



Estudi sobre la inversió en el sector salut a Catalunya 2025

Maig 2026



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

Promotor de l'estudi:



Catalonia.health
Science. Innovation. Business.



Shape the future
with confidence



Índex de continguts

01

Capítol 1

Resum executiu

Pàg. 4

02

Capítol 2

Objectiu i metodologia

Pàg. 6

03

Capítol 3

Tendències d'inversió
de biofarma i medtech
a Europa i Estats Units

Pàg. 9

04

Capítol 4

Recerca,
desenvolupament
(R+D)

Pàg. 14

05

Capítol 5

Estat de situació de
l'ecosistema del sector
salut a Catalunya

Pàg. 19

06

Capítol 6

La perspectiva dels
principals inversors
catalans

Pàg. 30

07

Capítol 7

Èxits, tendències
i reptes en el context
geopolític actual

Pàg. 34

08

Capítol 8

Consideracions finals

Pàg. 35

09

Índex de figures

Pàg. 39

10

Abreviatures

Pàg. 41

11

Definicions

Pàg. 43

12

Bibliografia

Pàg. 45

Capítol 1

Resum executiu

Resum executiu

“L'Estudi sobre la inversió en el sector salut a Catalunya 2025, elaborat per Catalonia.health amb el suport d'EY, ofereix una visió integral de l'evolució de l'ecosistema de les Ciències de la Vida i la Salut a Catalunya. En un any marcat per la consolidació del sector i un entorn inversor més exigent, l'informe recull dades actualitzades i aportacions qualitatives dels principals agents per analitzar com les empreses transformen la recerca i la innovació en valor, i com els inversors, amb criteris cada cop més estratègics, contribueixen a l'escalabilitat dels projectes, mesurada en capacitat d'atracció de capital, maduresa operativa i projecció internacional.”

El 2025 ha marcat un punt d'inflexió per al sector salut a Catalunya. En un context internacional caracteritzat per inversions més selectives, una elevada competència global pel capital i un escenari geopolític cada cop més complex, l'ecosistema català ha mostrat una capacitat de resposta diferencial, assolint màxims històrics d'inversió i consolidant el seu posicionament com a **hub** global rellevant en ciències de la vida i la salut.

A escala internacional, el cicle inversor continua marcat per la prudència i la selectivitat. Després de la correcció registrada el 2024, el 2025 confirma un entorn en què el capital s'enfoca en projectes més madurs, en trajectòries clares d'escalat i en equips experimentats. Aquesta dinàmica s'observa tant en biotecnologia com en medtech, amb una activitat global encara condicionada per la incertesa macroeconòmica, la tensió reguladora i la reconfiguració dels fluxos d'inversió entre regions.

En aquest escenari de contenció internacional, Catalunya mostra una evolució diferencial respecte a la tendència observada en altres mercats europeus. El 2025 es va tancar amb un rècord històric d'inversió en **startups** i **scaleups** del sector salut (517 M€), impulsat principalment pel capital risc i per un nombre reduït d'operacions de gran volum. Aquest creixement reforça la recuperació iniciada el 2024, però també indica un canvi de patró: menys operacions, però més grans, i amb un nivell d'exigència més elevat pel que fa a maduresa, execució i impacte clínic.

La composició de la inversió confirma aquesta evolució. La biotecnologia es consolida com el principal motor del sector, concentrant el gruix del capital captat el 2025, en línia amb la forta especialització científica de l'estructura del sector i amb l'interès per teràpies avançades, oncologia i medicina de precisió. El sector medtech, després del fort repunt del 2024, indica un comportament més volàtil, mentre que la Salut Digital recupera pes, especialment en solucions orientades a l'eficiència, gestió clínica i nous models assistencials, posicionant-se com un vector clau per a l'escalabilitat, l'adopció i la integració de la innovació en el sistema sanitari.

L'activitat del sector continua recolzada en una base científica sòlida. El 2025, la R+D es manté com un element estructural de l'ecosistema, amb una elevada presència d'empreses actives en fases preclíniques i clíniques, i amb un paper rellevant de la col·laboració amb el sistema públic de salut i els centres de recerca. Tot i això, les dades mostren que transformar aquesta capacitat científica en valor de mercat continua sent un dels principals reptes, especialment a causa de les dificultats d'obtenir finançament, i les barreres relacionades amb la regulació i accés al mercat.

Des de la perspectiva dels inversors, el 2025 consolida una mirada més exigent i clarament internacional. Una part majoritària del capital s'orienta cap a fora de Catalunya, amb una preferència per projectes que combinen excel·lència científica amb equips directius experimentats i capacitat real d'esca-

lat. A escala local, la convivència entre instruments d'**equity** i fórmules híbrides com el préstec convertible és indicativa d'un ecosistema actiu, però encara condicionat per un **gap** en etapes avançades i per la dificultat de liderar rondes de gran volum.

El talent continua essent un actiu clau pel sector. El 2025 reforça els avenços en diversitat i atractivitat de l'ecosistema, però també posa de manifest la necessitat de lideratges amb més experiència en creixement, internacionalització i generació d'èxits, especialment per superar les fases crítiques d'escalat. Aquesta necessitat és compartida per empreses i inversors, i resulta especialment rellevant en àmbits com la salut digital, on l'execució, l'adopció i la integració amb el sistema són determinants.

En paral·lel, el 2025 es desenvolupa en un context geopolític en plena reconfiguració, amb impactes directes sobre l'àmbit de la salut: incertesa reguladora i de preus als Estats Units, reindustrialització selectiva a Europa, creixement accelerat de la Xina i nous equilibris en les cadenes de valor globals. Aquest entorn reforça la importància de posicionar Catalunya com un espai estable per a la innovació, la validació clínica, la producció especialitzada i l'escalat internacional.

En síntesi, el 2025 confirma que l'ecosistema català de salut és prou madur per competir en l'escenari europeu i, alhora, suficientment flexible per aprofitar un entorn global encara selectiu. El repte principal serà convertir el dinamisme actual en un avantatge sostenible, mitjançant el rigor en l'execució, l'escalat efectiu i una orientació clara cap a resultats clínics, econòmics i d'impacte social així com unes polítiques clares que fomentin la transferència tecnològica i l'adopció d'aquesta innovació.



Capítol 2

Objectiu i metodologia

Objectiu i metodologia

Objectiu de l'estudi

L'objectiu del present informe és dur a terme l'estudi de les dinàmiques econòmiques i financeres del sector salut a Catalunya durant el 2025, entès com l'ecosistema empresarial i inversor de les Ciències de la Vida i la Salut. L'anàlisi pretén aportar una visió estructurada sobre l'evolució del sector, el comportament de la inversió, el paper de la recerca i la innovació, així com els principals reptes i tendències que condicionen el seu desenvolupament en l'actual context econòmic i geopolític.

Enfocament metodològic

Per a l'elaboració del present informe s'ha adoptat un enfocament mixt que combina fonts primàries i secundàries, quantitatives i qualitatives, amb l'objectiu d'oferir una lectura rigorosa i contextualitzada de l'estat del sector salut a Catalunya. L'anàlisi integra informació procedent d'enquestes a empreses i inversors, sessions de treball amb agents rellevants de l'ecosistema, així com dades de bases de dades internes i fonts externes públiques i privades, amb la finalitat d'identificar patrons, tendències i relacions rellevants i oferir una visió equilibrada i coherent amb la realitat del sector.

Fonts d'informació utilitzades

A continuació, es detallen els procediments usats en la recopilació de dades:

- Enquesta a empreses del sector salut (2026):** S'ha dut a terme una enquesta, que ha comptat amb la participació de 69 empreses associades a Catalonia.health, amb l'objectiu de disposar d'una visió agregada sobre la situació i les dinàmiques generals del sector salut a Catalunya durant el 2025 i que s'integren juntament amb l'històric de dades que l'associació compta des del 2017.
- Enquesta a inversors del sector salut (2026):** S'ha recopilat informació sobre l'activitat dels principals fons d'inversió del sector amb seu a Catalunya. En conjunt, han participat 10 fons d'inversió, i l'anàlisi ha permès aprofundir en els volums d'inversió i les operacions realitzades durant el 2025, la tipologia d'empreses finançades, així com els factors que han condicionat l'activitat inversora i les perspectives de futur.
- Sessió de treball amb inversors del sector salut:** S'ha dut a terme una sessió de treball amb els principals gestors de fons d'inversió especialitzats en salut per tal d'analitzar en profunditat els desafiaments del sector, les tendències emergents, l'impacte de les regulacions fiscals i les oportunitats de col·laboració i desenvolupament dins l'àmbit de la salut.
- Consulta de bases de dades i recerca secundària:** Per a complementar l'anàlisi, s'han consultat bases de dades internes de Catalonia.health i EY, així com fonts externes tant públiques com privades, amb l'objectiu d'obtenir una visió global i actualitzada del sector salut a escala internacional. Les principals fonts utilitzades es detallen a la taula següent.

Font	Contribució
Base de dades de Catalonia.health	<ul style="list-style-type: none">Base de dades històrica que recull els indicadors avaluats en edicions anteriors d'aquest estudi des de 2017, especialment en allò relatiu al finançament de les empreses (incloent accionistes, distribució d'inversors, necessitat de nou finançament,...), el rendiment empresarial (inversions en R+D, llicències i nombre de col·laboracions), així com les dades relacionades als inversors (com capital compromès i desemborsat, i el nombre i tipus d'operacions)
Base de dades interna d'EY	<ul style="list-style-type: none">Dades d'inversió internacional en els sectors biomèdic i de les medtechTendències europees i internacionals en el camp de les Ciències de la Vida i la Salut
Dades secundàries	<ul style="list-style-type: none">Informes i webs oficials, per a la obtenció de dades complementàries del sector

Taula 1: Fonts consultades i dades secundàries enfocades a la inversió en R+D

A més, l'estudi analitza els principals subsectors que conformen el sector salut, definits a partir de criteris d'activitat i posicionament dins de la cadena de valor.

Subsector	Definició
Farmacèutiques / Medicaments	Empresa dedicada a la recerca, desenvolupament, fabricació i/o comercialització de medicaments de síntesi química o biològics, incloent productes regulats com a medicaments d'ús humà segons la normativa europea.
Biofarmacèutiques (Biofarma)	Empreses que utilitzen la biotecnologia per desenvolupari fabricar teràpiesmèdiques (biofàrmacs) i processos de diagnòsticin vivo. Nota: En aquest informe, els termes Biofarmacèutiques/Biotecnològiques/Biotechs'utilitzen com a sinònims.
Dispositius Mèdics (medtech)	Empresa que desenvolupa dispositius, equips o sistemes mèdics destinats a la prevenció, monitoratge o tractament del pacient, d'acord amb la definició de producte sanitari segons la regulació europea (MDR), excloent el diagnòstic in vitro.
Salut Digital	Empresa que desenvolupa solucions digitals aplicades a la salut, com programari, plataformes de dades, intel·ligència artificial, telemedicina, monitoratge remot o dispositius connectats, orientades a pacients, professionals o sistemes de salut.
Diagnòstic In Vitro (IVD)	Empresa especialitzada en el desenvolupament de reactius, kits, instruments o plataformes destinades al diagnòstic in vitro, utilitzades sobre mostres biològiques humanes, conforme a la regulació europea d'IVD (IVDR).
Proveïdors de serveis sanitaris (hospitals, clíniques)	Entitats que presten serveis assistencials directes a pacients, incloent hospitals, clíniques i altres centres sanitaris, públics o privats, amb activitat principal d'atenció, diagnòstic o tractament.
Altres serveis associats	Empreses que ofereixen serveis especialitzats de suport al sector salut, com ara logística mèdica, investigació per contracte (CRO), gestió d'assaigs clínics, consultoria tècnica o serveis auxiliars, sense desenvolupament principal de producte sanitari propi.

Taula 2: Definició dels subsectors estudiats

03

Capítol 3 Tendències d'inversió de biofarma i medtech a Europa i Estats Units

Tendències d'inversió de biofarma i medtech a Europa i Estats Units

En aquest tercer capítol de l'informe es presenten les dades d'inversió en el sector biotecnològic i de medtech als Estats Units i Europa, ja que són els dos subsectors més intensius en la necessitat de capital i amb una trajectòria més comparable a escala internacional. Així mateix, el capítol incorpora una anàlisi de la inversió des de la perspectiva de les operacions de mercat, a partir de les dades recollides a les bases de dades Capital IQ i VentureSource, amb l'objectiu de proporcionar una visió complementària dels fluxos de finançament i de la dinàmica inversora en aquests mercats.

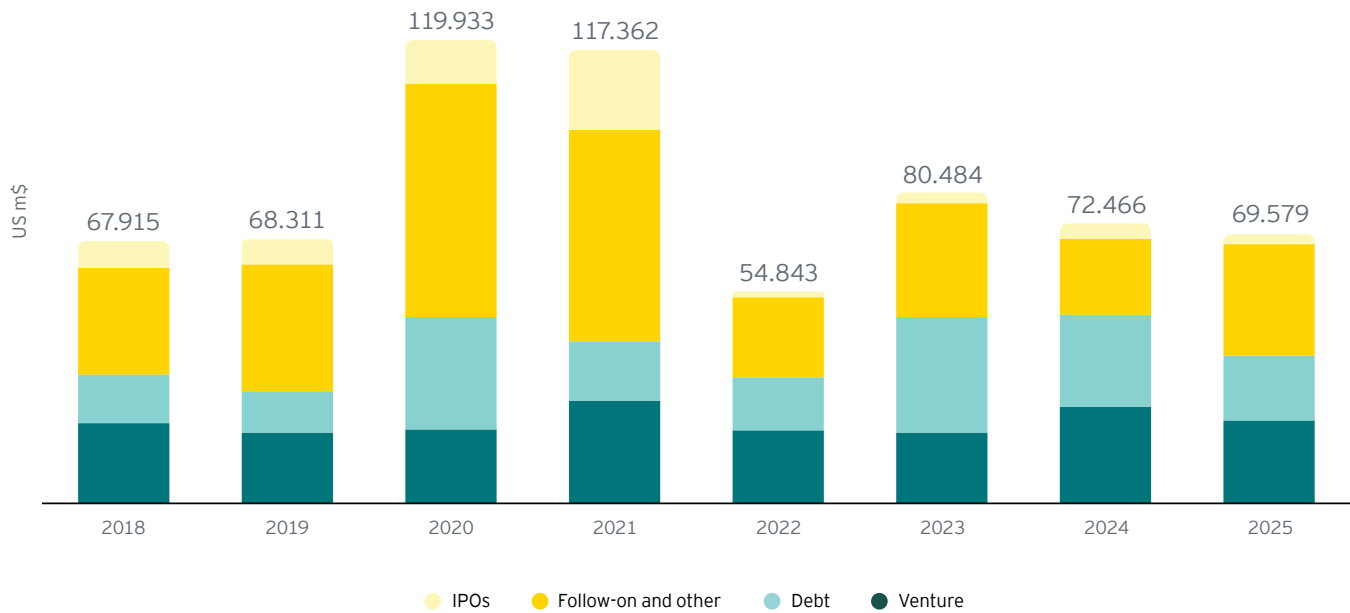
L'anàlisi s'emmarca en un context global caracteritzat per una major selectivitat inversora, amb preferència per projectes més madurs, capacitat d'execució demostrada i trajectòries clares d'escalat. Aquesta dinàmica afecta tant els mercats europeus com el nord-americà, tot i mantenir-se diferències estructurals rellevants entre les dues regions.

En paral·lel, a escala europea, s'han impulsat iniciatives de política industrial orientades a reforçar la competitivitat del sector biotecnològic, com la proposta de l'EU Biotech Act, presentada per la Comissió Europea a finals de 2025, amb l'objectiu d'agilitzar els marcs reguladors, facilitar l'accés al finançament i millorar la capacitat d'escalat i industrialització dels projectes de health Biotech. Tot i que aquestes iniciatives encara no es reflecteixen en les dades d'inversió analitzades, constitueixen un element rellevant per interpretar l'evolució futura de l'ecosistema europeu.

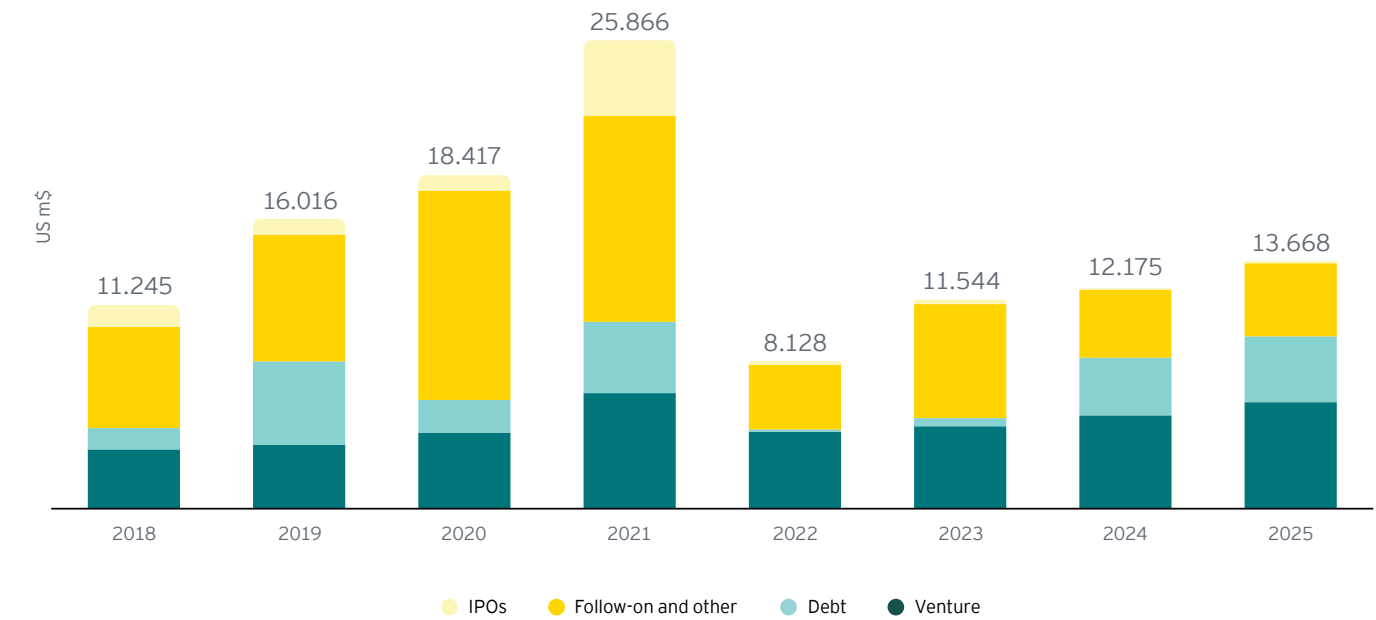
En el cas del subsector medtech, tot i no existir una iniciativa europea equivalent amb el mateix abast, el context d'inversió també està condicionat per dinàmiques estructurals específiques, com l'evolució reguladora dels productes sanitaris, els cicles d'innovació més curts i una orientació més directa al mercat.

