



**Universidad**  
Zaragoza

# Trabajo Fin de Grado

## FINANCIACIÓN PARA STARTUPS

### *FUNDING FOR STARTUPS*

Autora

Laura Zapater Abad

Directora

Aurora Ascensión Sevillano Rubio

Facultad de Economía y Empresa

2022



## **AGRADECIMIENTOS**

Laura Zapater Abad

Estudiante del Grado de Economía de la Universidad de Zaragoza, he realizado el presente Trabajo de Fin de Grado sobre la “Financiación para startups”, siguiendo las normas de la Guía Docente y bajo la supervisión de la profesora Aurora Sevillano Rubio, a quien expreso mi agradecimiento por haber hecho posible la ejecución del mismo, por su paciencia, interés y dedicación, que me ha permitido concluirlo de forma satisfactoria.

Agradezco a mi familia, a todos mis amigos y a mi pareja por toda la comprensión y apoyo incondicional recibido.

Igualmente, y no menos importante, agradecer a Gastrik Technologies S.L. por toda la información recibida que me ha sido tan necesaria para poder enriquecer mi proyecto.

Todos han hecho posible, con sus aportaciones, que este Trabajo Fin de Grado haya sido posible.

**Autora del trabajo:** Laura Zapater Abad

**Directora del trabajo:** Aurora Ascensión Sevillano Rubio

**Título del trabajo:** Financiación para Startups / Funding for Startups

**Titulación a la que está vinculada:** Grado en Economía

## **RESUMEN**

Este trabajo de fin de grado se centra en analizar los distintos tipos de financiación que existen para las startups, además se tendrá en cuenta en la realización de dicho TFG, la startup Gastrik Technologies S.L., puesto que ahí es donde realice las prácticas externas curriculares este verano.

En los últimos años las startups han revolucionado diferentes sectores y mercados convirtiéndose en creadores de tendencias y verdaderas empresas.

Es innegable la importancia y el impacto que han tenido las tecnologías de la información, la digitalización de la sociedad y la innovación aplicada en la creación de sistemas empresariales basadas en el emprendimiento, como son las startups, dando resultado a la creación de nuevos entornos y ecosistemas empresariales.

El éxito de una startup depende de muchos factores, la idea, el modelo del negocio, el impacto, la solución apartada a una problemática solución concreta, etc., pero si hay algo que se convierte en pilar fundamental es la financiación inicial y el apoyo financiero público y/o privado que reciben los emprendedores a largo plazo, debido a que no cuentan con capital suficiente para inicial el negocio.

## **PALABRAS CLAVE**

Financiación, startups, innovación, modelo de negocio, emprendedores.

## **ABSTRACT**

This final degree project focuses on analysing the different types of funding that exist for startups. Moreover, in the execution of this final degree project, it will be taken into account the startup known as Gastrik Technologies S.L, as it is the company where I carried out my external and curricular internship this summer.

During the past few years, startups have revolutionized the different sectors and markets, turning themselves into trend creators and reliable companies. It is undeniable the importance and the impact that technologies have had on information, the digitalization of society, and applied innovation to the creation of systems for business based on undertaking, such as startups, resulting in the creation of new environments and business ecosystems.

A Startup's success depends on a variety of factors: the idea, the business model, the impact it has, the solution which is isolated from a problematic answer which is correct, etc., yet if there is something that turns into a fundamental pillar it is the initial funding and the financial public and/or private long-term support that entrepreneurs receive due to the fact that they do not possess enough capital in order to start the business.

## **KEY WORDS**

Funding, startups, innovation, business model, entrepreneurs.

