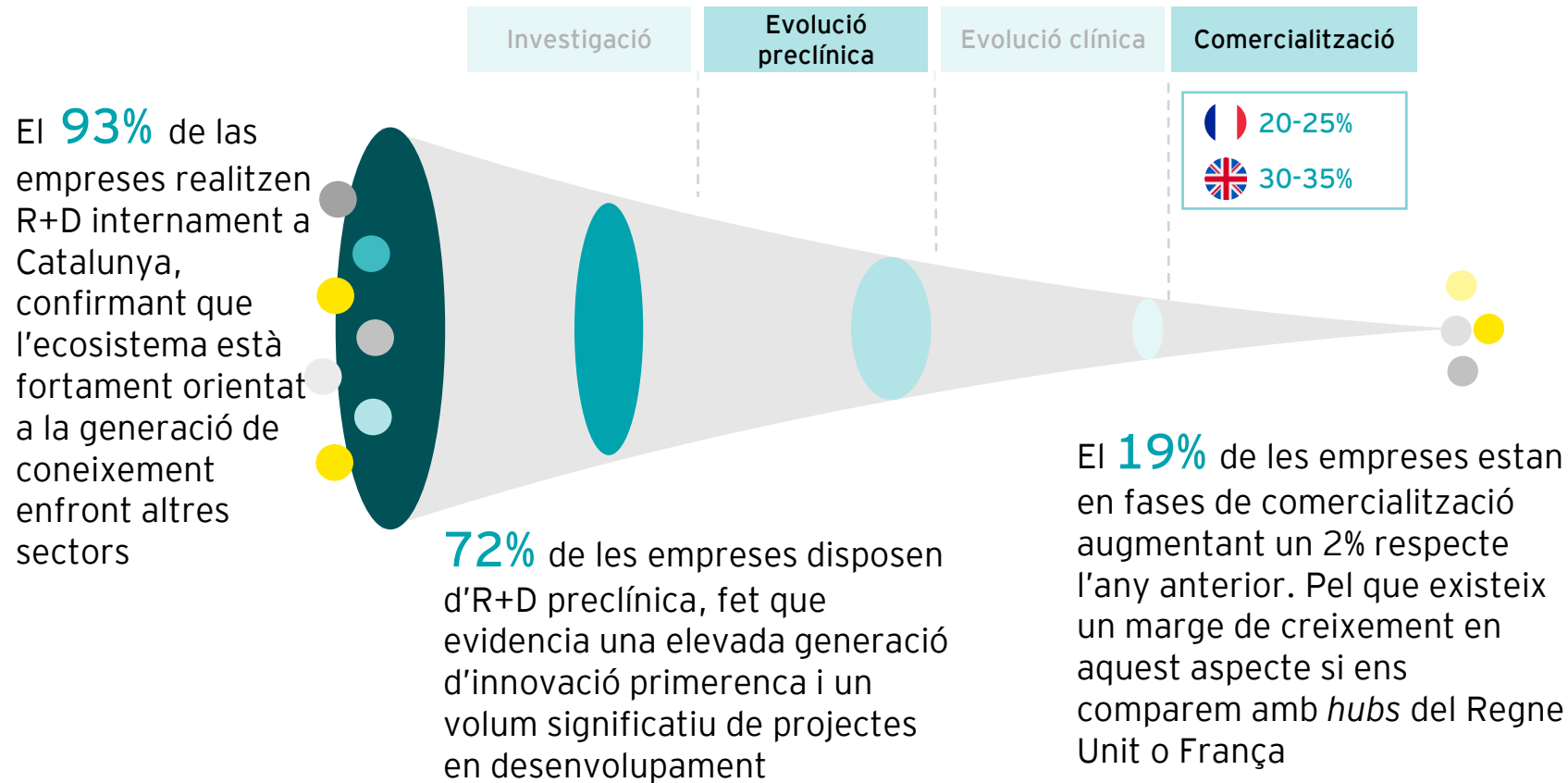


Després del màxim històric del 2025 (517<sup>1</sup>M€), el 2026 s'inicia amb operacions rellevants que consoliden la dinàmica inversora

i

*El creixement de l'ecosistema es fonamenta en **grans operacions i finançament públic**, evidenciant una concentració de la inversió i menor capil·laritat del mercat*

# L'activitat de R+D s'intensifica el 2025, amb un augment de l'11%, però Catalunya manté marge de millora en la comercialització en comparació amb altres hubs



L'ecosistema destaca per una elevada generació de projectes en fases inicials, sent el principal repte reforçar la transició cap a la comercialització