3.1 Sector Biofarmacèutic

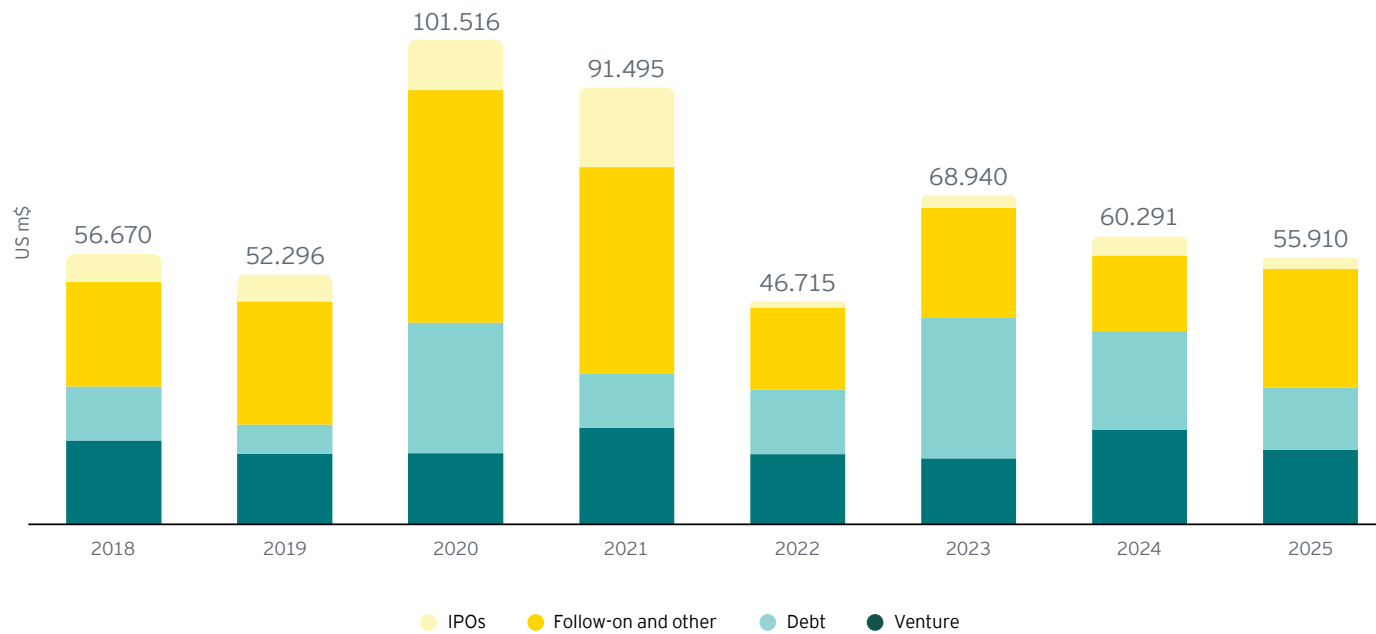
Analitzant l'evolució del finançament del sector biofarmacèutic a Europa i als Estats Units, les dades mostren un entorn inversor més selectiu que en el període 2020-2021, amb volums d'inversió més continguts i un pes més elevat del finançament en fases mitjanes o avançades.



Gràfic 1: Capital aixecat als Estats Units i Europa pel sector biofarmacèutic (en US M\$) (EY, Capital IQ i VentureSource)



Gràfic 2: Capital aixecat a Europa pel sector biofarmacèutic (en US M\$) (EY, Capital IQ i VentureSource)



Gràfic 3: Capital aixecat a Estats Units pel sector biofarmacèutic (en US M\$) (EY, Capital IQ i VentureSource)

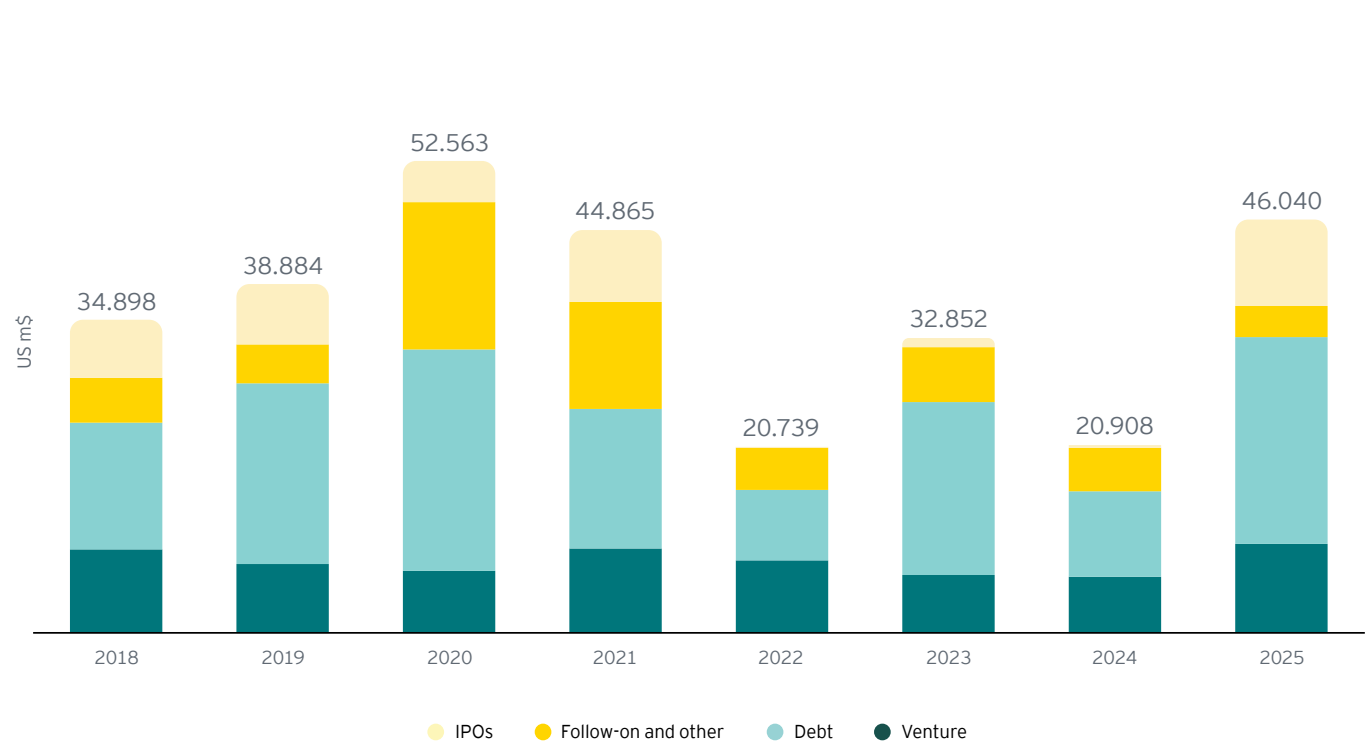
Tal com es senyala al Gràfic 1, l'any 2025 el capital total aixecat pel sector biotecnològic a Europa i als Estats Units se situa al voltant dels (69.600 M\$), per sota dels màxims assolits durant el període 2020-2021 (més de 117.000 M\$), però en línia amb els nivells d'estabilització observats després de la correcció del 2022. Aquest volum confirma la consolidació d'un entorn inversor més prudent, però encara actiu.

A Europa (Gràfic 2), la inversió en biotecnologia el 2025 assoleix (13.668 M\$), lleugerament per sobre dels nivells del 2023 i 2024, però encara lluny del pic del 2021. Per tipologia de finançament, el capital risc continua sent rellevant, tot i que amb un major pes de les operacions de follow-on i del finançament via deute, fet que apunta a una preferència per empreses en fases mitjanes o avançades del seu cicle de desenvolupament. L'activitat d'IPO es manté molt limitada.

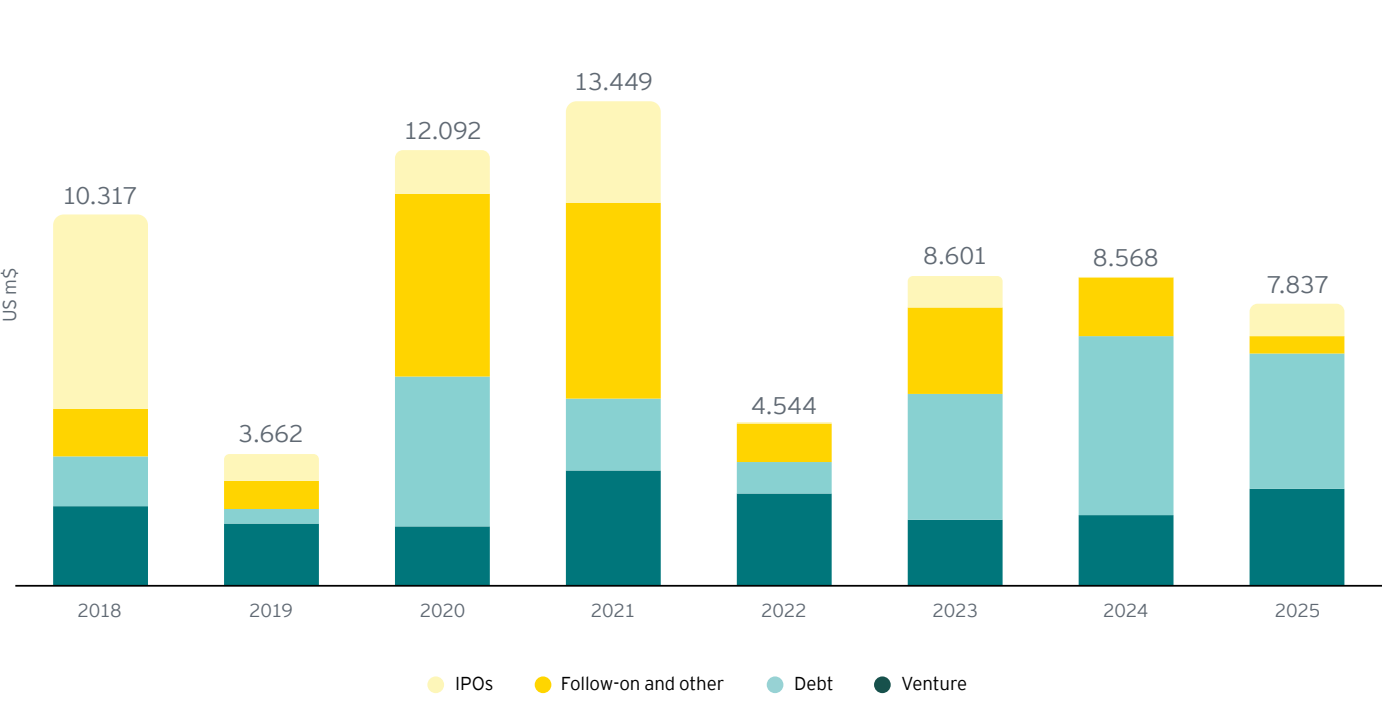
Als Estats Units (Gràfic 3), el volum d'inversió el 2025 se situa en (55.910 M\$), mantenint una diferència estructural significativa respecte a Europa, però sense recuperar els nivells excepcionals del període postpandèmia (91.495 M\$) el 2021. De manera similar al mercat europeu, el pes rellevant de *follow-on* i deute suggereix una estratègia orientada a la contenció del risc i a la prioritització de projectes ja validats.

En conjunt, les dades del 2025 mostren que tant a Europa com als Estats Units el finançament en biotecnologia es caracteritza per menys operacions d'alt risc, menys sortides a borsa i trajectòries de creixement més llargues en l'àmbit privat, reafirmant un cicle inversor més madur i exigent.

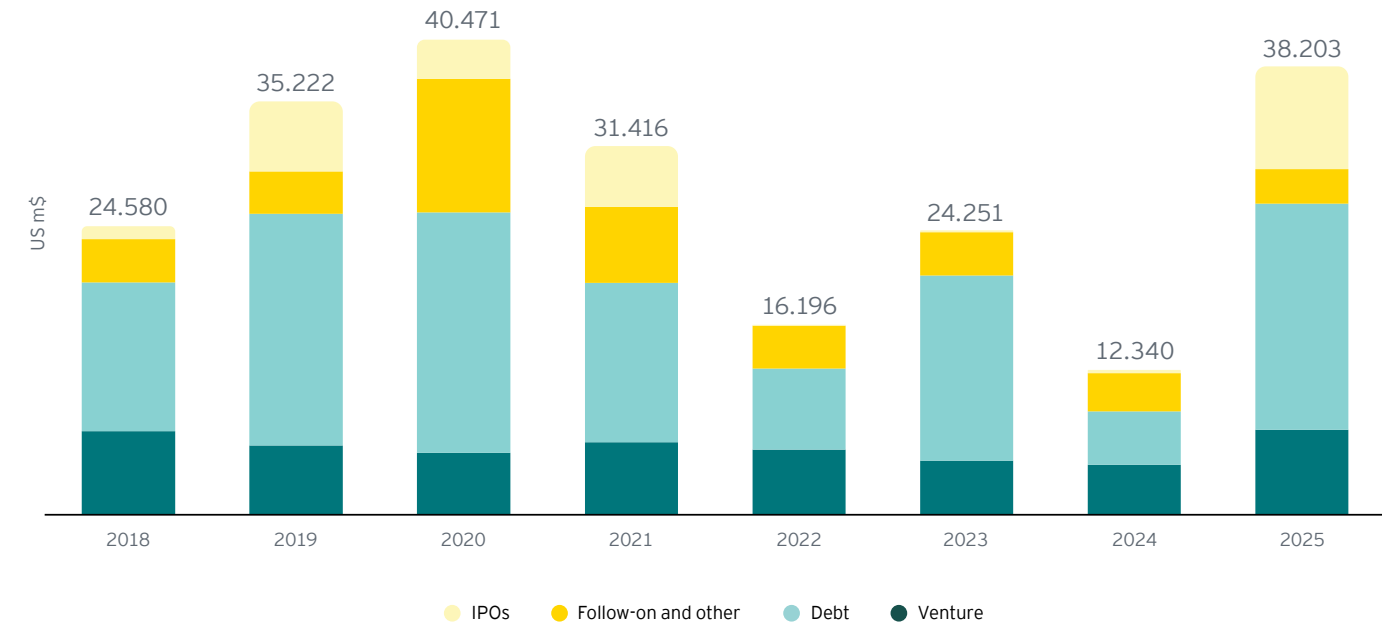
3.2 Sector medtech



Gràfic 4: Capital aixecat als Estats Units i Europa pel sector medtech (en US M\$) (EY, Capital IQ i VentureSource)



Gràfic 5: Capital aixecat a Europa pel sector medtech (en US M\$) (EY, Capital IQ i VentureSource)



Gràfic 6: Capital aixecat a Estats Units pel sector medtech (en US M\$) (EY, Capital IQ i VentureSource)

Entre 2024 i 2025, el sector medtech (Gràfic 4) a nivell global experimenta un increment significatiu del volum d’inversió, que cal interpretar principalment com un repunt del mercat després d’un període de menor activitat, més que no pas com un canvi estructural en el creixement del sector. Tot i l’augment agregat, el comportament continua marcat per un entorn més selectiu, amb inversors focalitzats en projectes amb major grau de maduresa, validació i potencial de comercialització.

A Europa (Gràfic 5), la tendència en el període 2024-2025 és de lleugera contracció o estabilització, reflectint un mercat amb menor dinamisme i una inversió més continguda. L’activitat es concentra en actius amb menor risc i major visibilitat de retorn, en un context on la capacitat de finançar fases avançades i d’escala continua sent limitada en comparació amb altres regions. Això situa Europa en una posició de creixement moderat i alt nivell de selectivitat, sense contribuir de manera significativa a l’increment global observat.

Als Estats Units (Gràfic 6), en canvi, es produeix un fort creixement de la inversió el 2025, que explica la major part de l’evolució positiva a nivell global. Aquest dinamisme es veu reforçat per la capacitat del mercat nord-americà d’atraure capital cap a projectes amb alt potencial de creixement, així com per l’impacte creixent de la intel·ligència artificial com a factor habilitador, que impulsa noves aplicacions en diagnòstic, dispositius i processos clínics, augmentant l’atractiu del sector per als inversors. En aquest context, el creixement global observat respon principalment a una dinàmica concentrada als Estats Units, més que a una expansió homogènia del sector a escala internacional.



04

Capítol 4 Recerca i desenvolupament (R+D)

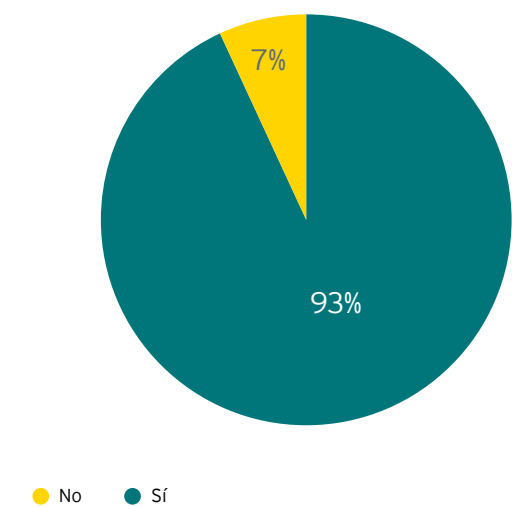
Recerca i desenvolupament (R+D)

Es presenta una visió actualitzada de l'activitat de recerca i desenvolupament (R+D) del sector salut a Catalunya, a partir de les dades obtingudes mitjançant una enquesta adreçada a les empreses membres de Catalonia.health, elaborada en col·laboració amb EY. L'anàlisi permet caracteritzar el grau d'intensitat de l'R+D, la distribució del *pipeline* de projectes, el paper de les col·laboracions amb el sistema públic i les principals barreres identificades per les empreses.

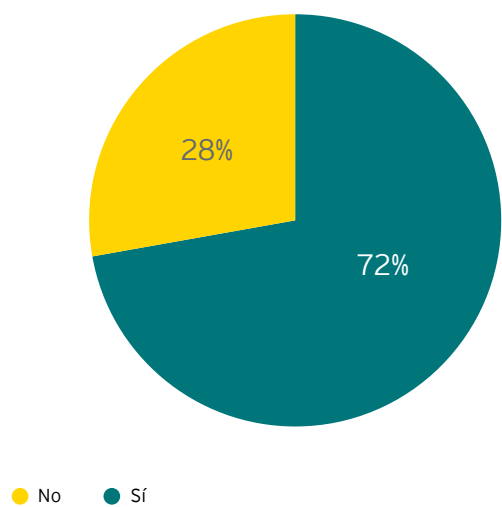
La recerca i la innovació constitueixen un element estructural de l'ecosistema del sector salut, tant per la generació de coneixement científic com per la translació de solucions amb aplicació clínica i tecnològica. En aquest context, Catalunya presenta un entorn divers, amb hospitals, centres de recerca, universitats i empreses que desenvolupen activitats d'R+D en diferents fases de maduresa.

Activitat d'R+D: capacitat científica del teixit empresarial

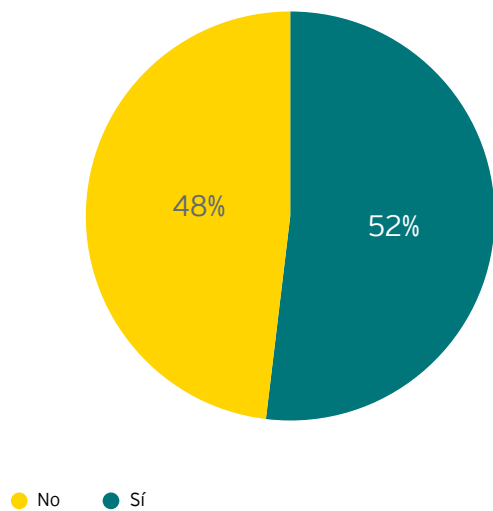
Les dades recollides (Gràfic 7) mostren una presència molt elevada d'activitat d'R+D entre les empreses del sector salut a Catalunya, la qual cosa confirma el caràcter intensiu en coneixement de l'ecosistema. Tant en fases inicials com en etapes més avançades del desenvolupament, la R+D es consolida com un pilar central de l'activitat empresarial.