# ÍNDICE

<b>1. INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>4</b>
<b>1.1 Objetivo del trabajo</b> .....	<b>4</b>
<b>1.2 Justificación del trabajo</b> .....	<b>4</b>
<b>1.3 Motivación del trabajo</b> .....	<b>5</b>
<b>1.4 Metodología empleada</b> .....	<b>5</b>
<b>1.5 Estructura del trabajo</b> .....	<b>5</b>
<b>2. ANÁLISIS DE UNA STARTUP</b> .....	<b>6</b>
<b>2.1 Definición de una startup</b> .....	<b>6</b>
<b>2.2 Características de una startup</b> .....	<b>6</b>
<b>2.3 Fases del ciclo de vida de una startup</b> .....	<b>8</b>
2.3.1 Pre – Seed .....	9
2.3.2 Seed .....	9
2.3.3 Serie A – Early Stage.....	10
2.3.4 Serie B – Growth Stage .....	11
2.3.5 Serie C y siguientes – Expansion Stage.....	13
2.3.6 Exit.....	13
<b>3. TIPOS DE FINANCIACIÓN PARA STARTUPS</b> .....	<b>14</b>
<b>3.1 Vías de financiación del sector privado</b> .....	<b>15</b>
3.1.1 Aportación de los fundadores .....	15
3.1.2 Las 3 F’s (family, friends and fools) .....	15
3.1.3 Business Angels.....	16
3.1.4 Aceleradoras e incubadoras .....	16
3.1.5 Venture Capital .....	17
3.1.6 Crowdfunding.....	17
3.1.7 Bancos .....	18
<b>3.2 Vías de financiación del sector público</b> .....	<b>18</b>
3.2.1 Ayudas directas.....	18
A. Nacionales .....	19

1.	ENISA .....	19
2.	ICO .....	23
3.	CDTI.....	24
B.	Comunidad autónoma de Aragón .....	25
1.	SODIAR .....	25
3.2.2	Ayudas indirectas .....	26
<b>3.3</b>	<b>Problemas de acceso a la financiación .....</b>	<b>28</b>
<b>4.</b>	<b>CASOS DE ÉXITO DE STARTUPS ESPAÑOLAS .....</b>	<b>29</b>
<b>4.1</b>	<b>Glovo .....</b>	<b>29</b>
<b>4.2</b>	<b>Colvin.....</b>	<b>29</b>
<b>4.3</b>	<b>Cabify.....</b>	<b>30</b>
<b>4.4</b>	<b>Wallapop.....</b>	<b>30</b>
<b>5.</b>	<b>SITUACIÓN ACTUAL DE UNA STARTUP EN ESPAÑA .....</b>	<b>31</b>
<b>6.</b>	<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>33</b>
<b>7.</b>	<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>35</b>

## **ILUSTRACIONES**

Ilustración 1. Etapas de financiación y sus características .....	8
Ilustración 2. Evolución de la inversión en startups en España.....	32



## **1. INTRODUCCIÓN**

En este primer apartado se presenta el tema y los objetivos que se desarrollan a lo largo del trabajo, así como la justificación, el motivo, la metodología utilizada y la estructura del trabajo.

### **1.1 Objetivo del trabajo**

En el presente trabajo se pretende ver las diversas formas de financiación que pueden adquirir las startups y cómo pueden acceder a ellas, debido a la importancia que ha supuesto la financiación en los últimos años para las startups.

Los objetivos que quiero conseguir con el trabajo fin de grado son los siguientes:

- Definir y conocer las características de las startups.
- Explicar las fases del ciclo de vida de las startups porque de esto dependerán las necesidades de financiación en las diferentes rondas.
- Estudiar y valorar los distintos tipos de financiación que tienen las startups tanto públicas como privadas.
- Analizar los problemas de acceso a la financiación de las startups.
- Investigar los casos de éxito que han tenido varias startups españolas.
- Buscar información sobre la situación actual de la tendencia y el crecimiento de las startups en España.
- Extraer conclusiones del trabajo investigado.

### **1.2 Justificación del trabajo**

Las dificultades de financiación y de acceso a capital son uno de los principales problemas a los que se enfrentan los emprendedores hoy en día a la hora de empezar su negocio, especialmente en las startups, ya que tienen pocos recursos y necesitan capital para crear su negocio. Lo que se pretende con este trabajo es dar respuesta a la importancia que tiene la financiación para las startups, debido a que la mayoría de los fracasos son producidos por la mala gestión del capital que tienen los emprendedores.