**i** *El principal repte de l'ecosistema és accelerar la comercialització per transformar l'elevada activitat de R+D en impacte real de mercat*

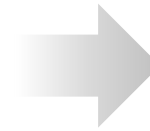
Font: Enquestes realitzades a empreses associades a Catalonia.health (2026); EY Analysis

# L'ecosistema de salut destaca per la seva capacitat científica però els factors estructurals limiten l'escalabilitat i la translació de la innovació

## Barreres clau per a la innovació

**21%**  
Accés al  
mercat

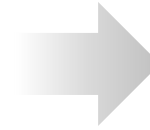
- ▶ Barreres per entrar en el sector salut i validar solucions
- ▶ Processos de compra pública lents i conservadors
- ▶ Impulsar mecanismes que permetin a les empreses locals disposar del temps necessari per preparar-se



Facilitar l'adopció dins del sistema sanitari, impulsant projectes pilot i la compra pública innovadora per validar i escalar solucions locals

**25%**  
Regulació

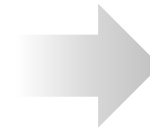
- ▶ Processos regulatoris llargs i costosos
- ▶ Alta carga burocràtica i consum de recursos
- ▶ Retards significatius en l'arribada al mercat



Cal agilitzar i simplificar els processos regulatoris, reduint terminis i burocràcia per accelerar l'arribada de la innovació al mercat

**38%**  
Finançament

- ▶ Limitacions de finançament al llarg del cicle de desenvolupament
- ▶ Accés restringit a capital risc, especialment en fases de scale-up
- ▶ Elevat risc de bloqueig dels projectes en el "valley of death"



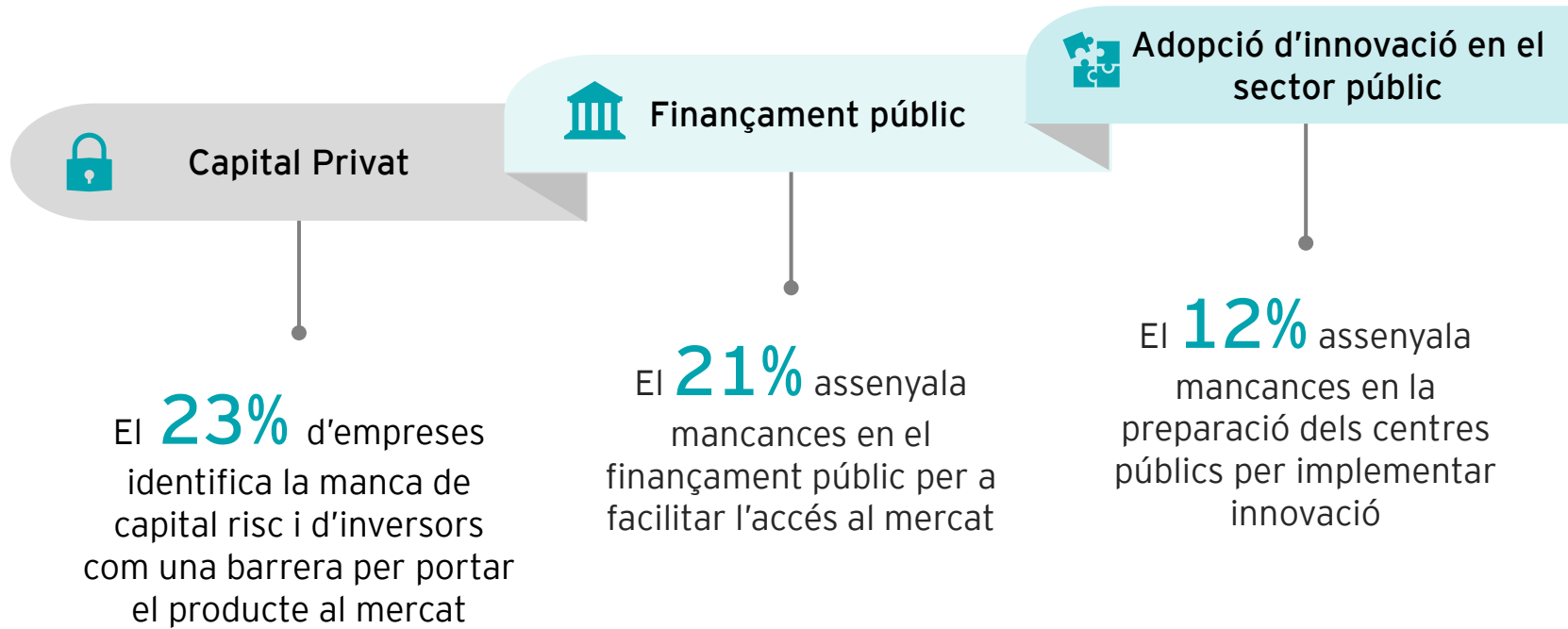
Catalunya ha d'incrementar l'accés al capital, especialment al capital privat, mitjançant la conversió i l'atracció de fons internacionals