Gràfic 7: Percentatge d'empreses del sector salut que desenvolupen activitat d'R+D



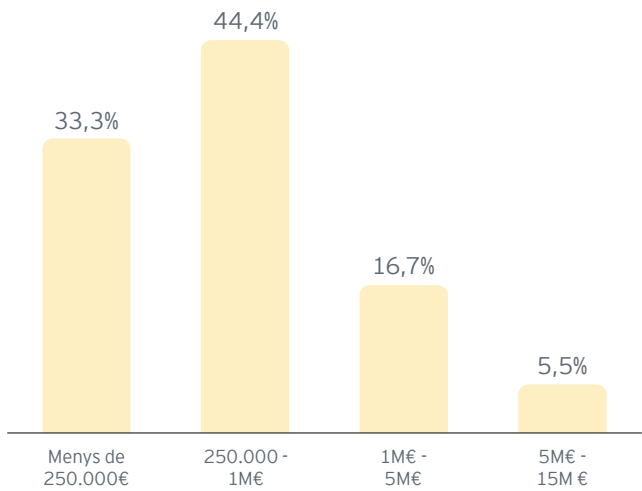
Gràfic 8: Percentatge d'empreses amb activitat d'R+D preclínica en l'àmbit de la salut



Gràfic 9: Percentatge d'empreses amb activitat d'R+D clínica en l'àmbit de la salut

El pes rellevant de l'activitat de R+D preclínica (72%) reflecteix l'existència d'una base àmplia de projectes en etapes inicials, que contribueixen a alimentar el pipeline futur del sector. En paral·lel, una part significativa de les empreses desenvolupa activitat d'R+D clínica (52%), indicant que una part de l'estructura del sector ja ha avançat cap a fases de validació i aproximació al mercat.

Aquesta combinació apunta a un ecosistema heterogeni pel que fa al grau de maduresa dels projectes, amb la convivència d'iniciatives orientades principalment a la recerca inicial i d'altres amb un enfocament més proper a la translació clínica. Aquest fet condiona tant les estratègies de finançament com els ritmes de desenvolupament i escalat.

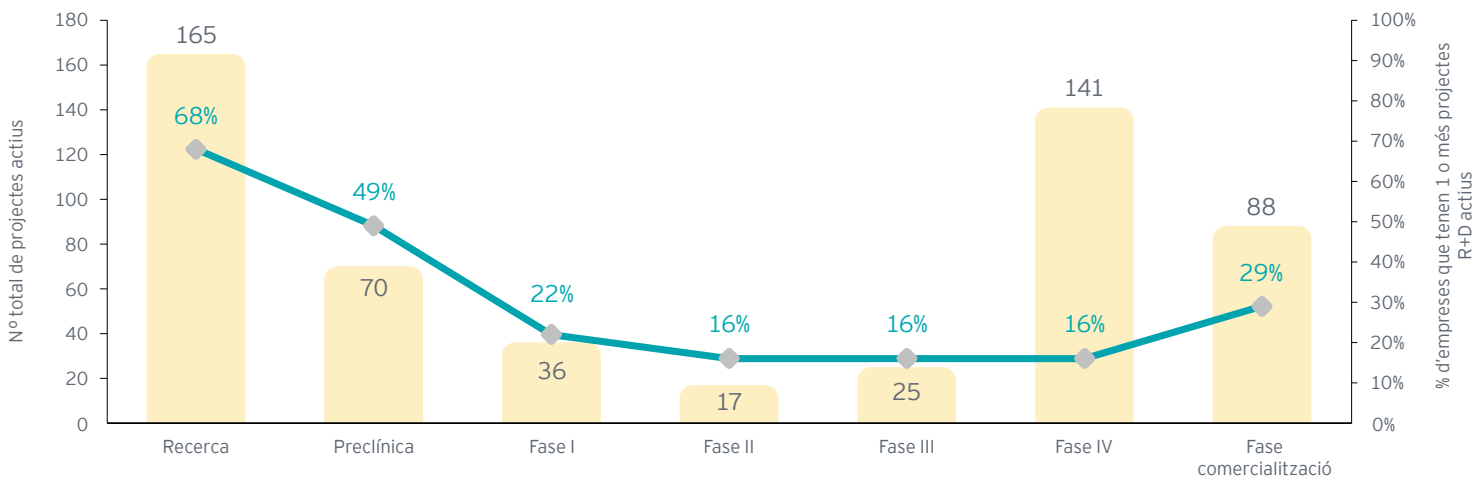


Gràfic 10: Distribució de la inversió en R+D preclínica durant el 2025

La distribució de la inversió en R+D preclínica constata un ecosistema altament dinàmic, caracteritzat per una forta presència d'empreses en fases inicials. Aquesta orientació afavoreix una elevada activitat científica i capacitat d'innovació, i reflecteix el potencial del teixit investigador. Alhora, evidencia l'oportunitat de reforçar mecanismes que facilitin l'escalat dels projectes cap a etapes més intensives en capital, mitjançant trajectòries de finançament sòlides que permetin avançar cap a nivells més alts de maduresa i atractiu per a la inversió.

Pipeline de projectes i fases de desenvolupament

L'anàlisi del nombre total de projectes d'R+D per fase de desenvolupament, juntament amb el percentatge d'empreses amb més d'un projecte actiu en cada etapa, permet caracteritzar la distribució del pipeline del sector salut segons el grau de maduresa dels projectes.



Gràfic 11: Distribució dels projectes de R+D per fase de desenvolupament

El pipeline de projectes de R+D mostra un volum significatiu de projectes en les fases inicials de recerca i preclínic. A mesura que els projectes avancen cap a fases clíniques (Fases I, II i III), el nombre total de projectes actius es redueix de manera progressiva, reflectint l'augment de la complexitat, el risc i les necessitats de capital associades a aquestes etapes.

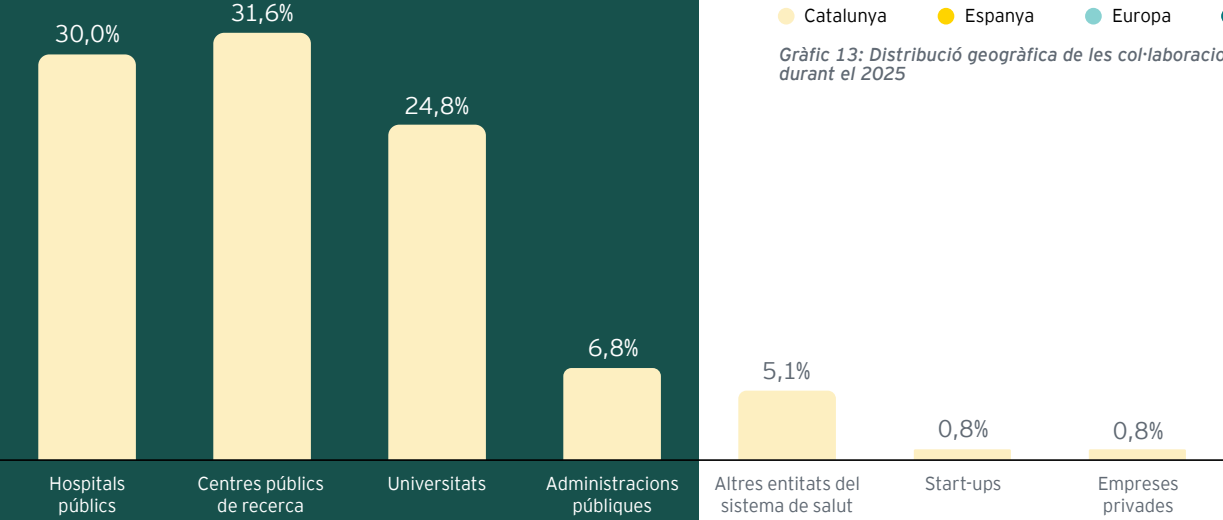
En fases posteriors, s'observa una presència rellevant de projectes en fase de postcomercialització (Fase IV) i comercialització, fet que indica l'existència d'un conjunt de solucions ja consolidades al mercat. En conjunt, el pipeline reflecteix un equilibri raonable entre els projectes que es troben en fase de recerca i aquells que ja han arribat al mercat. No obstant això, el percentatge d'empreses amb múltiples projectes simultanis tendeix a ser més elevat en les fases inicials i disminueix a mesura que avança el desenvolupament, tot i un repunt en la fase de comercialització, indicant una selecció progressiva cap a fases més exigents.

Col·laboracions en R+D: estructura i abast territorial

Es presenta una visió integrada del grau de col·laboració de les empreses del sector salut en activitats d'R+D, així com l'abast territorial i la tipologia d'entitats amb les quals es desenvolupen aquestes col·laboracions.

La col·laboració amb el sistema públic de recerca i salut emergeix com un component rellevant de l'activitat d'R+D del sector (Gràfic 12). Una part significativa de les empreses declara haver desenvolupat projectes en col·laboració amb hospitals, centres públics de recerca, universitats i centres tecnològics, que es consoliden com a principals socis en l'àmbit de la innovació en salut. En aquest context, el sector públic es posiciona també com el principal client de moltes d'aquestes innovacions, posant de manifest l'existència d'un ampli marge per reforçar i expandir els models de col·laboració públic-privada.

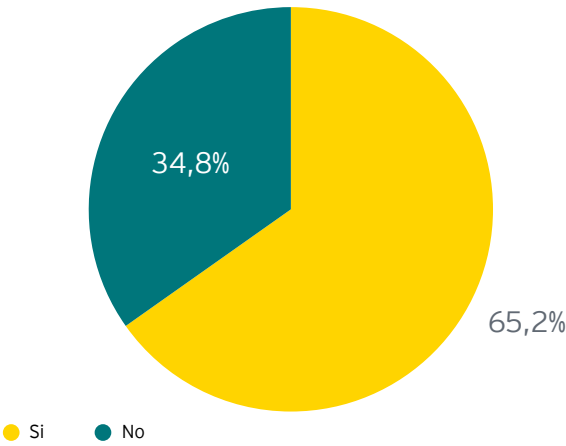
Des del punt de vista territorial, la major part de les col·laboracions en R+D es concentren a Catalunya, seguides de la resta de l'Estat (20,5%) i d'Europa (7%). La presència de projectes col·laboratius amb la resta del món és més limitada (6,8%), fet que reflecteix un ecosistema que compta amb una



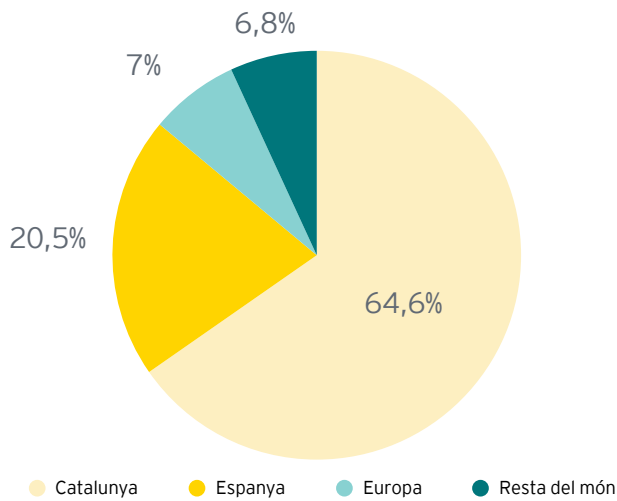
Gràfic 14: Tipologia d'entitats amb les quals les empreses, membres de Catalonia.health col·laboren en activitats d'R+D

base sòlida de recursos científics, institucions de referència i grups de recerca d'excel·lència, capaços de donar resposta a una part significativa de les necessitats d'R+D des de l'àmbit local.

Aquest model evidencia la fortalesa del teixit científic i institucional de Catalunya i, alhora, assenjala una oportunitat clara per ampliar i intensificar les col·laboracions a escala europea i internacional, especialment en el marc d'iniciatives i instruments de finançament europeus que fomenten activament la cooperació en R+D i reforcen la projecció global de l'ecosistema.



Gràfic 12: Percentatge d'empreses amb col·laboracions en R+D amb el sector públic

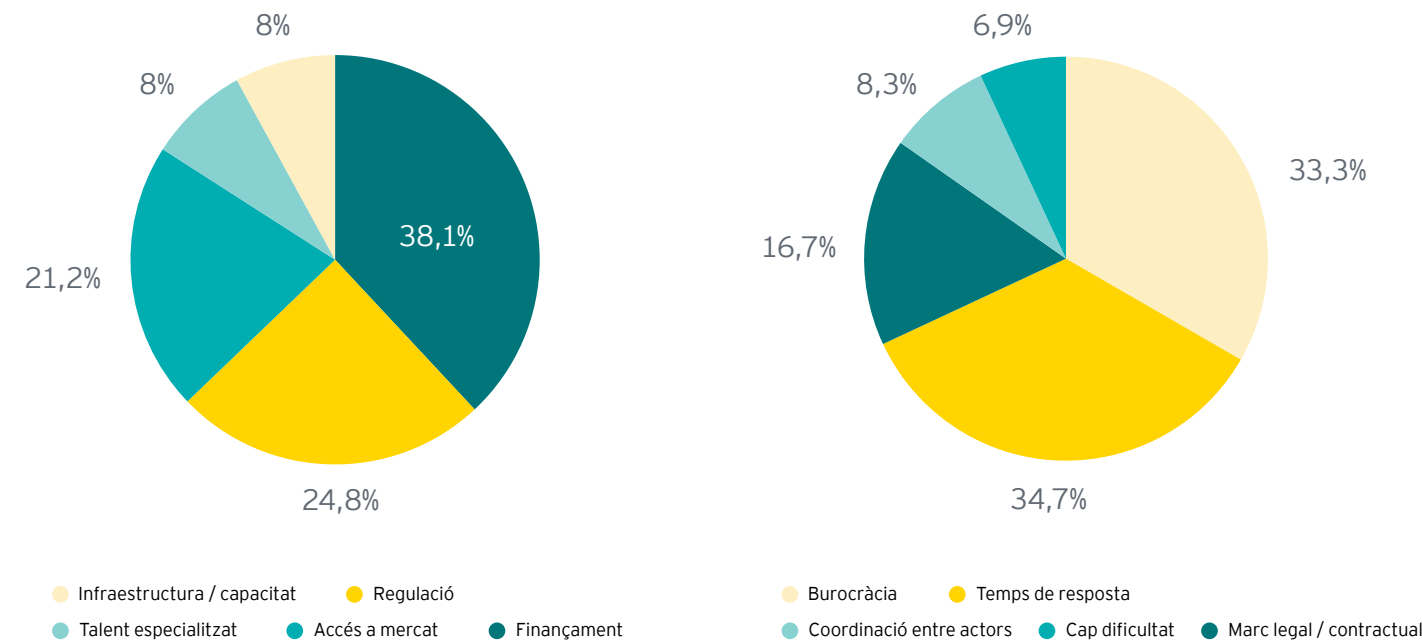


Gràfic 13: Distribució geogràfica de les col·laboracions d'R+D actives durant el 2025

La tipologia d'entitats col·laboradores (Gràfic 14) mostra el paper central del sistema públic com a eix vertebrador de la R+D en salut i un enfortiment de la col·laboració público-privada. Tanmateix, la menor presència de col·laboracions amb altres empreses, administracions o *startups*, suggereix una estructura de col·laboració encara relativament concentrada, amb marge per a una major diversificació de models en funció del tipus de projecte i fase de desenvolupament.

Barreres per al desenvolupament de la innovació

El desenvolupament de la innovació al sector salut presenta diversos reptes, especialment en el context de la col·laboració amb el sector públic, aspectes que s'analitzen en aquesta secció.



Gràfic 15: Principals barreres per al desenvolupament de la innovació al sector salut

Gràfic 16: Principals dificultats identificades en la col·laboració amb el sector públic

Les barreres identificades per les empreses (Gràfic 15) assenyalen que els principals obstacles per al desenvolupament de la innovació no es concentren en les capacitats internes, sinó en factors estructurals de l'entorn, especialment vinculats al finançament (38,1%), la regulació (24,8%) i l'accés efectiu al mercat (21,2%). Aquesta distribució evidencia un ecosistema amb elevada capacitat científica i tecnològica, però condicionat per limitacions externes que frenen l'escalat i la translació de la innovació, reforçant la necessitat d'actuacions orientades a millorar el marc financer i regulador i continuar treballant en la generació i atracció de talent.

Les dificultats identificades en la col·laboració amb el sector públic (Gràfic 16) apunten principalment a limitacions operatives i de governança, més que no pas a una manca d'interès o capacitat per part de les empreses. Els temps d'execució, la complexitat administrativa i els marcs legals condicionen l'agilitat dels projectes col·laboratius, generant friccions que poden desincentivar la cooperació en fases crítiques del desenvolupament. Aquesta situació confirma la necessitat d'evolucionar cap a models de col·laboració més àgils, previsibles i coordinats, que facilitin la transferència efectiva de la innovació cap al sistema públic.

En general, el capítol evidencia un sector salut clarament intensiu en R+D, amb una base científica sòlida i un flux de projectes actiu en diferents fases de desenvolupament, però que opera en un entorn condicionat principalment per factors de finançament, regulació i accés efectiu al mercat.

05

Capítol 5 Estat de situació de l'ecosistema del sector salut a Catalunya

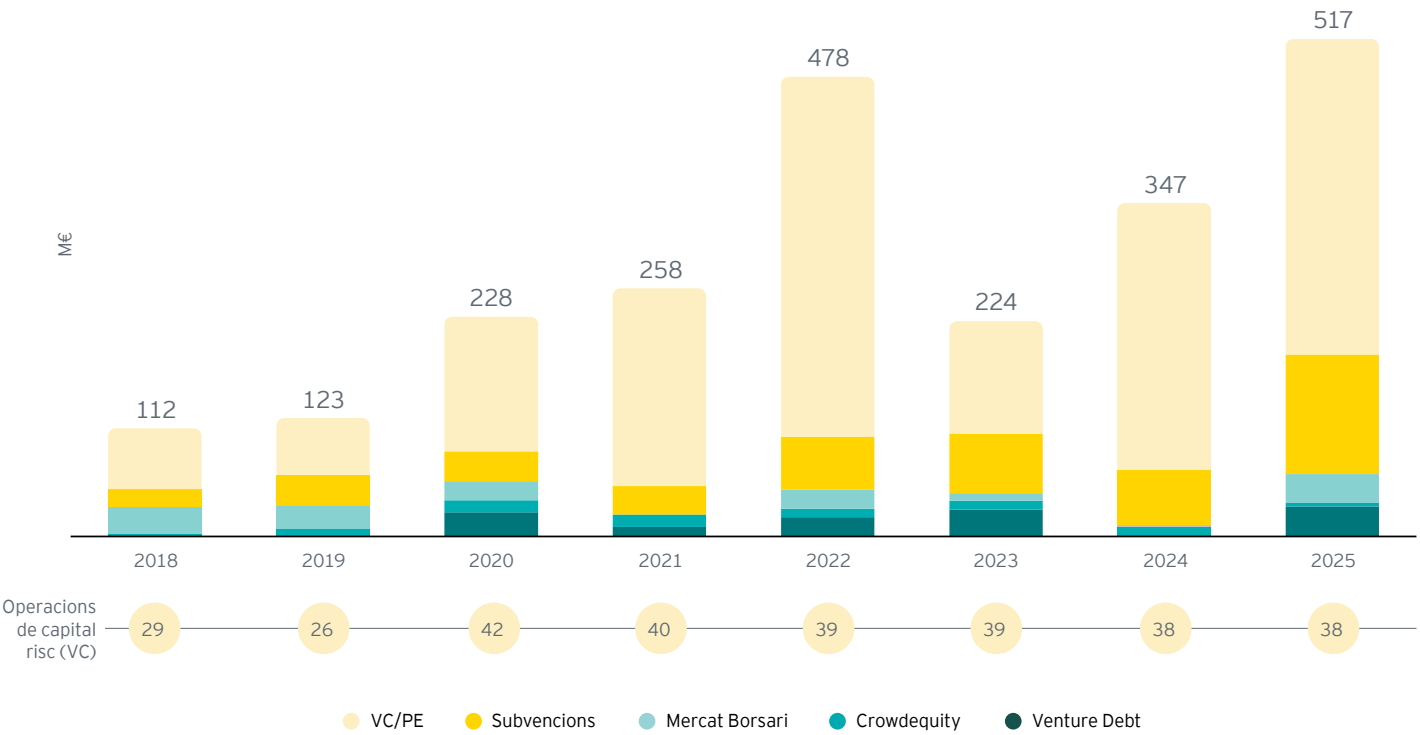
Estat de situació de l'ecosistema del sector salut a Catalunya

Després de la fase de R+D, prenen rellevància les empreses emergents i, posteriorment, les companyies amb un grau més elevat de maduresa. Les *startups* actuen com a principal palanca de la transferència tecnològica, generació d'innovació i validació tecnològica, mentre que les empreses més consolidades permeten escalar aquests desenvolupaments, assumir més riscos, gestionar processos regulatoris complexos i facilitar la seva arribada al mercat de manera eficient i sostenible.