### **1.3 Motivación del trabajo**

La idea de este trabajo de fin de grado surge durante la realización de las prácticas externas en Gastrik Technologies S.L, puesto que estuve analizando las distintas formas de conseguir financiación para llevar a cabo una ronda de financiación de fase seed en Gastrik.

Gastrik Technologies S.L es una startup con sede en Pedrola (Zaragoza), basada en una plataforma que permite reservar mesa en miles de restaurantes. Su misión es conseguir que cuando una persona quiera comer o cenar fuera de casa sepa que Gastrik es la mejor opción para buscar, seleccionar y reservar mesa en restaurantes. Gastrik busca juntar el interés de la tecnología, la gastronomía y el mundo rural.

### **1.4 Metodología empleada**

La metodología empleada para la ejecución de este trabajo se ha realizado a través de un enfoque de investigación que ha sido principalmente inductiva y utilizando metodología cualitativa. Esta metodología tiene dos fuentes de información fiables y especializadas en el tema que he tratado a lo largo de mi trabajo, que son tanto primarias, como secundarias y que se dividen en los siguientes ámbitos: artículos de periódicos, sitios webs, blogs de financiación, tesis doctorales, trabajo de investigación de varias universidades, entrevistas especializadas sobre startups y financiación, aplicación de las asignaturas que conforman el Grado de Economía por la Universidad de Zaragoza y la experiencia personal de haber realizado las prácticas externas en una startup.

### **1.5 Estructura del trabajo**

Tras una breve introducción al tema en cuestión, la estructura de este trabajo consta de siete partes. En la primera, se define qué es una startup. A continuación, se muestran sus principales características. Posteriormente, se explican las fases del ciclo de vida de las startups asociando a cada una de ellas los tipos de financiación más adecuados. Luego, se analizan las diferentes alternativas de financiación que tienen las startups. Seguidamente, se detallan los problemas de acceso a la financiación de las startups. Después, se investigan varios casos de éxito que han conseguido startups españolas. Por último, se expone la situación actual de la tendencia y el crecimiento de las startups en España.

Finalmente, se presentan las conclusiones del trabajo y de la investigación realizada. Además, el trabajo cuenta con unas referencias bibliográficas ordenadas alfabéticamente que han sido empleadas en el transcurso del mismo y que han enriquecido y contribuido a sacar adelante este trabajo de investigación.

## **2. ANÁLISIS DE UNA STARTUP**

En este apartado se define que es una startup, se exponen las características de una startup y se explican las fases del ciclo de vida de una startup.

### **2.1 Definición de una startup**

Antes de empezar a analizar los diferentes tipos de financiación que hay en una startup es preciso conocer qué entendemos por startup.

El término startup viene del inglés y se traduce como “puesta en marcha” y efectivamente podemos definirlo como el periodo inicial de una empresa, el comienzo o arranque de un nuevo negocio tecnológico (Tramón, L., 2018), (Herández Cuellar, C., 2015).

Una de las primeras definiciones más precisas sobre el término startup se define como “Una startup es una organización temporal en busca de un modelo de negocio rentable, repetible y escalable” (Blank, Steve & Dorf, Bob, 2020).

Actualmente, una startup es una empresa de nueva creación o edad temprana que presenta posibilidades de crecimiento y comercializa productos y/o servicios a través del uso intensivo de las tecnologías de la información y la comunicación.

### **2.2 Características de una startup**

Una vez definido qué es una startup, es importante conocer cuáles son las características que la definen, ya que en cierto modo van a determinar que tenga o no éxito en el futuro. Por lo tanto, las características más comunes que presentan las startups son las siguientes (Fernández, 2018), (Abanca, 2021):