*El principal fre a la innovació no és la capacitat científica, sinó un entorn de mercat, de regulació i financer que limita l'escalabilitat i la translació*

Font: Enquestes realitzades a empreses associades a Catalonia.health (2026); EY Analysis

# La manca de capital privat i el finançament públic frena la sortida al mercat i limita l'escalat de les empreses cap a fases de creixement



Impulsar vehicles de finançament per a la fase de scale-up permetrà tancar la bretxa de capital en etapes avançades, facilitant que més empreses evolucionin de petites a mitjanes



*Aquestes mancances s'alineen amb la percepció dels inversors, que sovint inverteixen fora de Catalunya<sup>1</sup> perquè en altres ecosistemes és més fàcil trobar projectes amb equips directius experimentats, trajectòries prèvies d'èxit i entorns preparats per escalar ràpidament*

1. El 82% dels inversors que van contestar l'enquesta inverteixen fora de Catalunya | Font: Enquestes realitzades a empreses associades a Catalonia.health (2026); EY Analysis

# En comparació amb els hubs internacionals, Catalunya presenta una menor concentració terapèutica fet que obre oportunitats de diversificació

Àrees terapèutiques on es focalitzen a nivell local al 2025<sup>1</sup>

**1** 14% Oncologia

**2** 12,8% Malalties minoritàries

**3** 10,4% Immunologia / autoimmunes

Àrees terapèutiques on es focalitzen a nivell internacional al 2025<sup>2</sup>

**1** ~38% Oncologia

**2** ~11% malalties infeccioses

**3** ~10% neurològiques



En comparació amb els hubs internacionals, els enquestats mostren més diversificació en les teràpies que es desenvolupen

**i** *Base científica consolidada; el repte és convertir la diversificació en creixement tangible i escalable*

1. Enquestes realitzades a empreses associades a Catalonia.health (2026); 2. GlobalData, 2025 and O'Shea, B. Trends in the global drug development pipeline, 2021-2025, 2025 | Font: Enquestes realitzades a empreses associades a Catalonia.health (2026); EY Analysis

# La base emprenedora i el predomini d'empreses petites impulsa la innovació però la manca de capital de creixement limita l'escalabilitat

## Dimensió

34%

- ▶ D'empreses de petita dimensió (<10 empleats)
- ▶ Presència limitada (20%) de grans empreses (250 o més empleats), amb nivells de facturació elevada encara minoritaris

## Tipologia d'accionistes

31%

- ▶ Fundadors i equips promotors, reflectint un ecosistema encara fortament emprenedor
- ▶ Pes rellevant de capital privat, però amb una presència limitada d'actors corporatius i mercats públics

## Tipologia de finançament 2025

47<sup>1</sup>%

- ▶ El finançament públic lidera el capital (47%) i mostra el seu paper clau en el sosteniment de l'ecosistema
- ▶ El pes del capital privat (25%) i de les aliances (27%) reflecteix un entorn inversor prudent i amb un accés limitat al finançament de mercat.