Les aportacions recollides en la sessió de treball amb inversors subratllen que, si bé la creació de *startups* en l'àmbit de la salut continua despertant un interès creixent, una part significativa d'aquestes iniciatives es desenvolupen encara sense una base estratègica prou sòlida, equips directius amb experiència o una clara orientació a mercat. Aquesta manca de maduresa inicial, combinada amb una connexió limitada amb les necessitats reals del sistema sanitari, dificulta la capacitat d'escalar els projectes i d'assolir un impacte sostingut en el temps.

En aquest escenari, i malgrat un entorn internacional marcat per una major selectivitat inversora, l'ecosistema català del sector salut mostra el 2025 una evolució clarament positiva, amb nivells d'inversió rècord que consoliden la recuperació iniciada el 2024.

Inversió en startups

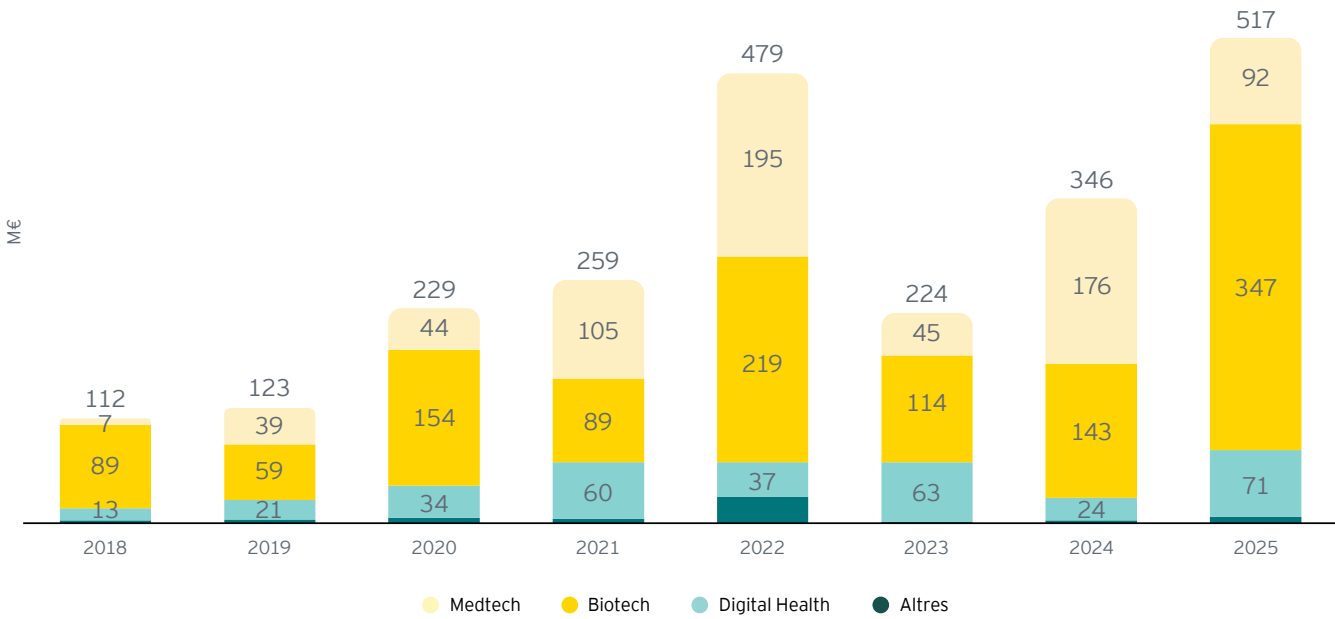


Gràfic 17: Inversió a les startups del sector salut (2018-2025) (Informe de la BioRegió 2025 (Biocat, 2026))

La inversió en *startups* i *scale-ups* del sector salut a Catalunya assoleix el 2025 un màxim històric (517 M€), reflectint el potencial de l'ecosistema per atraure capital en un context global de moderació del capital risc. Aquesta trajectòria s'inscriu en una dinàmica de desfasament temporal respecte a les tendències internacionals, amb una consolidació del creixement en el període 2024-2025.

La composició de la inversió assenjala una concentració rellevant del capital en un nombre reduït d'operacions de gran volum, fet que incideix de manera significativa en les dades agregades. En concret, les cinc rondes més grans concentren prop del 47% del total del capital aixecat, un element que, tot i sumar positivament al volum global, introdueix una certa distorsió en la lectura del teixit inversor subjacent. Paral·lelament, el 2025 registra també un rècord històric en subvencions, impulsades principalment per fons europeus, reforçant el paper del finançament públic com a palanca clau de suport al sector. En aquest context, el capital risc es consolida com el principal motor del creixement, mentre que el finançament públic manté un paper rellevant com a instrument de suport en fases inicials i intermèdies.

En conjunt, aquestes dinàmiques reforcen el posicionament de Catalunya com a pol d'atracció d'inversió en salut, amb un ecosistema capaç de combinar capital privat, finançament públic i projectes amb una base científica i tecnològica sòlida.



Gràfic 18: Inversió al sector salut per subsectors (2018-2025) (Informe de la BioRegió 2025 (Biocat, 2026) a les start-ups)

L'anàlisi per subsectors mostra una clara consolidació de la biotecnologia com a principal receptor d'inversió (347 M€) dins del sector salut a Catalunya. Aquesta evolució és coherent amb la forta especialització científica de l'ecosistema i amb l'interès sostingut del capital per àmbits intensius en R+D i amb potencial d'alt impacte clínic.

El sector medtech, després del fort repunt registrat l'any anterior, presenta un comportament més volàtil el 2025, reflectint la naturalesa puntual d'algunes operacions de gran volum. En paral·lel, la Salut Digital deixa entreveure una recuperació del nivell d'inversió, alineada amb l'interès creixent per solucions orientades a l'eficiència, la gestió clínica i nous models assistencials, impulsada en bona part per operacions rellevants com la ronda de Qida, que amb 37 M€ concentra més de la meitat dels 71 M€ invertits al segment durant l'exercici.

L'evolució històrica deixa entreveure que les xifres agregades estan fortament condicionades per operacions puntuals, fet que reforça la importància d'interpretar les dades en clau estructural i no únicament conjuntural.

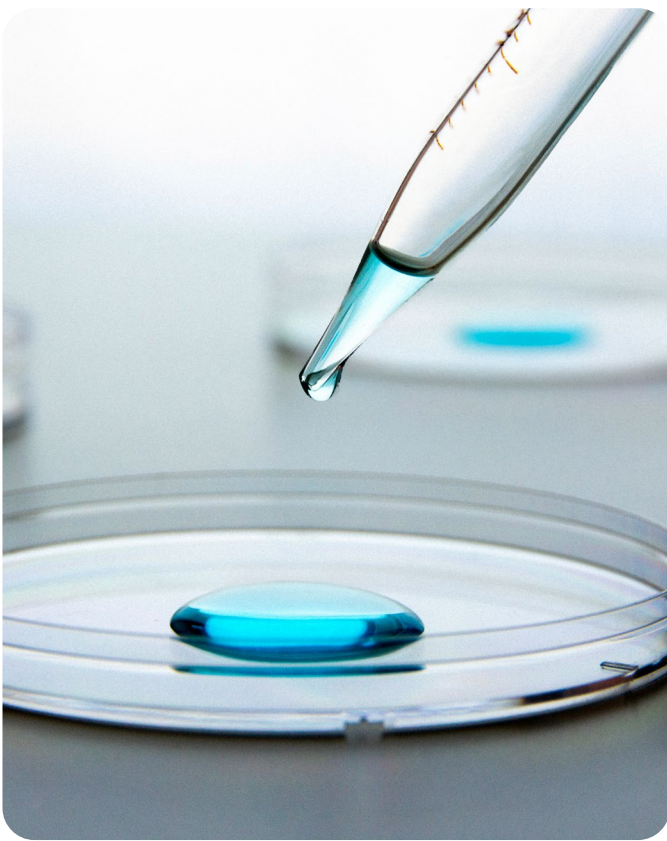
Perfil d'empresa

Les empreses que han participat en l'enquesta constitueixen una mostra representativa del teixit empresarial del sector salut a Catalunya, si bé la seva distribució no reproduïx exactament la composició global ni del conjunt d'empreses sòcies de Catalunya.health ni de l'ecosistema en conjunt.

El perfil del teixit empresarial del sector salut a Catalunya mostra una estructura diversa, amb presència d'empreses en diferents estadis de maduresa. Les empreses consolidades representen una part rellevant de l'ecosistema, aportant capacitat operativa i estabilitat, mentre que les startups i spin-offs d'origen acadèmic i hospitalari actuen com a motor de renovació i innovació.

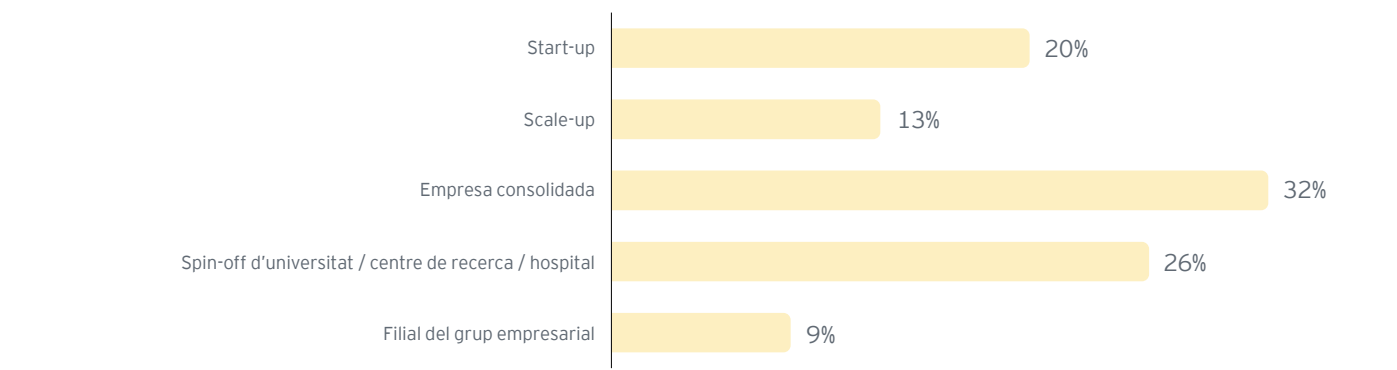
La menor presència de scale-ups suggereix l'existència de dificultats en la transició cap a fases de creixement avançat, coherent amb les dinàmiques observades en l'accés al finançament, la consolidació de lideratges i l'escalabilitat dels projectes. Tant en processos de creixement orgànic com inorgànic, l'evolució cap a la fase de scale-up requereix capital, atractiu de mercat i una xarxa global de recursos i aliances.

En aquest context, iniciatives com el programa IMPULS, impulsat per Catalonia.health amb el suport d'ACCIÓ, actuen com un instrument clau per abordar aquest coll d'ampolla estructural. El programa s'orienta a empreses del sector salut i ofereix formació i acompanyament estratègic en àmbits com l'estratègia de creixement, l'accés a finançament, el lideratge, la internacionalització i la diferenciació competitiva, amb l'objectiu d'accelerar l'escalat empresarial de manera sostenible.



El resultat és un ecosistema madur i divers, amb fort dinamisme en fases inicials, però amb un coll d'ampolla clar en l'escalat empresarial, que requereix instruments específics de capacitació i reforç estratègic.

Pel que fa a l'àmbit d'activitat, el sector presenta una elevada diversificació en biotecnologia, dispositius mèdics, farmacèutica i serveis científics associats. Aquesta distribució mostra la cobertura de la major part de la cadena de valor del sector salut.



Gràfic 19: Perfil de les empreses membres de Catalonia.health que han respost l'enquesta

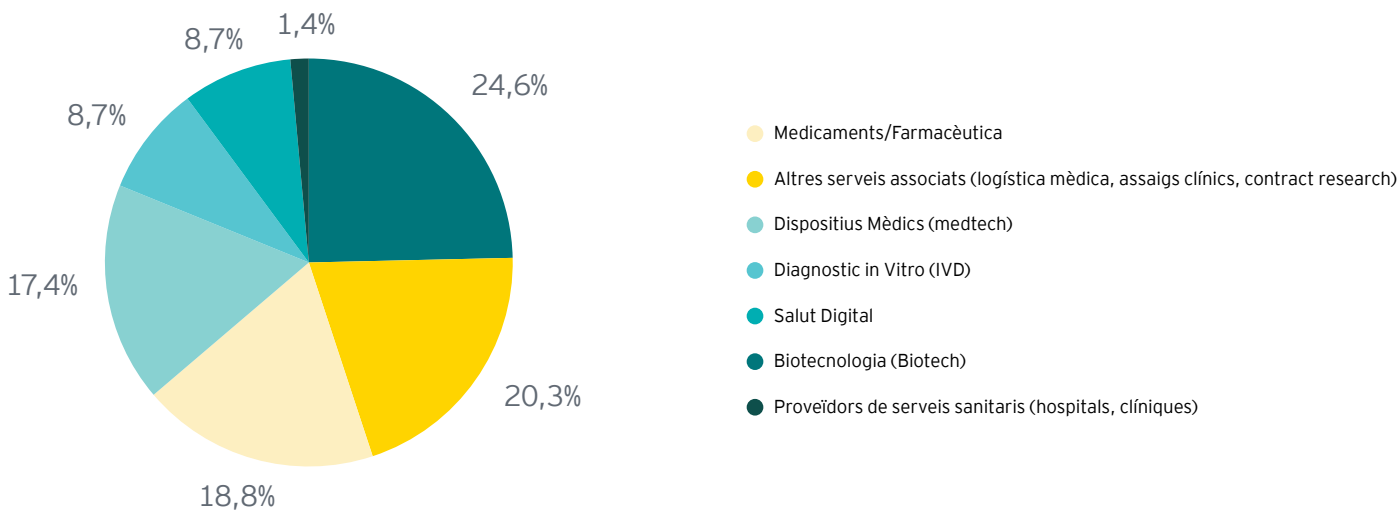
Com a continuïtat amb el perfil empresarial identificat anteriorment, el Gràfic 20 permet aprofundir en l'àmbit d'activitat principal de les empreses que conformen l'ecosistema del sector salut a Catalunya, que correspon a l'activitat que concentra més del 50% del negoci o la principal font d'activitat en l'últim exercici.

La distribució observada indica un teixit diversificat, amb la convivència de diferents subsectors que donen cobertura a tota la cadena de valor, des de la recerca fins a la prestació de serveis i la comercialització.

La biotecnologia es consolida com l'àmbit amb un pes més rellevant, representant el 24,6% del total. Aquest predomini és coherent amb el fort posicionament de Catalunya en recerca biomèdica i amb la presència destacada de *spin-offs* d'origen acadèmic i hospitalari, ja apuntada anteriorment, que troben en aquest subsector un entorn natural per al desenvolupament de projectes intensius en R+D.

Els dispositius mèdics i el segment de medicaments/farmacèutic concentren també una part significativa de l'activitat, amb un 17,4% i un 18,8%, respectivament. Aquests àmbits acostumen a presentar una orientació més clara cap al mercat i la industrialització, fet que s'alinea amb el pes notable d'empreses consolidades dins l'ecosistema i reforça l'habilitat del sector per transformar la innovació en valor econòmic.

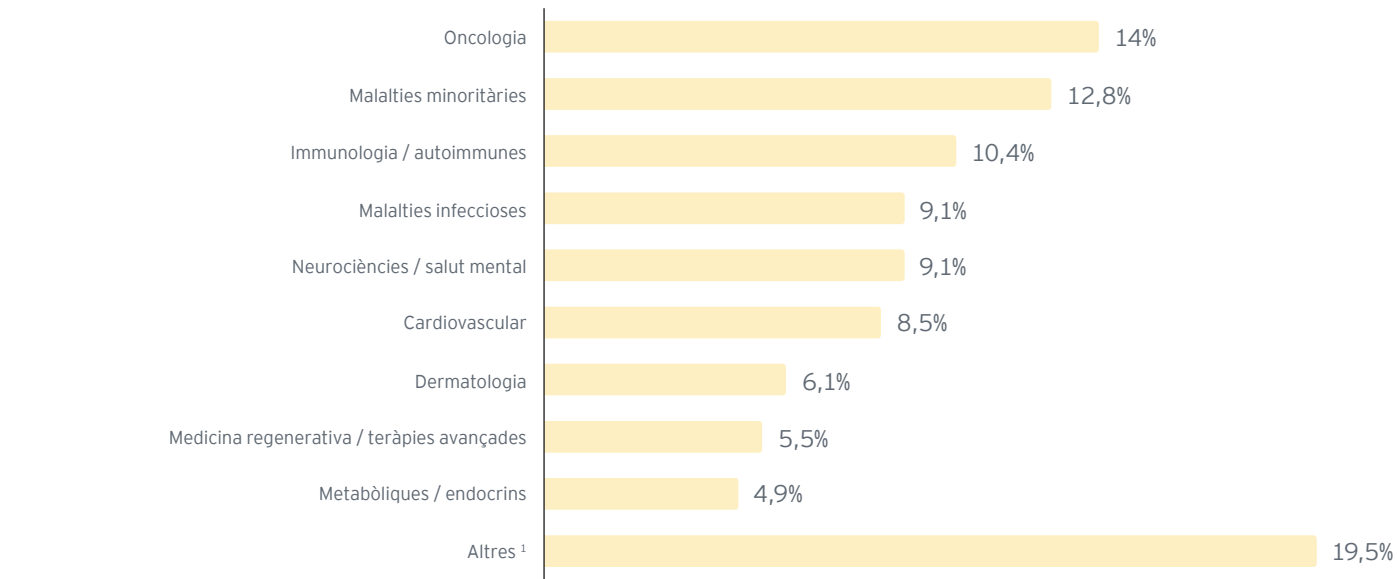
D'altra banda, els altres serveis associats, com la logística mèdica, els assajos clínics o el *contract research*, representen el 20,3% de les empreses, evidenciant l'existència d'un teixit de serveis especialitzats que actua com a element facilitador i de suport transversal als diferents subsectors de salut.