- Cuenta con un modelo de negocio escalable que puede lograr un crecimiento rápido y sostenido en el tiempo.
- Pueden expandir su negocio de manera ágil y rápida con menores requerimientos de capital que las empresas tradicionales.
- Operan a menores costes que las empresas tradicionales, pero con una gran incertidumbre y riesgo de quiebra.
- Obtienen financiación a través de inversores privados o Business Angels.
- Emplean de forma intensiva la tecnología, ayudándoles a mejorar y escalar su negocio, lo que se traduce en ingresos considerables.
- El departamento de atención al cliente suele ser un área a la que dan mucha importancia.
- Buscan simplificar el proceso de comercialización o prestación de servicios.
- Suelen operar con organigramas horizontales y en constante evolución.
- Principalmente buscan hacerse con un nombre importante en el mercado.
- Invierten mucho dinero para contratar profesionales bien capacitados en las áreas de marketing y tecnología.
- Suelen empezar en un entorno reducido y abierto, como, por ejemplo, garajes, hogares, etc.
- Está formado por un grupo de personas que utilizan tecnologías modernas en sus actividades.
- Desarrollan modelos de negocio innovadores.
- Su principal objetivo es crecer rápidamente.
- No requieren, generalmente, de grandes inversiones de capital para su desarrollo.
- Asumen de forma natural los riesgos como camino hacia el éxito, probando nuevas formas de trabajar y comunicarse con el consumidor. El fracaso siempre supone un aprendizaje.
- Siempre están en constante evolución.
- Son flexibles y se adaptan rápidamente a entornos cambiantes.
- Son normalmente jóvenes emprendedores.

## 2.3 Fases del ciclo de vida de una startup

Una startup pasa por diferentes fases a lo largo de su vida a medida que crece y se desarrolla, por eso es importante conocer el ciclo de vida de una startup, ya que cada etapa está vinculada a unas necesidades de financiación. Además, en cada una de ellas, sus objetivos y características son diferentes, así como los inversores que están dispuestos a apostar por ellas.

Se pueden identificar seis fases en la vida de una startup:

- Fase pre-semilla
- Fase semilla
- Fase temprana
- Fase de crecimiento
- Fase de expansión
- Fase de salida

En cada una de ellas voy a hablar del tipo de ronda, de la cantidad de inversión, del tipo de inversor y del propósito de la misma (Startups' Oasis, 2020), (Blast Off Partners, 2021).

Ilustración 1. *Etapas de financiación y sus características*



Fuente: Fases de las startups (2021). Elaborado por: Blast off Partners

### **2.3.1 Pre – Seed**

Es la fase más inicial, ya que solo existe la idea inicial sin el modelo de negocio definido y lo único que hay que hacer es convencer a alguien para que se una a llevarlo a cabo contigo (Lean Finance, 2022).

En esta etapa, se forman los equipos y lo único tangible con lo que cuenta una startup es un simple Power-Point o un esquema en una hoja. En este momento, aún no existe ni un producto mínimo viable (MVP) ni un modelo de negocio validado.

El objetivo de esta fase es crear un modelo de negocio, demostrando la viabilidad del producto o servicio, la capacidad de gestión del flujo de caja, la formación y gestión de equipos, la aceptación del cliente y la elaboración de un roadmap<sup>1</sup> claro.

El equipo realiza un análisis de mercado y de clientes, de acuerdo con sus resultados elabora un plan de negocios, fórmula términos de referencias, etc.

En esta etapa, la inversión inicial no es un obstáculo porque no se necesitan grandes cantidades de dinero para llevar a cabo el proyecto, ya que la idea aún no está desarrollada, sino que se encuentra plasmada solamente en papel.

En la fase pre- seed, se suele recurrir a la financiación de los propios fundadores, los familiares y amigos, los Business Angels<sup>2</sup>, la financiación pública y las aceleradoras<sup>3</sup> e incubadoras<sup>4</sup>.

En función de las necesidades del proyecto el volumen de inversión suele estar en torno a los 200.000 euros y el accionariado de la empresa suele sufrir una dilución de sus participaciones alrededor del 15 -20%.

### **2.3.2 Seed**

Esta fase es la etapa más importante del ciclo de vida de una startup, puesto que se crea la idea y se desarrolla el producto o servicio para validar el modelo de negocio.