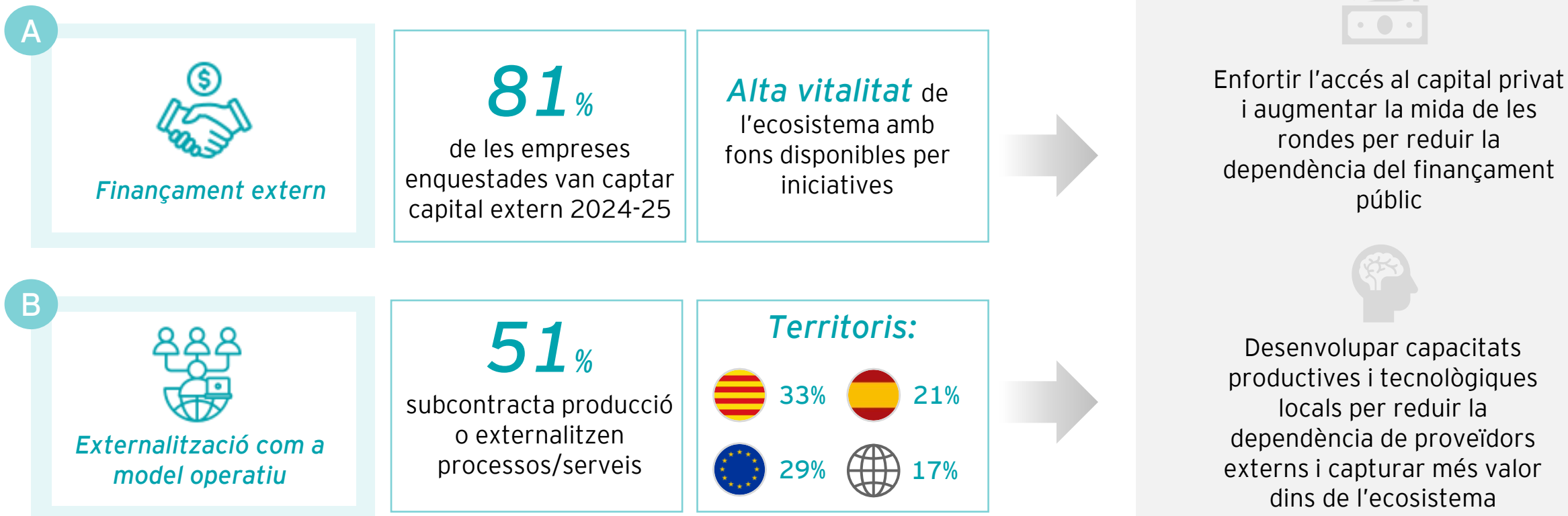
L'ecosistema català mostra fortalesa en fases inicials, però el repte clau és madurar cap a un model amb més empreses més grans i amb major accés a capital que faciliti el creixement



*La majoria de les empreses que han respost l'enquesta tenen una plantilla petita (<10 empleats), amb un 34%, seguides d'un 31% d'empreses amb 10-49 empleats, un 17% amb 50-249 i un 20% amb més de 250 empleats*

1. Segons l'informe de la Bioregió la financiació pública s'obté majoritàriament de fons Europeus: Catalunya es la primera regió en projectes per càpita a Europa y la segona en financiació | Font: Enquestes realitzades a empreses associades a Catalonia.health (2026); EY Analysis

# L'ecosistema externalitza gran part de l'activitat i només una tercera part es manté a Catalunya



**i** Catalunya tendeix a **externalitzar no només l'execució, sinó també part del valor de la innovació, en un context de dependència de capital i capacitats externes**

Font: Enquestes realitzades a empreses associades a Catalonia.health (2026); EY Analysis

# Catalunya és un pol atractiu per al talent global però la dependència de talent extern planteja reptes de sostenibilitat

Els inversors apunten a una **disponibilitat limitada de perfils C-level autòctons** i a la necessitat de complementar-los amb talent extern, en línia amb l'enquesta, que situa el **talent directiu amb una valoració de 7,13** (vs. 7,88 en innovació i 7,38 en financer)



**37%**

de les empreses identifica els incentius econòmics com el principal mecanisme per atraure i retenir talent

**19%**

de les empreses identifica la formació especialitzada com a palanca clau per reforçar el talent

**20%**

arribada de talent de l'estranger



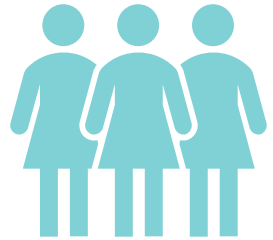
Catalunya s'ha de posicionar com una destinació competitiva per al talent global, mantenint incentius atractius, alhora que impulsa la formació i la retenció del talent local per sostenir el creixement



*L'atractiu internacional reforça el dinamisme de l'ecosistema català però la dependència de talent extern exigeix **reforçar la formació i la retenció de talent local***

Font: Enquestes realitzades a empreses associades a Catalonia.health (2026); Workshop amb inversors; EY Analysis

# Alta maduresa en diversitat i lideratge femení al sector salut amb oportunitat de convertir la paritat en avantatge competitiu



## Força laboral femenina del sector

53<sup>1</sup>%

- ▶ Major presència femenina en comparació amb altres sectors tecnològics degut a les carreres biomèdiques
- ▶ Base sòlida per a un ecosistema més divers i inclusiu

## Presència femenina en el C-level

44<sup>2</sup>%

- ▶ De les empreses enquestades tenen **mes de la meitat de representació femenina en el C-level**
- ▶ Ruptura del "sostre de vidre"
- ▶ 85% de les empreses amb presència femenina en posicions directives



Catalunya ha de convertir aquesta paritat en un element estratègic, impulsant el lideratge femení i posicionant-se com un hub d'innovació inclusiva