Gràfic 20: Àmbit d'activitat principal de les empreses membres de Catalonia.health que han respost l'enquesta

L'activitat empresarial del sector salut a Catalunya es concentra majoritàriament en àmbits terapèutics d'elevada intensitat científica, com l'oncologia, les malalties minoritàries i les disfuncions del sistema immunitari. Aquesta especialització s'alinea amb el posicionament històric de l'ecosistema català en recerca biomèdica i assaigs clínics.

En comparació amb edicions anteriors, es manté la continuïtat en les prioritats terapèutiques, tot i que s'observa una diversificació gradual cap a àmbits com les neurociències, les malalties cardiovasculars i les malalties infeccioses.



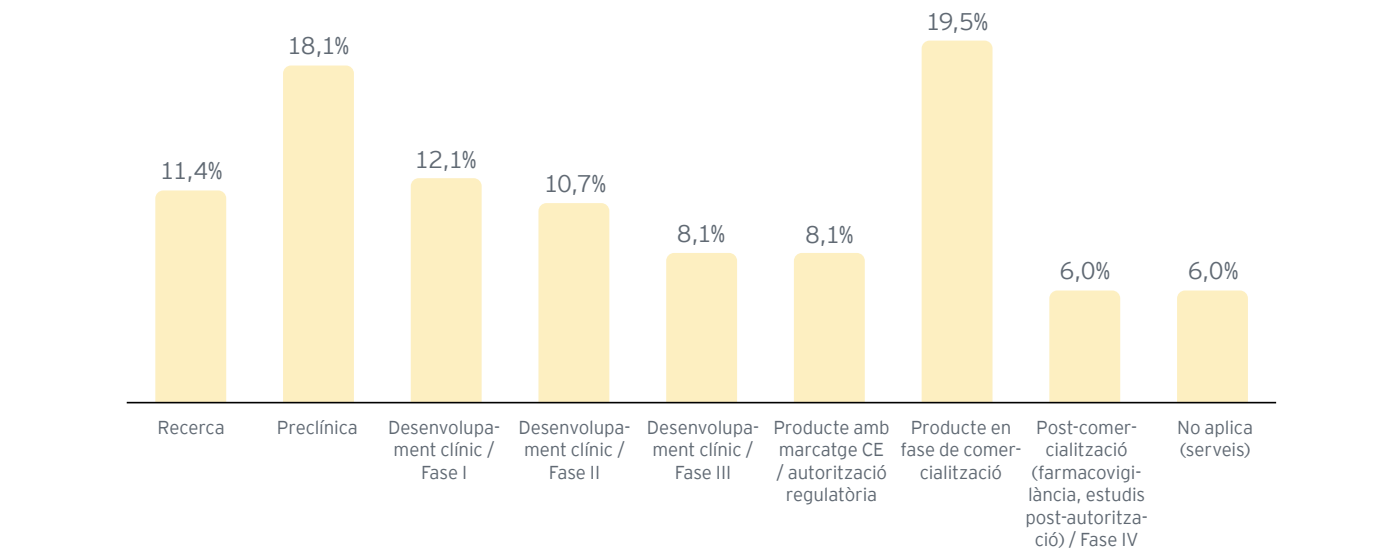
Gràfic 21: Àmbits terapèutics on treballen les empreses membres de Catalonia.health

Nota 1: "Altres" inclou totes les àrees terapèutiques amb ≤ 2 respostes, agrupades per garantir la llegibilitat del gràfic. **Concretament:** Pulmonologia, Nefrologia, Urologia, Ginecologia/Ginecologia, Pediatria, Malalties digestives, Medicina fetal i perinatal, Medicina general, Medicina reproductiva, Oftalmologia, Sistema nerviós central, Desenvolupament de producte/enginyeria/digital (Logística, Empresa de serveis d'enginyeria, Gestió remota de pacients, In Vitro Diagnostics, vision), així com respostes puntuals ('cap de les esmentades', 'No té una orientació terapèutica', 'totes', 'totes les àrees que requereixen diagnòstic per la imatge', 'respiratorio, cuidados intensivos', 'reproducció humana').

Pel que fa a les fases de desenvolupament, l'ecosistema presenta activitat al llarg de tot el cicle de vida dels projectes, amb una concentració rellevant tant en fases inicials com en etapes properes a la comercialització. Cal tenir en compte, però, que el cicle de vida i els ritmes de desenvolupament varien de manera substancial segons el subsector, fet que limita la comparabilitat directa entre fases quan s'analitzen de forma agregada.

En aquest context, la distribució observada posa en relleu un entorn dinàmic però estructuralment heterogeni en termes d'escalat: gairebé un 20% de les empreses disposen ja de productes en fase de comercialització, mentre que un 18,1% es troben en fase preclínica, evidenciant la coexistència de projectes madurs amb iniciatives encara en fases primerenques però amb potencial de creixement.

En conjunt, la combinació d'una especialització terapèutica definida i d'una activitat distribuïda, però creixent en fases properes a mercat enforteix el posicionament de Catalunya com un ecosistema capaç no només de generar innovació científica, sinó també de transformar-la en solucions clíniques amb potencial de retorn econòmic i impacte real en el sistema de salut.

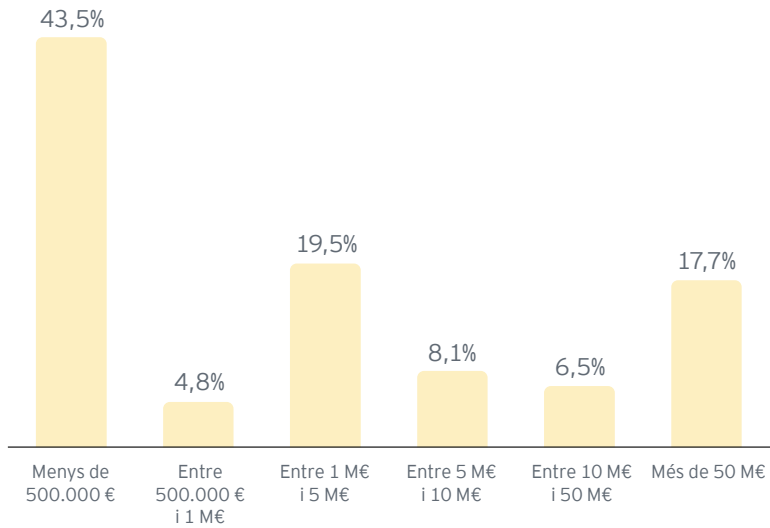


Gràfic 22: Fases en les que operen les diferents companyies membres de Catalonia.health que han respost l'enquesta

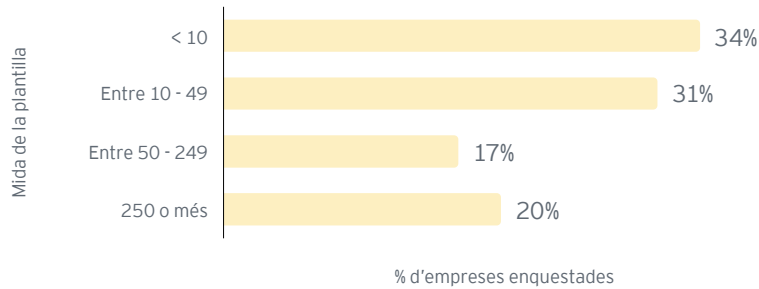
La distribució de la xifra de negoci (Gràfic 23) confirma un predomini d'empreses amb facturacions moderades, coherent amb la presència majoritària de petites i mitjanes empreses i amb un ecosistema fortament orientat a l'R+D. Les empreses amb plantilles més grans concentren els nivells de facturació més elevats, evidenciant l'existència d'un nucli d'organitzacions consolidades amb capacitat d'escalar activitat.

L'estructura accionarial (Gràfic 25) suggereix models de capitalització propis de companyies en fases inicials i intermèdies, amb un pes rellevant de fundadors i equips promotors (31,3%). El paper de *business angels* i *family offices* es manté com a element clau en les primeres etapes (15,0%), mentre que el capital de risc té una presència creixent (12,7%) però encara concentrada en un nombre limitat de projectes.

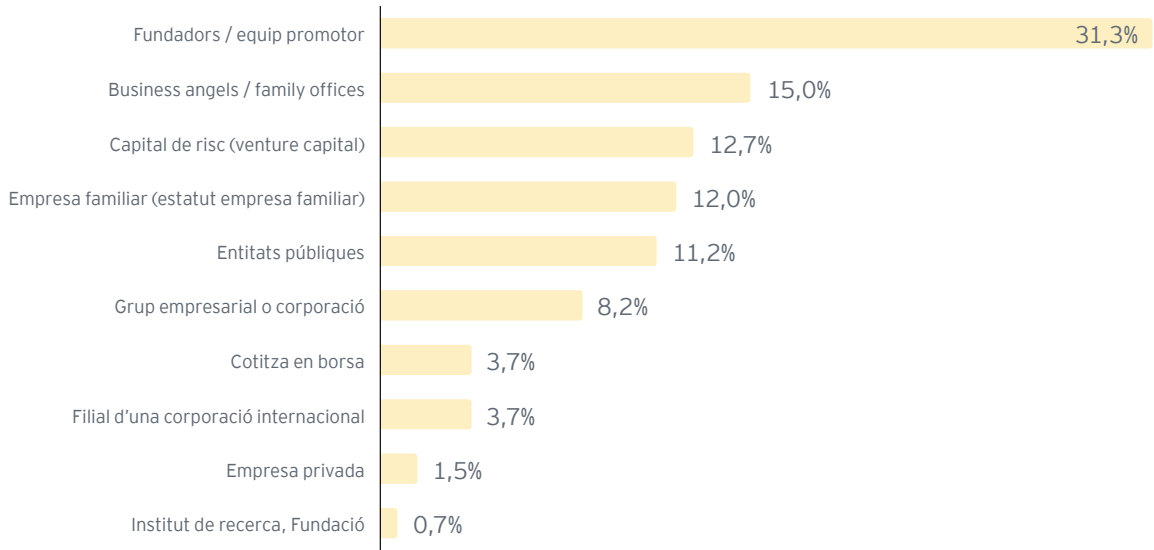
Pel que fa al finançament captat, el pes del finançament públic continua sent rellevant, especialment en fases *preclíniques* i clíniques inicials, mentre que el capital privat i altres instruments guanyen pes a mesura que augmenta la maduresa de les empreses.



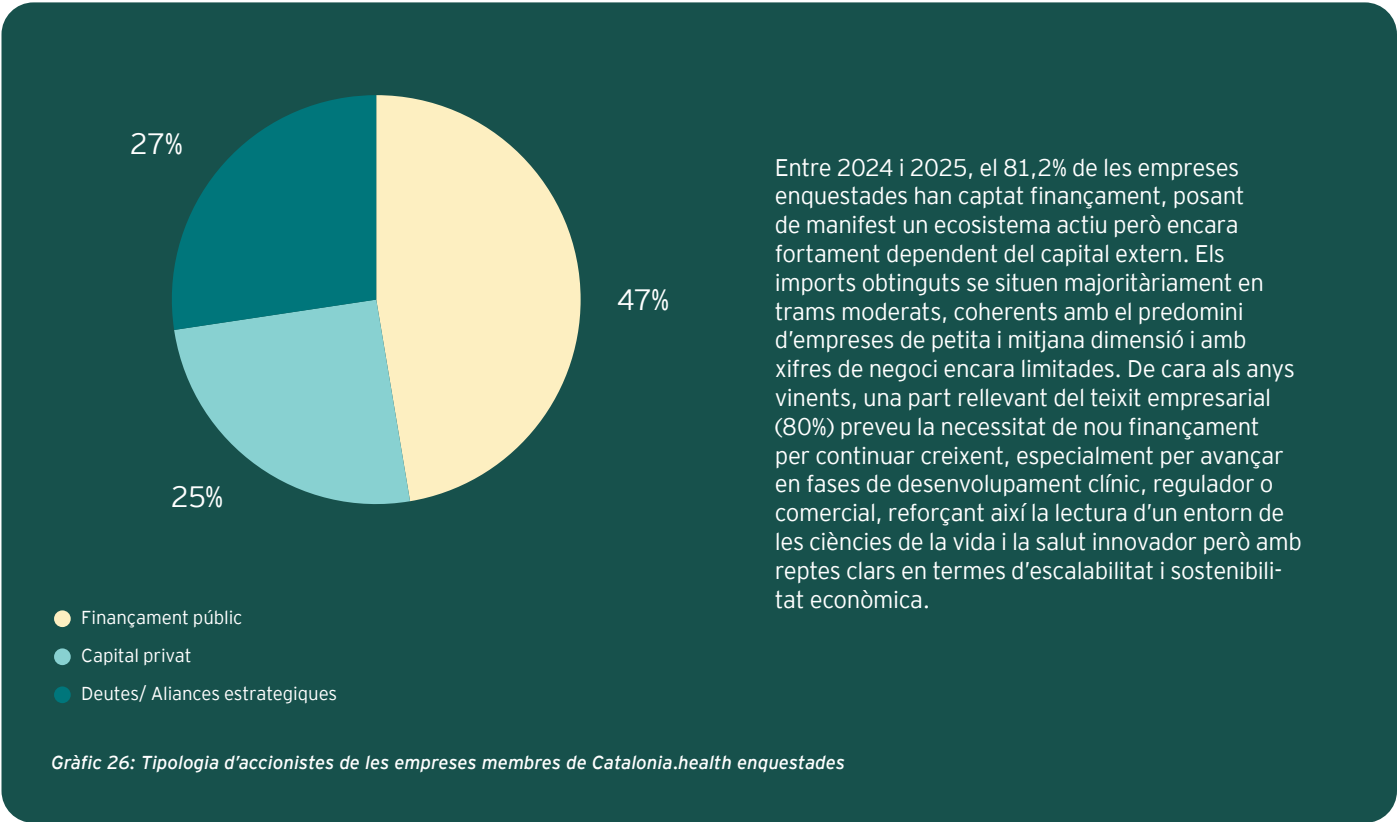
Gràfic 23: Xifra de negoci de les empreses membres de Catalonia.health que han respost l'enquesta



Gràfic 24: Mida de les empreses per plantilla global de les empreses membres de Catalonia.health que han respost l'enquesta



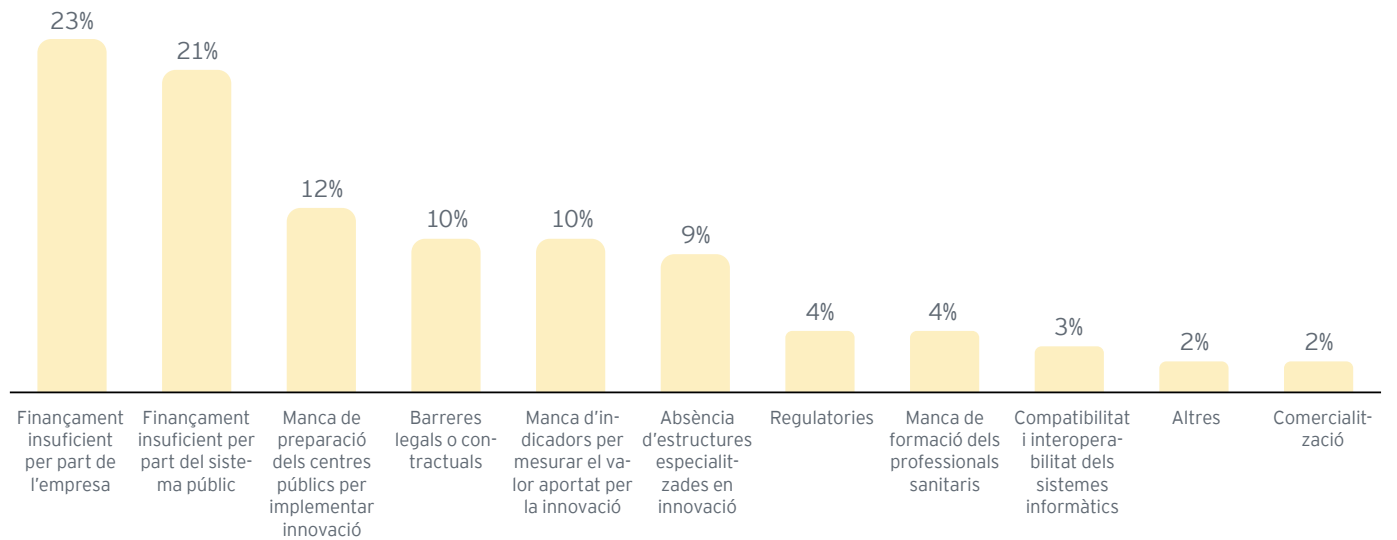
Gràfic 25: Tipus de finançament captat al 2025 per les empreses membres de Catalonia.health que han respost l'enquesta



Accés a mercat

Les empreses del sector, associades a Catalonia.health, identifiquen l'accés a mercat com un dels principals condicionants del creixement (Gràfic 27). Les barreres assenyalades inclouen limitacions de finançament tant privat (23%) com públic (21%), dificultats del sistema sanitari per absorbir i desplegar innovació i complexitat reguladora.

Aquestes limitacions indiquen que l'èxit en l'arribada al mercat no depèn exclusivament de la qualitat científica o tecnològica dels projectes, sinó també de factors estructurals vinculats al context institucional i al funcionament del sistema.



Gràfic 27: Principals barreres per a l'accés a mercat de productes o serveis

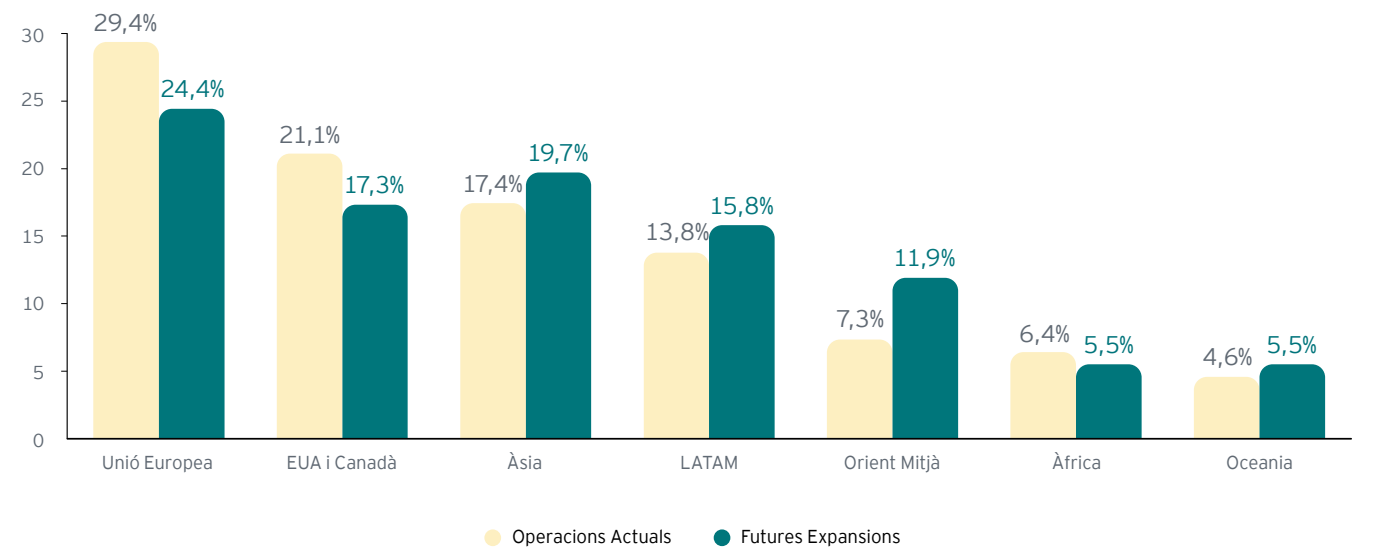
Internacionalització

Una part rellevant de les empreses del sector salut a Catalunya, associades a Catalonia.health, manté encara una activitat centrada en l'àmbit local o estatal, fet coherent amb les barreres d'accés a mercat i amb la disponibilitat limitada de recursos financers i estructures comercials.

L'activitat internacional de les empreses del sector salut (Gràfic 28) es concentra principalment a la Unió Europea (29,4%), seguida dels Estats Units i el Canadà (21,1%), reflectint patrons d'expansió tradicionals cap a entorns reguladors i comercials més propers o ja coneguts. Tanmateix, quan s'analitzen les preferències de creixement futur, s'observa un canvi progressiu en l'orientació geogràfica, amb un augment rellevant de l'interès per Àsia (19,7%), Llatinoamèrica (15,8%) i l'Orient Mitjà (11,9%).

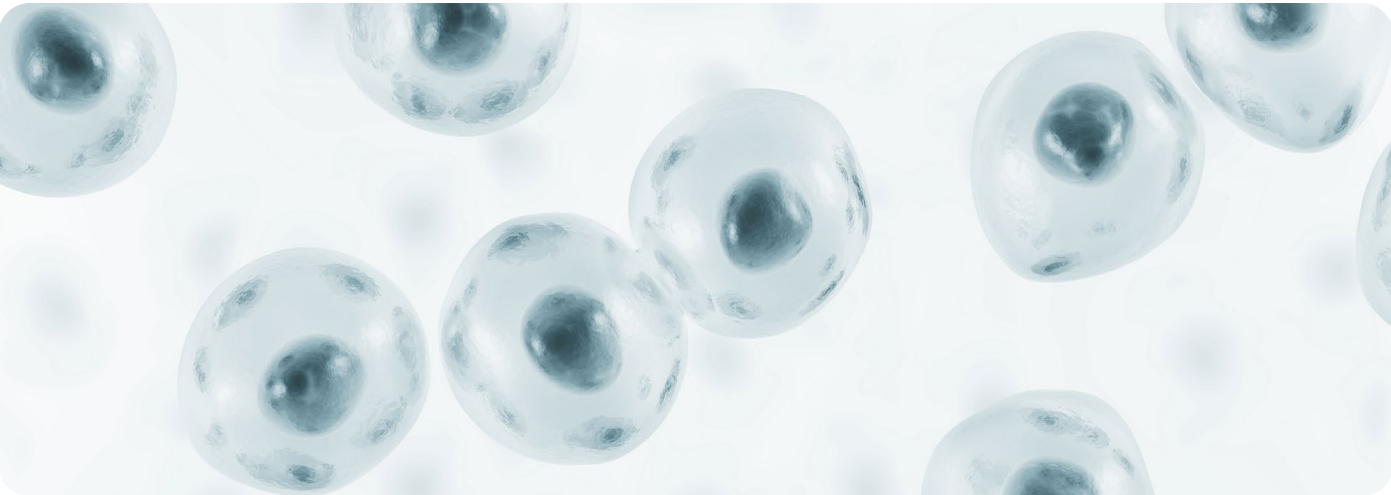
Aquest desplaçament apunta a una diversificació estratègica dels mercats objectiu, en línia amb les dinàmiques globals actuals. L'interès creixent per LATAM pot vincular-se a un entorn institucional més favorable i a l'obertura de noves oportunitats comercials derivades d'acords internacionals com el pacte amb el Mercosur, mentre que l'augment del pes d'Àsia reflecteix la importància creixent de mercats com la Xina i l'Índia en termes de volum, capacitat industrial i inversió en salut.

Alhora, l'interès emergent per regions com l'Orient Mitjà evidencia la voluntat de les empreses d'explorar mercats amb alta capacitat inversora i sistemes sanitaris en expansió. En contrast, la diferència més moderada entre operacions actuals i futures a EUA i Canadà pot interpretar-se en un context de incertesa geopolítica més elevada i reguladora, que impulsa una estratègia d'internacionalització més equilibrada i menys dependent d'un únic mercat.



Gràfic 28: Regions on operen les empreses membres de Catalonia.health actualment i on volen expandir-se

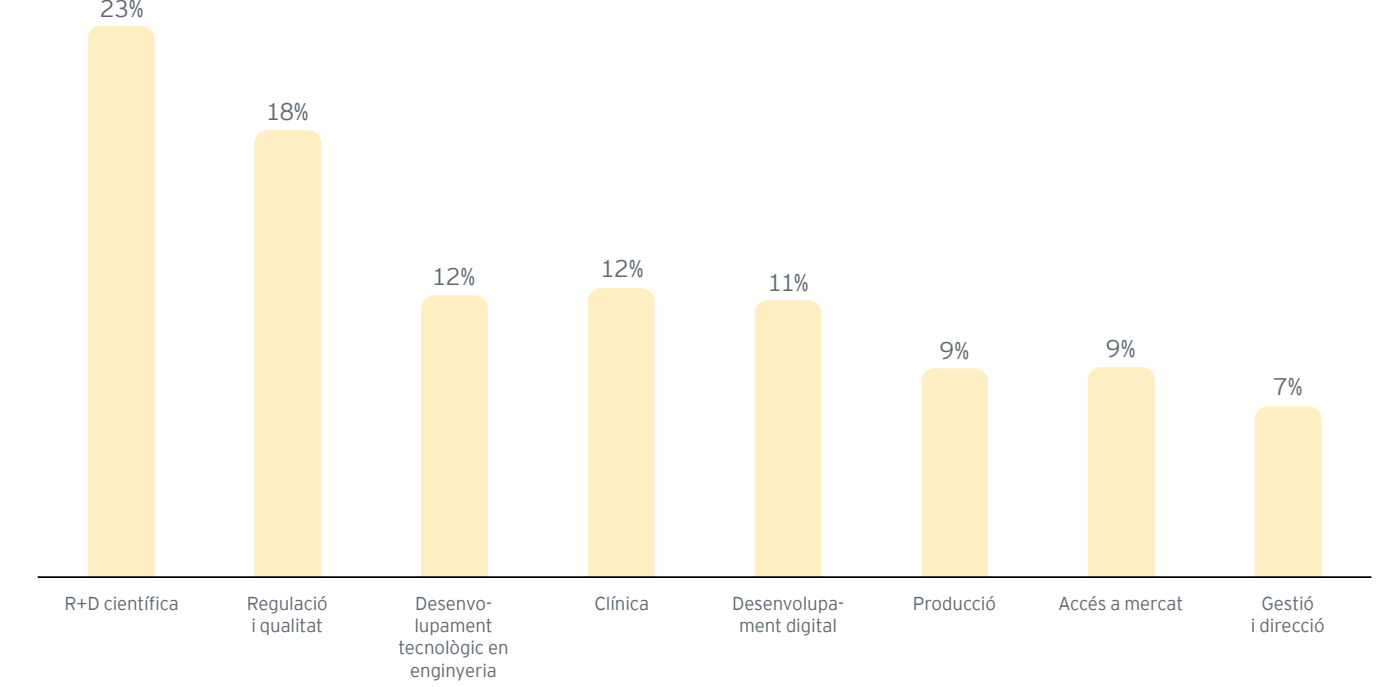
En aquest entorn i segons dades de l'enquesta, l'outsourcing emergeix com una pràctica habitual (50,7%), per facilitar l'escalabilitat i l'accés a mercats internacionals, especialment entre empreses amb capacitat productiva interna limitada.



Talent

L'anàlisi del talent incorporat per les empreses membres de Catalonia.health (Gràfic 29), denota una clara prioritització de perfils vinculats a la R+D científica (23%) i la regulació i la qualitat (18%). Aquests àmbits concentren el gruix de les noves incorporacions, coherentment amb el caràcter intensiu en coneixement de l'ecosistema.

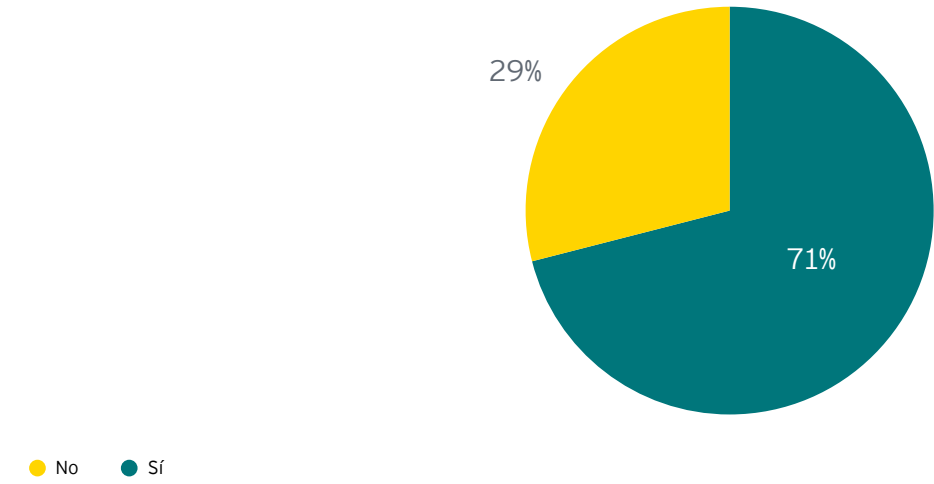
Tot i això, els àmbits relacionats amb l'accés a mercat (9%) i la gestió (7%) presenten un pes inferior, fet que pot contribuir a explicar algunes de les dificultats observades en l'escalat i la internacionalització dels projectes.



Gràfic 29: Àmbits on han incorporat talent especialitzat les empreses membres de Catalonia.health que han respost l'enquesta

La presència de talent internacional (Gràfic 30) en una part majoritària de les empreses del sector (71%) confirma el caràcter obert i atractiu de l'ecosistema de salut català, però també apunta a una limitació en la disponibilitat de determinats perfils especialitzats en l'àmbit local. L'atracció de talent procedent de l'exterior respon, en gran manera, a la necessitat de cobrir competències clau en àmbits científics, tècnics o reguladors, especialment en un context d'elevada especialització i competència global.

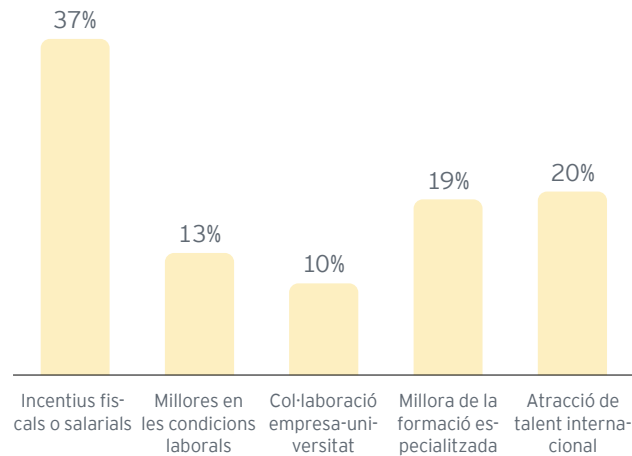
Alhora, posa en relleu la importància de potenciar la formació, retenció i disponibilitat de talent nacional, com a palanca clau per garantir un creixement sostingut i reduir colls d'ampolla estructurals en el desenvolupament del sector.



Gràfic 30: Talent internacional a les empreses membres de Catalonia.health que han respost l'enquesta

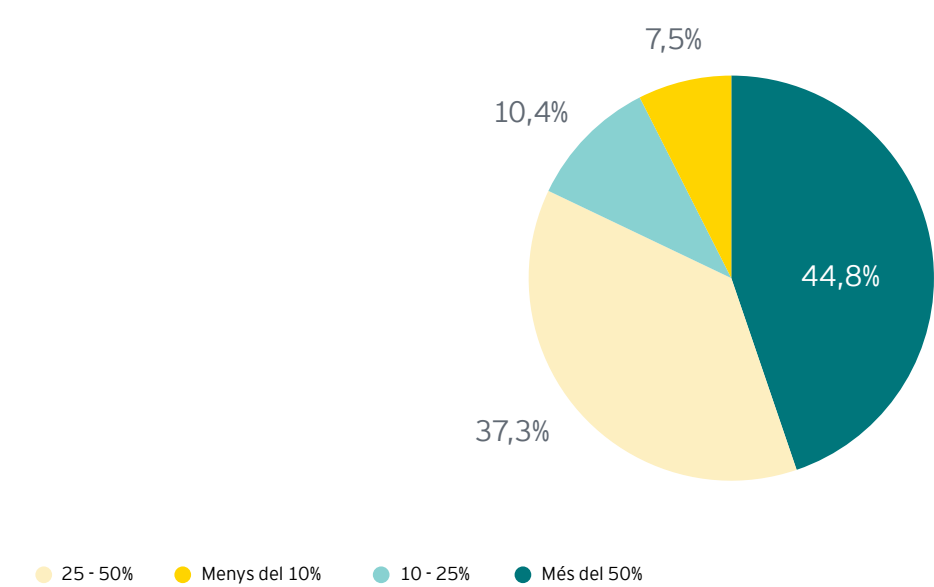
Les mesures identificades per millorar la disponibilitat de talent al sector (Gràfic 31) indiquen que les palanques econòmiques continuen sent prioritàries, amb els incentius fiscals o salarials com la principal via assenyalada per les empreses (37%). Aquest enfocament reflecteix la forta competència global pel talent especialitzat i la necessitat de fer el sector més atractiu en un context d'elevada demanda de perfils altament qualificats.

Alhora, destaca la importància de reforçar la formació especialitzada (19%) i l'atracció de talent internacional (20%), aspectes que s'alineen amb la presència significativa de professionals estrangers a les empreses i amb el caràcter intensiu en R+D de l'ecosistema català.



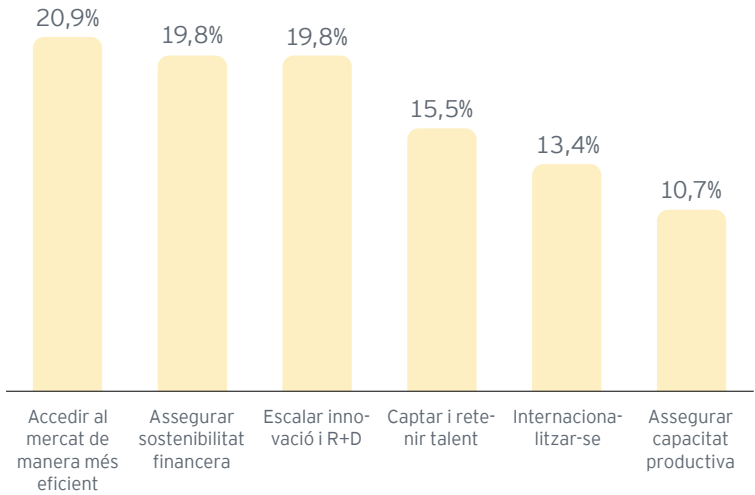
Gràfic 31: Mesures per millorar la disponibilitat de talent al sector segons les empreses membres de Catalonia.health

La distribució dels càrrecs directius ocupats per dones reflecteix un avenç en matèria de diversitat i inclusió de gènere dins de l'ecosistema salut a Catalunya (Gràfic 32). Una proporció rellevant d'empreses presenta una presència femenina elevada en posicions directives, amb gairebé la meitat superant el 50% de les dones en càrrecs de responsabilitat, fet que evidencia un compromís creixent amb models de lideratge més equilibrats.



Gràfic 32: Càrrecs directius ocupats per dones a les empreses membres de Catalonia.health

Reptes estratègics



Gràfic 33: Principals reptes estratègics per a les empreses membres de Catalonia.health en el pròxims 5 anys

De cara als pròxims cinc anys, les empreses del sector enquestades identifiquen com a reptes principals l'accés eficient al mercat (20,9%), l'escalabilitat de la innovació (19,8%) i la sostenibilitat financera (19,8%). Aquestes prioritats s'alineen amb el grau de maduresa de l'ecosistema i amb les barreres estructurals identificades al llarg del capítol.

En síntesi, el capítol dibuixa un ecosistema amb una base sòlida d'innovació i capacitat científica, però amb ritmes d'escalat condicionats per factors de mercat, finançament i estructura organitzativa.

Capítol 6

La perspectiva dels principals inversors catalans

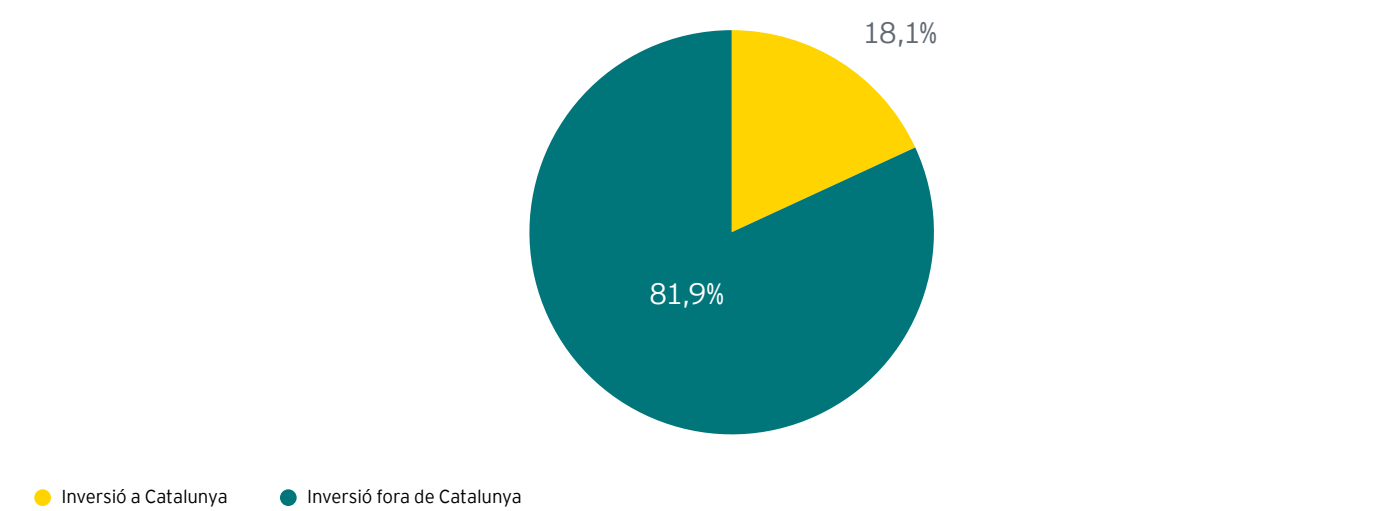
La perspectiva dels principals inversors catalans

El paper dels inversors és clau en la configuració i l'evolució de l'ecosistema de salut a Catalunya, no només com a font de finançament, sinó com a agent que defineix criteris de selectivitat, exigència i escalabilitat. En el context actual, marcat per una inversió més prudent i per una competència global creixent, la mirada inversora esdevé especialment rellevant per entendre quins projectes progressen, quins queden estancats i per què una part significativa del capital s'assigna fora del territori.

Els inversors coincideixen a assenyalar que el sector salut continua sent estratègic i estructuralment atractiu, però ja no admet projectes immadurs o amb tesis d'inversió incompletes. La qualitat científica es percep com un punt de partida necessari, però insuficient si no va acompanyada d'equips directius sòlids, una clara orientació a mercat i un full de ruta d'escalat creïble.