**Base sòlida de diversitat i lideratge femení avançat, situant-se per sobre d'altres ecosistemes tecnològics i mostrant un alt grau de maduresa cultural**

1. Informe de la BioRegió de Catalunya 2025; 2. Enquestes realitzades a empreses associades a Catalonia.health (2026) | Font: Enquestes realitzades a empreses associades a Catalonia.health (2026); Informe de la BioRegió de Catalunya 2025; EY Analysis

# Catalunya destaca en innovació i atracció de talent en salut però afronta reptes clau per escalar i retenir valor a llarg termini



Reptes

- ▶ **21%** de les empreses identifiquen l'accés al mercat com a principal barrera per a la innovació
- ▶ **51%** de les empreses externalitza processos o serveis i un **67%** ho fa fora de Catalunya
- ▶ **19%** de les empreses ha aconseguit comercialitzar un producte però Catalunya encara se situa per darrere del Regne Unit i França, amb índexs del 30-35%



Èxits

- ▶ **72%** de les empreses amb R+D preclínica: *Ecosistema científic emprenedor consolidat*
- ▶ **44%** de les empreses enquestades tenen més del 50% de representació femenina al C-level
- ▶ **93%** de les empreses realitzen activitat de R+D internament amb un increment del 11% respecte a l'any anterior



Catalunya destaca en innovació i atracció de talent en salut, però afronta un coll d'ampolla en finançament i lideratge empresarial que limita l'escalabilitat, la consolidació industrial i la retenció de valor a llarg termini

i

*El context geopolític actual reforça la necessitat de transformar el lideratge científic en capacitat d'escalat i impacte econòmic*

Font: Enquestes realitzades a empreses associades a Catalonia.health (2026); EY Analysis



**4**

**Tendències geopolítiques i a Catalunya**

# El sector salut català avança cap a una major maduresa amb un creixement més selectiu, internacional i orientat a l'impacte clínic

**1** **Models globals divergents d'innovació en salut i IA:** EUA prioritzen velocitat i atracció de capital amb un marc regulador fragmentat; la Xina accelera amb una estratègia estatal<sup>1</sup>; Europa aposta per regulació, qualitat i governança

**2** **Impacte en las cadenes de subministrament:** La forta dependència europea de la Xina i l'Índia en principis actius debilita la resiliència del sistema de salut, limita la capacitat de resposta i reforça la necessitat d'una reindustrialització estratègica

**3** **Europa concentra ~30 % de la inversió mundial en R+D farmacèutica:** davant de >50 % als EUA; la Xina ja representa entre el 8 % i l'11 % de la despesa global, mentre l'Índia consolida el seu lideratge industrial

**4** **Maduració i consolidació de l'ecosistema biotecnològic:** Catalunya reforça el seu lideratge en R+D i activitat clínica, amb un ecosistema més robust i amb major pes econòmic

**5** **Inversió més selectiva orientada a projectes madurs:** El creixement es concentra en iniciatives amb viabilitat comercial clara i *pipelines* clínics avançats

**6** **Especialització en biotecnologia i teràpies avançades:** Forta presència en àmbits d'alt impacte clínic com oncologia, neurologia i medicina personalitzada

**i** El sector biotech català entra en una **etapa de major maduresa**, marcada per **criteris d'inversió més exigents, excel·lència científica i una contribució creixent a la sostenibilitat del sistema econòmic i sanitari**

1. Estratègia integrada (AI Plus) | Font: Enquestes realitzades a inversors de Catalunya; EY Analysis



En un context geopolític cada cop més competitiu, el sector salut català avançarà cap a un creixement més selectiu i qualitatiu, on els projectes sòlids, escalables i amb impacte clínic real es consolidaran com a actius estratègics del sistema de salut

**EY | Building a better working world**

EY exists to build a better working world, helping to create long-term value for clients, people and society and build trust in the capital markets.

Enabled by data and technology, diverse EY teams in over 150 countries provide trust through assurance and help clients grow, transform and operate.

Working across assurance, consulting, law, strategy, tax and transactions, EY teams ask better questions to find new answers for the complex issues facing our world today.



EY refers to the global organization, and may refer to one or more, of the member firms of Ernst & Young Global Limited, each of which is a separate legal entity. Ernst & Young Global Limited, a UK company limited by guarantee, does not provide services to clients. For more information about our organization, please visit [ey.com](https://www.ey.com).

© 2026 EYGM Limited.

All Rights Reserved.

ED None

This material has been prepared for general informational purposes only and is not intended to be relied upon as accounting, tax, or other professional advice. Please refer to your advisors for specific advice.

[ey.com](https://www.ey.com)