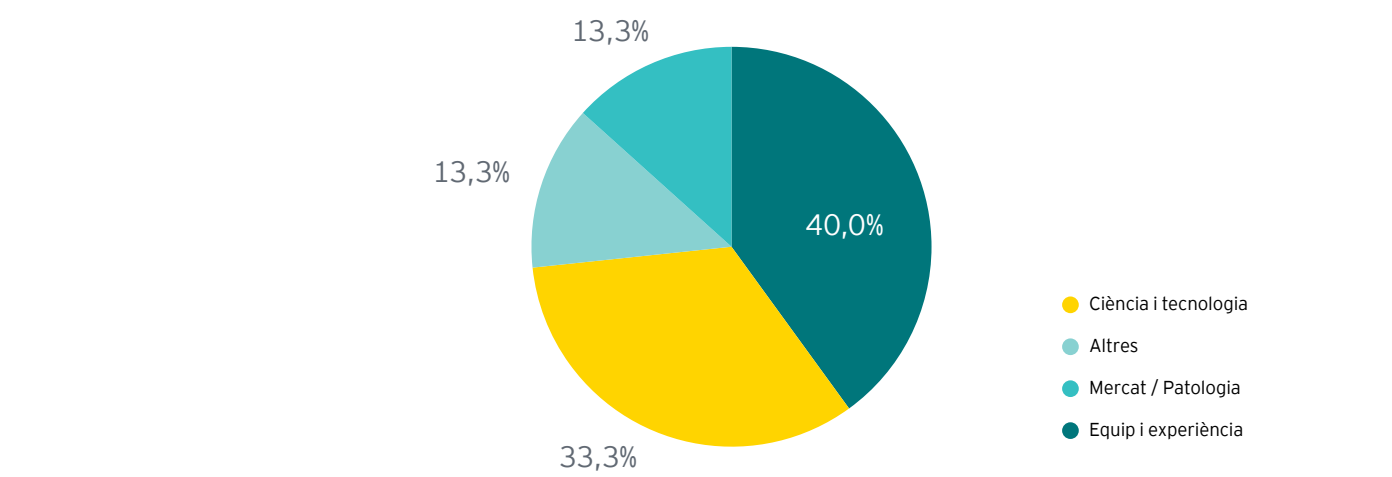
En aquest context, la prioritització de menys operacions, però de més qualitat reflecteix un enfocament de *flight to quality*, en què el capital es dirigeix preferentment cap a iniciatives amb capacitat real de convertir la innovació en valor clínic i retorn econòmic. Aquesta dinàmica penalitza especialment projectes en fases primerenques que no han resolt qüestions clau de governança, posicionament estratègic o maduresa operativa.

A continuació, es presenten els resultats de l'enquesta, que permeten aprofundir en l'anàlisi de la situació del sector el 2025:



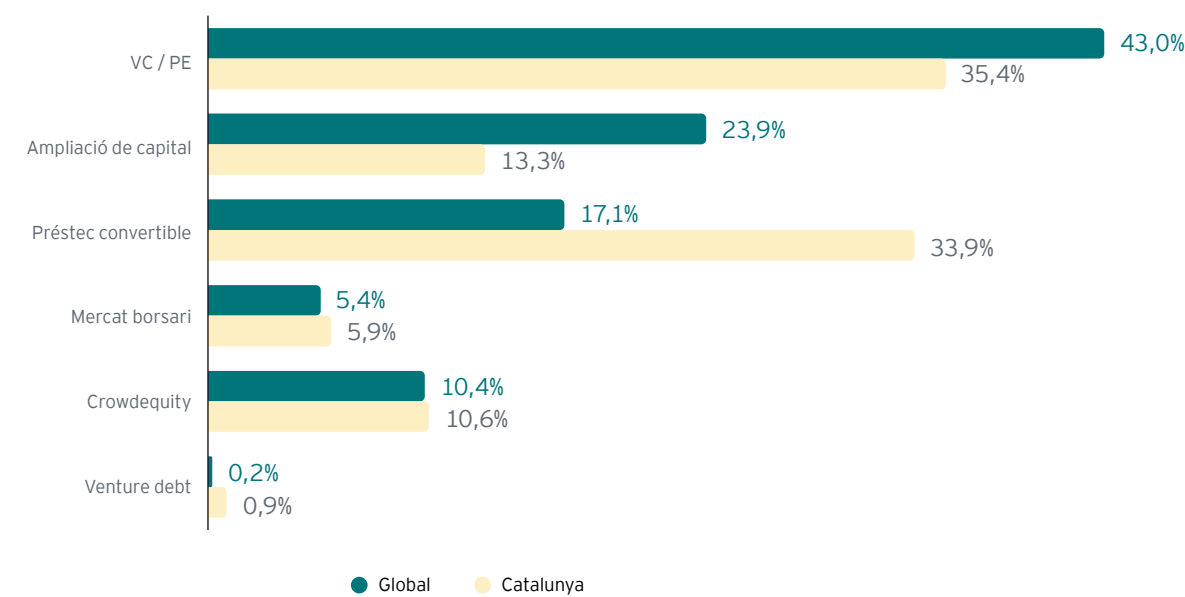
Gràfic 34: Percentatge total d'inversió realitzat pels inversors catalans (participants de l'enquesta) l'any 2025

Una de les conclusions més rellevants és el pes estructural de la inversió fora de Catalunya dins l'activitat dels fons analitzats (Gràfic 34). Tot i que aquesta proporció ha disminuït lleugerament (-0,5%) en comparació amb l'any anterior, la tendència, en la línia del 2024, no respon a una manca d'oportunitats locals, sinó a la visió general que, en altres ecosistemes, és més fàcil trobar projectes amb equips directius experimentats, trajectòries prèvies d'èxit i entorns preparats per escalar ràpidament.



Gràfic 35: Principals factors que motiven la inversió fora de Catalunya (participants de l'enquesta) l'any 2025

Els inversors identifiquen com a principals factors diferencials a l'hora d'invertir fora del territori la qualitat del lideratge, l'experiència en gestió i la capacitat demostrada d'execució (40%). La ciència i la tecnologia (33,3%) continuen sent rellevants, però perden pes relatiu davant criteris més vinculats a l'organització, el mercat i la preparació per a fases avançades de creixement. Això demostra que la competència entre territoris no es juga tant en la generació de coneixement com en l'habilitat de transformar-lo en projectes invertibles a escala global.

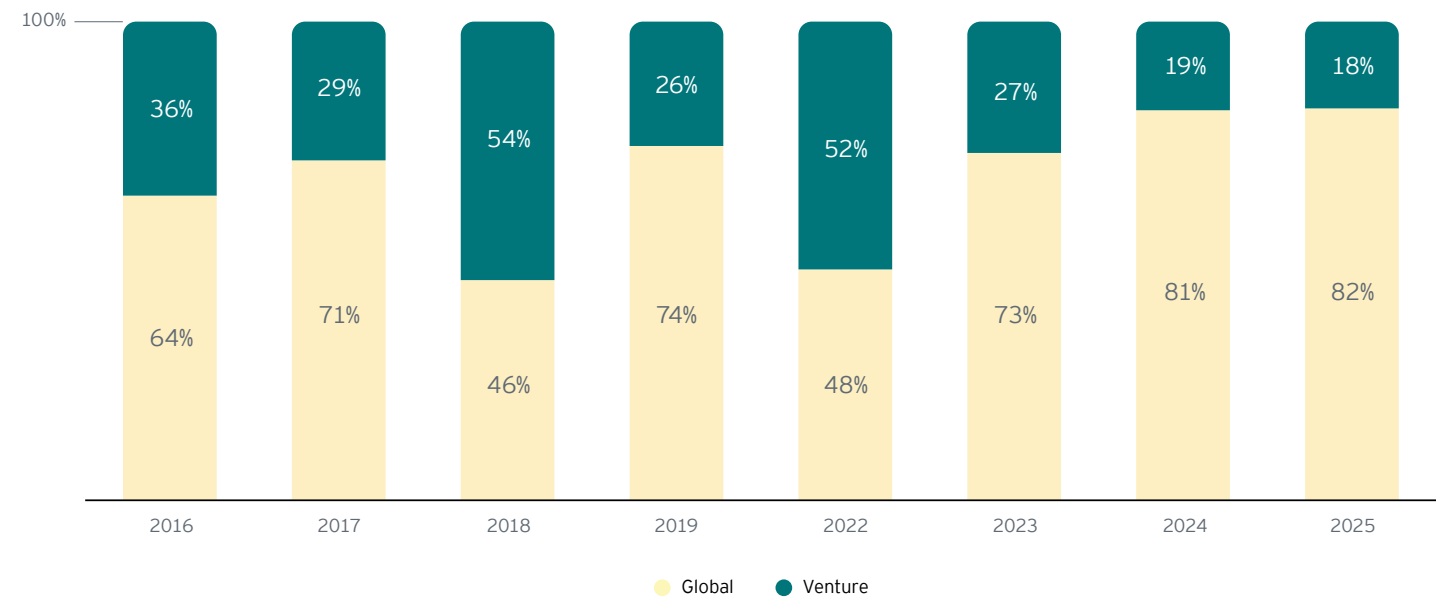


Gràfic 36: Instruments utilitzats per invertir globalment vs. a Catalunya pels inversors participants a l'enquesta

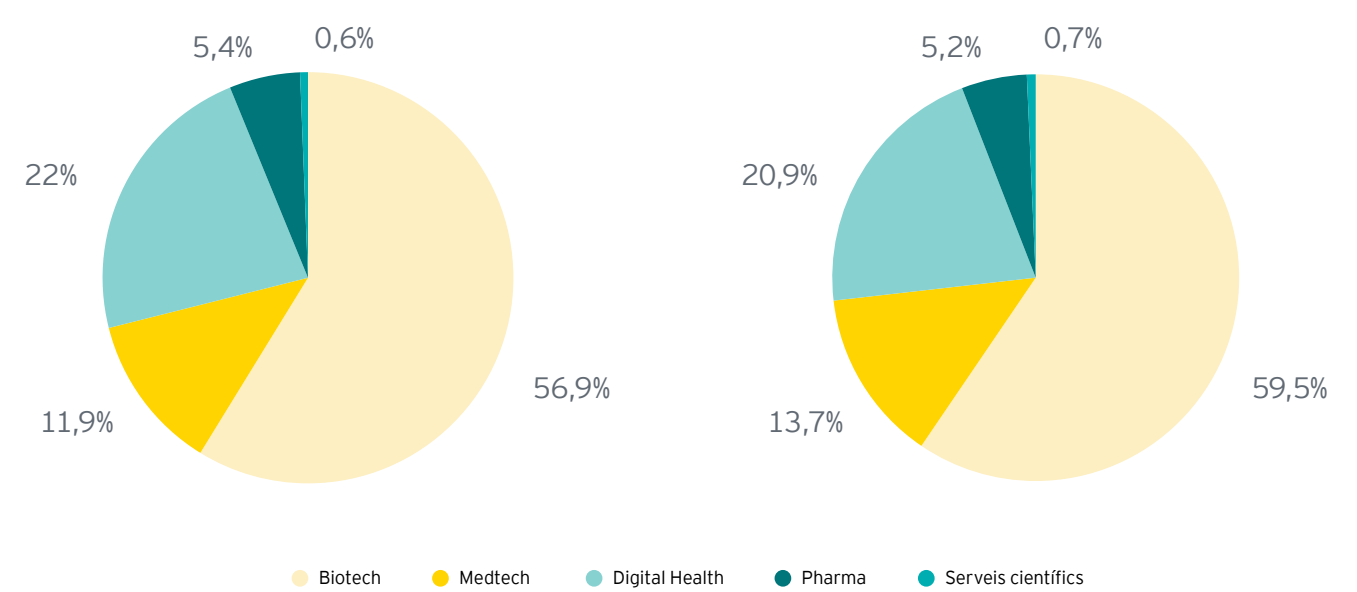
La lectura inversora apunta a una limitació recurrent de l'ecosistema català en etapes avançades. La dificultat per liderar rondes de gran volum, especialment a partir de Sèrie B, continua condicionant el creixement de projectes amb potencial internacional i incrementa el risc de deslocalització cap a ecosistemes amb una base inversora més capitalitzada.

Aquest context es reflecteix també en l'ús dels instruments financers identificats pels inversors a l'enquesta (Gràfic 36). Tot i que tots ells constitueixen, en essència, formes d'ampliació de capital, la classificació permet distingir els mecanismes utilitzats en la pràctica segons el perfil de risc, l'etapa de maduresa i la profunditat del mercat.

A Catalunya, destaca una major combinació de capital risc (35,4%) amb instruments híbrids com els préstecs convertibles (33,9%), fet que respon a una estratègia de gestió del risc en un entorn on el capital disponible és més limitat i prudent. A escala global, en canvi, predomina el capital pur, principalment a través de VC/PE (43,0%), evidenciant una profunditat més gran del mercat i una capacitat superior per estructurar i assumir operacions d'escala.



Gràfic 37: Distribució percentual del capital desemborsat pels principals inversors catalans (2016 - 2025)



Gràfic 38: Tipologia d'empreses on els inversors participants a l'enquesta han realitzat inversions a nivell global el passat 2025

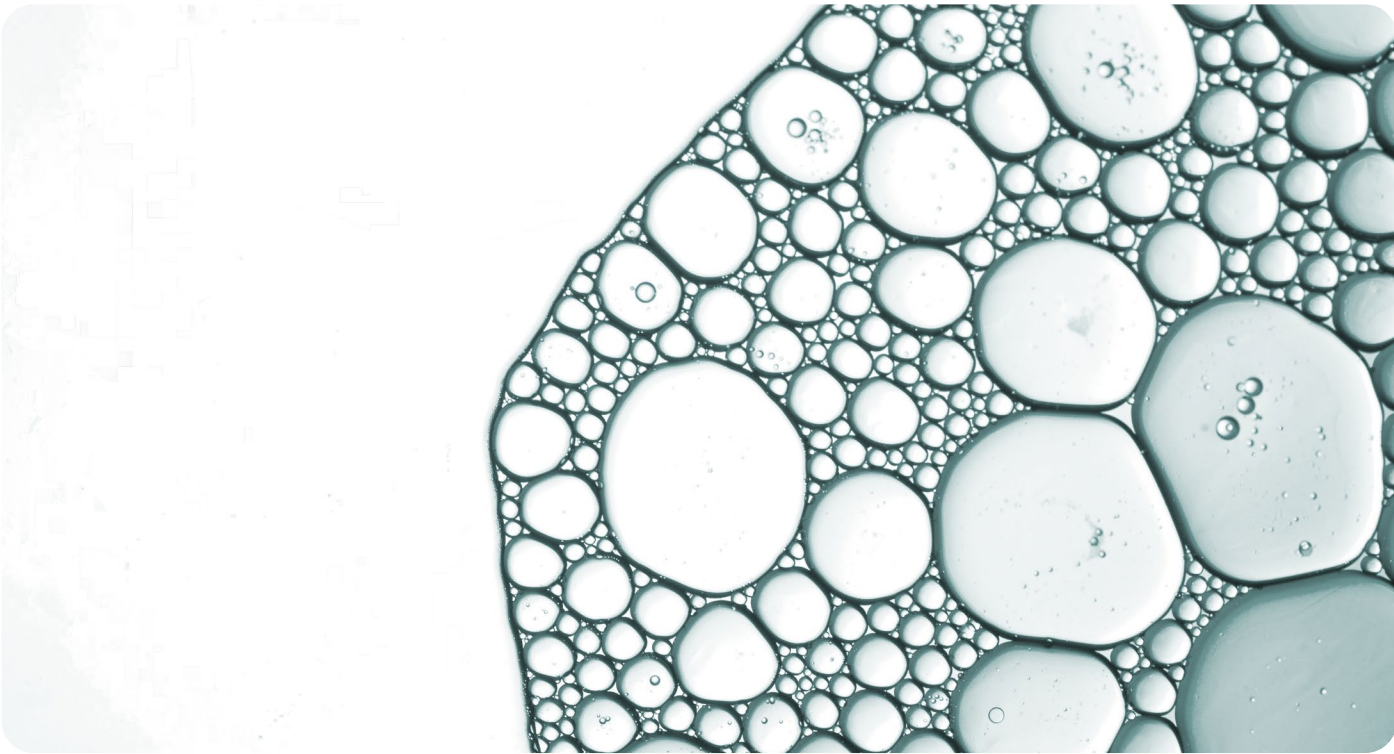
Gràfic 39: Tipologia d'empreses on els inversors participants a l'enquesta han realitzat inversions a Catalunya el passat 2025

Des del punt de vista sectorial, els patrons d'inversió dels inversors catalans mostren una clara alineació amb les tendències internacionals. La biotecnologia continua concentrant el gruix del capital, motivada per la seva intensitat científica, el potencial d'innovació transgressora i les expectatives de retorn a llarg termini.

La salut digital i el medtech apareixen com a àmbits d'interès rellevant però amb un perfil diferenciat, més lligat a models de creixement progressiu, validació comercial i eficiència operativa. Aquesta concentració sectorial reforça la competitivitat en àmbits clau, però també limita la diversificació de la inversió en altres segments de la cadena de valor del sector salut.

En resum, la perspectiva inversora del 2025 dibuixa un ecosistema català amb actius diferencials rellevants, ciència d'excel·lència, capacitat d'innovació i atractiu internacional, però encara condicionat per limitacions estructurals en l'escalat, el lideratge i l'accés a capital d'escala.

Des de l'òptica dels inversors, impulsar la competitivitat de Catalunya implica accelerar la maduració dels equips directius, facilitar mecanismes que permetin estructurar i liderar rondes avançades i consolidar un entorn més previsible per a l'escalat internacional. La capacitat de convertir el potencial científic en projectes executables, invertibles i escalables serà el factor determinant per retenir capital i posicionar el territori en un entorn inversor cada cop més globalitzat i exigent.



Capítol 7

Èxits, tendències i reptes en el context geopolític actual

Èxits, tendències i reptes en el context geopolític actual

Èxits assolits el 2025: consolidació i salt d'escala de l'ecosistema

El 2025 marca un punt d'inflexió clar per al sector salut a Catalunya, amb una combinació d'èxits que consoliden el territori com un ecosistema madur i competitiu a escala europea. En un context internacional de contenció i elevada selectivitat inversora, Catalunya registra nivells rècord de finançament en salut (517 M€) i mostra una capacitat diferencial per atreure capital en projectes d'alta qualitat.

Aquest volum es veu impulsat per un nombre reduït d'operacions excepcionals de gran dimensió, que expliquen una part significativa del total anual. En aquest sentit, la lectura del 2025 requereix distingir entre aquestes operacions puntuals i la dinàmica estructural del mercat: més enllà de les megarrondes, el nivell d'activitat inversora mostra una tendència sostinguda i comparable amb exercicis precedents, fet que permet disposar d'una base més robusta per analitzar l'evolució del sector en els pròxims anys.

Un primer èxit rellevant és el potencial de sostenir operacions de major volum, amb menys transaccions però més grans, fet que evidencia una millora en la maduresa dels projectes, la qualitat dels actius i la confiança del capital en determinades iniciatives locals. Aquesta dinàmica situa Catalunya en una posició diferencial dins l'entorn europeu.

En paral·lel, l'ecosistema ha demostrat una forta alineació amb les àrees de més interès global, especialment en biotecnologia, teràpies avançades, oncologia i aplicacions d'intel·ligència artificial en salut. La qualitat científica, la capacitat clínica i la connexió amb el sistema públic continuen sent actius clau que reforcen l'atractiu del territori davant inversors internacionals i grans actors industrials.

Finalment, destaca la resiliència institucional i del sistema de salut, que actua com a element estabilitzador en un entorn geopolític incert. El suport europeu, la capacitat de validació clínica i l'atractiu com a entorn regulador fiable consoliden Catalunya com un *hub* global rellevant per a la innovació en salut.

Tendències estructurals que redefineixen el sector

Més enllà dels resultats puntuals, el 2025 confirma diverses tendències estructurals que marcaran l'evolució del sector a curt i mitjà termini.

La primera és la concentració del capital en projectes d'alta qualitat, en un context de *flight to quality*. A escala global, la inversió es dirigeix cap a iniciatives amb equips experimentats, trajectòries clares d'escalat i vies de sortida creïbles. Per a Catalunya, això suposa una oportunitat per retenir projectes madurs, però també un risc de deslocalització si no es consoliden mecanismes per liderar rondes avançades.

En aquest context, la intel·ligència artificial emergeix com un accelerador transversal de la R+D i dels processos d'inversió, amb un impacte creixent en àmbits com la descoberta de fàrmacs, el disseny d'assajos clínics, el diagnòstic o l'optimització operativa. Tanmateix, els inversors destaquen que el posicionament competitiu europeu en IA no vindrà tant de la velocitat d'adopció com dels marcs de confiança, qualitat i governança de les dades. Instruments com l'AI Act, primer marc regulador integral a escala global, introdueixen un enfocament basat en el risc que busca garantir seguretat i fiabilitat sense frenar la innovació, especialment en aplicacions d'alt impacte com la salut. De manera complementària, l'Espai Europeu de Dades de Salut (EHDS) estableix una infraestructura jurídica i tècnica comuna per facilitar l'ús primari i secundari de dades sanitàries, reforçant la interoperabilitat, la recerca i el desenvolupament d'IA mèdica basada en dades de qualitat.

En contraposició, els Estats Units mantenen un enfocament més fragmentat i orientat al mercat, amb una absència d'un marc federal integral d'IA i una dependència significativa de regulació sectorial, guies voluntàries i iniciatives estatals. Aquest model afavoreix la velocitat d'innovació i l'atracció de capital,





però genera incertesa reguladora i asimetries en l'adopció, especialment en l'àmbit sanitari. Per la seva banda, la Xina desplega una estratègia fortament dirigida per l'Estat, integrant l'IA com a pilar central de la seva política industrial i de salut ("AI Plus"), amb accés a grans volums de dades, suport financer i una execució ràpida, fet que accelera la comercialització però amb estàndards de governança i protecció de dades diferents dels europeus.

En conjunt, aquestes diferències posicionen Europa, i ecosistemes com el català, davant l'oportunitat de convertir la regulació i la capacitat de generar dades fiables en un avantatge competitiu, sempre que aquests marcs vagin acompanyats de mecanismes d'escalat eficients i d'una integració efectiva amb les dinàmiques de mercat.

En paral·lel, la transformació digital del sistema de salut a Catalunya avança com un vector clau, però encara condicionat per reptes estructurals rellevants. Tal com assenyalava el Pla de Salut i l'Estratègia de Salut Digital de Catalunya, persisteixen limitacions relacionades amb la fragmentació dels sistemes d'informació, la interoperabilitat efectiva entre nivells assistencials i la dificultat per escalar solucions innovadores més enllà de fases pilot. Aquests factors, juntament amb la necessitat d'assegurar la capacitació dels professionals i l'adopció real per part del sistema, continuen marcant el ritme de desplegament de la salut digital i condicionen el seu potencial impacte transformador.

D'altra banda, s'accentua la tendència cap a la reindustrialització farmacèutica i biomèdica a escala europea, en línia amb iniciatives com l'EU Biotech Act, impulsada per la necessitat de reduir dependències estratègiques i reforçar la resiliència de les cadenes de subministrament. Aquest context obre oportunitats per captar producció especialitzada i d'alt valor afegit, sempre que el territori disposi de capacitat industrial, talent adequat i competitivitat de costos.

Finalment, la competència global pel talent i per la capacitat d'execució esdevé un factor crític. Els perfils directius amb experiència completa d'escalat, internacionalització i sortides exitoses continuen sent un recurs escàs i determinant per a la competitivitat dels projectes.

Reptes clau en el nou context geopolític

Malgrat els avenços, el context geopolític actual introdueix reptes estructurals que condicionaran el futur del sector.

Als Estats Units, la incertesa reguladora i les polítiques de preus poden alterar el rol del mercat nord-americà com a destí prioritari de llançament i escalat, obligant les empreses a diversificar estratègies geogràfiques. A Europa, la regulació més exigent potencia la qualitat i la seguretat, però pot limitar la velocitat de desenvolupament si no s'acompanya d'instruments d'agilitat.

L'ascens de la Xina i l'Índia en assaigs clínics i capacitat productiva introdueix noves alternatives en costos i temps, però incrementa el risc regulador i de qualitat. En particular, la Xina ha accelerat de manera significativa la seva inversió i capacitat d'execució en l'àmbit biofarmacèutic, guanyant pes relatiu en la cadena global de valor i avançant més ràpidament que Europa en atracció de capital, inici d'assaigs clínics i capacitat industrial. Aquesta dinàmica no respon tant a una pèrdua de potencial científic europeu com a una major velocitat d'execució i ambició estratègica d'altres regions. La integració d'aquests mercats requereix estratègies de due diligence reforçades i una alineació clara amb estàndards internacionals.

En aquest context, el principal repte per a Catalunya no és científic, sinó estructural: tancar la bretxa entre la generació de coneixement i la seva transformació en projectes realment escalables i competitius a escala global. La manca de finançament en etapes madures, les dificultats d'accés efectiu al mercat i la limitada capacitat per liderar rondes de gran volum continuen actuant com a colls d'ampolla crítics del sistema. Aquestes limitacions es reflecteixen clarament en el fet que els inversors locals destinen només una part reduïda de la seva inversió al territori (entorn del 18%), fet que incrementa el risc de deslocalització de projectes amb potencial i debilita la capacitat de consolidar empreses de referència. Abordar aquests desequilibris no és només una qüestió de competitivitat, sinó una condició necessària per assegurar que l'esforç científic i l'aposta pública es tradueixin en impacte econòmic, industrial i assistencial a llarg termini.

En síntesi, el 2025 confirma que Catalunya ha superat l'etapa de validació com a ecosistema emergent i entra en una fase de consolidació i selecció. Els èxits assolits, en atracció de capital, qualitat dels projectes i alineació amb tendències globals, situen el territori en una posició sòlida dins l'entorn europeu de salut.

El repte estratègic és transformar aquest posicionament en un avantatge sostenible, promovent l'execució, el lideratge directiu i la capacitat d'escalat industrial. En un entorn geopolític volàtil, la competitivitat futura dependrà menys de generar innovació i més de portar-la al mercat amb escala, velocitat i impacte real.

08

Capítol 8 Consideracions finals

Consideracions finals

L'anàlisi presentada en aquest informe confirma que l'ecosistema de la salut a Catalunya es troba en una fase de maduració progressiva, amb una base científica i clínica sòlida, una activitat innovadora intensa i una capacitat creixent per atraure inversió en un context internacional marcat per la prudència i la selectivitat del capital. El 2025 es consolida com un any de comportament diferencial, amb nivells d'inversió rècord, una activitat empresarial dinàmica i una clara especialització en àmbits d'alt impacte científic i clínic, com l'oncologia i les malalties minoritàries.

Els resultats mostren un ecosistema amb una forta orientació a la R+D, amb una elevada concentració d'activitat en fases inicials i una presència creixent de projectes en fase clínica, amb un volum ja comparable al dels projectes en etapes inicials segons les dades disponibles. Aquesta combinació reflecteix la capacitat del territori per generar coneixement i innovació, però també demostra reptes estructurals relacionats amb l'escalabilitat dels projectes, l'accés eficient al mercat i la consolidació de models de negoci sostenibles. En aquest sentit, les barreres identificades, especialment en finançament, regulació i adopció dins del sistema sanitari, continuen condicionant la transformació del potencial científic en impacte econòmic i assistencial.

Des de la perspectiva inversora, el sector salut manté un alt atractiu estratègic, però en un entorn marcat per una exigència més elevada en termes de qualitat dels equips, viabilitat del full de ruta i capacitat d'execució. La concentració de la inversió en un nombre reduït d'operacions de gran volum, així com la dificultat per liderar rondes avançades, evidencien la necessitat de reforçar lideratges, capacitats directives i mecanismes que facilitin el pas de fases inicials a etapes de creixement i expansió internacional. En aquest context, les empreses consolidades i scale-ups adquireixen un paper clau com a vector de maduració de l'ecosistema, ja que la seva capacitat per evolucionar cap a models amb tracció comercial, governança sòlida, orientació a mercat i estratègies clares d'escalat internacional resulta determinant per retenir valor al territori i reduir el risc de deslocalització de projectes amb alt potencial.

En conjunt, l'ecosistema català de la salut disposa d'actius diferencials rellevants per consolidar-se com un hub global de referència, però el seu desenvolupament futur dependrà de la capacitat de superar colls d'ampolla estructurals i avançar cap a un model més equilibrat entre innovació, escala i impacte. En aquest context, l'aprofundiment de la col·laboració públic-privada esdevé un eix estructural clau, tant per al desplegament eficient de la innovació com per a la seva transformació en valor econòmic i social. La combinació de capital públic i privat, la millora dels mecanismes d'accés a mercat, el reforç del talent especialitzat i la construcció de capacitat productiva i industrial seran factors determinants per transformar el dinamisme actual en un creixement sostingut i competitiu a llarg termini.

09

Índex de figures

Índex de figures

Taula 1: Fonts consultades i dades secundàries enfocades a la inversió en R+D	3
Taula 2: Definició dels subsectors estudiats	4
Gràfic 1: Capital aixecat als Estats Units i Europa pel sector biofarmacèutic (en US M\$) (EY, Capital IQ i VentureSource)	5
Gràfic 2: Capital aixecat a Europa pel sector biofarmacèutic (en US M\$) (EY, Capital IQ i VentureSource)	6
Gràfic 3: Capital aixecat a Estats Units pel sector biofarmacèutic (en US M\$) (EY, Capital IQ i VentureSource)	6
Gràfic 4: Capital aixecat als Estats Units i Europa pel sector medtech (en US M\$) (EY, Capital IQ i VentureSource)	7
Gràfic 5: Capital aixecat a Europa pel sector medtech (en US M\$) (EY, Capital IQ i VentureSource)	7
Gràfic 6: Capital aixecat a Estats Units pel sector medtech (en US M\$) (EY, Capital IQ i VentureSource)	7
Gràfic 7: Percentatge d'empreses del sector salut que desenvolupen activitat de R+D	9
Gràfic 8: Percentatge d'empreses amb activitat de R+D preclínica en l'àmbit de la salut	9
Gràfic 9: Percentatge d'empreses amb activitat de R+D clínica en l'àmbit de la salut	9
Gràfic 10: Distribució de la inversió en R+D preclínica durant el 2025	10
Gràfic 11: Distribució dels projectes de R+D per fase de desenvolupament	10
Gràfic 12: Percentatge d'empreses amb col·laboracions en R+D amb el sector públic	11
Gràfic 13: Distribució geogràfica de les col·laboracions d'R+D actives durant el 2025	11
Gràfic 14: Tipologia d'entitats amb les quals les empreses membres de Catalonia.health col·laboren en activitats d'R+D	12
Gràfic 15: Principals barreres per al desenvolupament de la innovació al sector salut	12
Gràfic 16: Principals dificultats identificades en la col·laboració amb el sector públic	13
Gràfic 17: Inversió a les startups del sector salut (2018-2025) (Informe de la BioRegió 2025 (Biocat, 2026))	14
Gràfic 18: Inversió al sector salut per subsectors (2018-2025) (Informe de la BioRegió 2025 (Biocat, 2026))	15
Gràfic 19: Perfil de les empreses membres de Catalonia.health que han respost l'enquesta	16
Gràfic 20: Àmbit d'activitat principal de les empreses membres de Catalonia.health que han respost l'enquesta	17
Gràfic 21: Àmbits terapèutics on treballen les empreses membres de Catalonia.health que han respost l'enquesta	17
Gràfic 22: Fases en les que operen les diferents companyies membres de Catalonia.health que han respost l'enquesta	18
Gràfic 23: Xifra de negoci de les empreses membres de Catalonia.health que han respost l'enquesta	18
Gràfic 24: Mida de les empreses per plantilla global de les empreses membres de Catalonia.health que han respost l'enquesta	19
Gràfic 25: Tipus de finançament captat al 2025 per les empreses membres de Catalonia.health	19
Gràfic 26: Tipologia d'accionistes de les empreses membres de Catalonia.health enquestades	19
Gràfic 27: Principals barreres per a l'accés a mercat de productes o serveis	20
Gràfic 28: Regions on operen les empreses membres de Catalonia.health actualment i on volen expandir-se	21
Gràfic 29: Àmbits on han incorporat talent especialitzat les empreses membres de Catalonia.health que han respost l'enquesta	21
Gràfic 30: Talent internacional a les empreses membres de Catalonia.health que han respost l'enquesta	22
Gràfic 31: Mesures per millorar la disponibilitat de talent al sector segons les empreses membre de Catalonia.health	22
Gràfic 32: Càrrecs directius ocupats per dones a les empreses membres de Catalonia.health que han respost l'enquesta	23
Gràfic 33: Principals reptes estratègic per a les empreses membres de Catalonia.health en el pròxims 5 anys	23
Gràfic 34: Percentatge total d'inversió realitzat pels inversors catalans (participants de l'enquesta) l'any 2025	24
Gràfic 35: Principals factors que motiven la inversió fora de Catalunya (participants de l'enquesta) l'any 2025	25
Gràfic 36: Instruments utilitzats per invertir globalment vs. a Catalunya pels inversors participants a l'enquesta	25
Gràfic 37: Distribució percentual del capital desemborsat pels principals inversors catalans (2016 - 2025)	26
Gràfic 38: Tipologia d'empreses on els inversors participants a l'enquesta han realitzat inversions a nivell global el passat 2025	26
Gràfic 39: Tipologia d'empreses on els inversors participants a l'enquesta han realitzat inversions a Catalunya el passat 2025	26

Abreviatures

Glossari	
Biotech	Biotecnologia
Farma	Empresa farmacèutica
Medtech	Tecnologia Mèdica
M\$	Milions de dòlars
M€	Milions d'euros
R+D+I	Recerca, desenvolupament i innovació
IA	Intel·ligència artificial
IPO	Initial Public Ofering (oferta pública inicial)
API	Active Pharmaceutical Ingredient (principi actiu farmacèutic)
CEO	Chief Executive Officer
LATAM	Amèrica Llatina
UE	Unió Europea
EUA	Estats Units d'Amèrica

Definicions

Definicions

Due Diligence	Procés d'anàlisi exhaustiva previ a una decisió d'inversió que avalua aspectes científics, financers, legals, regulatoris i operatius d'una empresa o projecte.
Early adopter	Organització o agent que adopta una innovació en fases inicials i contribueix a la seva validació i posterior escalat.
Empresa consolidada	Empresa que ha superat les fases inicials de creació i validació del seu model de negoci, opera de manera estable en el mercat i disposa d'una estructura organitzativa, financera i operativa sòlida.
Flight to quality	Tendència inversora pròpia de contextos d'incertesa en què el capital es concentra en projectes més madurs, amb equips experimentats i perfils de risc més controlats.
Hub	Ecosistema o entorn territorial que concentra activitat, talent, capital i infraestructures especialitzades en un àmbit concret.
Outsourcing	Externalització d'activitats a tercers especialitzats amb l'objectiu de guanyar eficiència o facilitar l'escalat internacional.
Pipeline	Conjunt de projectes o productes en desenvolupament d'una empresa, habitualment estructurats per fases de maduresa científica, clínica o comercial.
Private Equity	Inverteix en empreses ja madures, consolidades i estables que necessiten capital per expandir-se, reestructurar-se o canviar de propietari.
Scale-up	Empresa que ha superat la fase inicial de validació i es troba en un procés de creixement accelerat, amb un model de negoci provat i necessitats creixents d'escalat operatiu i financer.
Spin-off	Empresa creada a partir d'una institució acadèmica, hospitalària o centre de recerca amb l'objectiu de transferir coneixement o tecnologia al mercat.
Start-up	Una start-up és una empresa de recent creació que opera en un entorn d'alta incertesa i que té com a objectiu desenvolupar un model de negoci innovador, escalable i repetible, sovint basat en tecnologia o coneixement científic, amb un alt potencial de creixement.
Screening	Fase inicial de filtratge i selecció d'oportunitats d'inversió abans d'una avaluació en profunditat.
Time-to-market	Període necessari perquè un producte o servei arribi al mercat des de les primeres fases de desenvolupament.
Venture Capital	Inverteix en startups i empreses en fases molt inicials que tenen un alt potencial de creixement, però també un alt risc.

12

Bibliografia

Bibliografia

- [Biocat. \(2026\). Informe de la BioRegió 2025: El sector de les ciències de la vida i la salut a Catalunya.](#)
- [Biocat. \(2025\). Informe de la BioRegió 2024: El sector de les ciències de la vida i la salut a Catalunya.](#)
- [Biocat. \(2024\). Informe de la BioRegió 2023: El sector de les ciències de la vida i la salut a Catalunya.](#)
- [Catalonia.health \(2025\). Programa IMPULS: Creixement per a empreses del sector salut, amb el suport d'ACCIÓ.](#)
- [Dosil, H. i Magaz, S. \(2026\). Europa davant d'un nou impuls farmacèutic: com recuperar competitivitat en una carrera global que s'accelera. El Periódico, 3 de març de 2026.](#)
- Enquestes realitzades a empreses associades a Catalonia.health (2026).
- Enquestes realitzades a inversors del sector life sciences a Catalunya (2026).
- Ernst & Young. (2025), Capital IQ i VentureSource.
- Ernst & Young. (2025). Worldwide R&D Incentives Reference Guide 2023.
- Sessió de treball amb experts del sector.

EY està construint un món laboral millor creant nou valor per als clients, les persones, la societat i el planeta, mentre genera confiança en els mercats de capitals.

Impulsats per dades, IA i tecnologia avançada, els equips d'EY ajuden els clients a donar forma al futur amb confiança i a desenvolupar respostes als problemes més urgents d'avui i de demà.

Els equips d'EY treballen en un espectre complet de serveis en assegurement, consultoria, impostos, estratègia i transaccions. Impulsats per coneixements sectorials, una xarxa globalment connectada, multidisciplinària i sòcies d'ecosistemes diversos, els equips d'EY poden proporcionar serveis en més de 150 països i territoris.

Tot per donar forma al futur amb confiança.

EY fa referència a l'organització global i pot referir-se a una o més de les firmes membres d'Ernst & Young Global Limited, cadascuna de les quals és una entitat legal separada. Ernst & Young Global Limited, una empresa del Regne Unit limitada per garantia, no presta serveis als clients. La informació sobre com EY recopila i utilitza dades personals i una descripció dels drets que tenen les persones segons la legislació de protecció de dades, estan disponibles a ey.com/privacy. Les firmes membres d'EY no exerceixen l'advocacia on les lleis locals ho prohibeixen. Per obtenir més informació sobre la nostra organització, si us plau visita ey.com.

© 2026 Ernst & Young, S.L.

Tots els drets reservats.

ED None

Este material se ha preparado únicamente con fines informativos generales y no debe considerarse como asesoramiento contable, fiscal o profesional. Consulte a sus asesores para obtener consejos específicos.

ey.com