---

<sup>1</sup> Documentación para la planificación de un proyecto. También denominado hoja de ruta.

<sup>2</sup> Personas que invierten su propio dinero en las fases iniciales de las startups.

<sup>3</sup> Organizaciones que ayudan a impulsar startups en fases tempranas para acelerar su crecimiento.

<sup>4</sup> Organizaciones que proporcionan asesoramiento y un lugar de trabajo para crear startups.

En esta etapa, ya se dispone de un equipo de trabajo, así como de una estrategia de venta del producto o servicio en el que se centra la empresa (Pérez Barrozo, J. , 2018).

La idea pasa a ser tangible tras la elaboración del producto mínimo viable (MVP). El producto mínimo viable (MVP) se tiene que acabar de desarrollar para poder ser lanzado al mercado con el fin de llegar al público objetivo que es quién validará el producto o servicio.

La startup ya tiene un prototipo de su propio producto o servicio que probablemente se haya comenzado a ofrecer, aunque sea en versión beta<sup>5</sup>. La idea aquí es lanzar el prototipo lo más rápido posible en el mercado para testearlo con los early adopters<sup>6</sup>.

En esta fase la empresa ya está registrada como persona jurídica y la idea es encontrar a personas que complementen al equipo.

La inversión es importante para poner en marcha el negocio y así poder financiar los costes del lanzamiento del producto o servicio, desarrollar su imagen a través de estrategias de marketing, realizar contrataciones, etc.

Los inversores más solicitados en esta etapa suelen ser los mismos que en la anterior: business angels, financiación pública, aceleradoras e incluso FFF (Family, Friends and Fools).

El volumen de inversión en esta fase suele situarse entre los 200.000 euros y los 500.000 euros y el accionariado de la empresa suele sufrir una dilución de sus participaciones del 15%.

### **2.3.3 Serie A – Early Stage**

En esta fase, el producto o servicio ya circula en el mercado, aunque es probable que el producto o servicio aún sufra cambios y evolucione, pero ya es suficientemente atractivo en el mercado.

---

<sup>5</sup> Primera versión de un producto o software.

<sup>6</sup> Primeros consumidores en probar tu producto o servicio.

En este momento ya hay una masa de clientes que lo están adquiriendo, por eso es importante estar atentos a los distintos indicadores que puede dar el mercado al probar el producto, de forma que se pueda perfeccionar el modelo de negocio y realizar los cambios necesarios antes de comenzar a escalar el negocio.

A partir de este momento, la startup ha podido recopilar las primeras métricas que permitirán convertir el producto mínimo viable (MVP) en el producto final que exige el consumidor. Esto es clave para perfeccionar el producto junto al feedback que nos dan nuestros clientes para mejorar fallos.

Además, el modelo de negocio ya es perfectamente viable y es el momento de potenciar el valor añadido para así asegurar el futuro potencial de crecimiento del proyecto por lo que se crea una estrategia y se busca aumentar el canal de captación.

El equipo empieza a crecer de forma exponencial por lo que es normal que la plantilla vaya en aumento.

En las rondas de serie A es importante tener un plan que genere ganancias a largo plazo porque muchas veces las startups presentan grandes ideas que pueden generar una buena cantidad de clientes, pero deben saber cómo monetizarlo a largo plazo.

Los tipos de inversores más habituales en este tipo de fase son: venture capital, business angels y capital riesgo, puesto que no buscan grandes ideas, sino nuevas empresas con una estrategia comercial sólida que pueda convertir su gran idea en una empresa exitosa y rentable que permita a los inversores obtener los beneficios de su inversión.

La inversión se destina a la expansión de la empresa, a continuar con el desarrollo del modelo de negocio y al crecimiento de la plantilla.

En esta fase el volumen de inversión se encuentra entre el millón de euros y los 5 millones de euros y el accionariado de la empresa suele sufrir una dilución de sus acciones alrededor del 10%.

#### **2.3.4 Serie B – Growth Stage**

En esta fase la startup ya está establecida y constituida en el mercado con una posición más o menos consolidada dentro del sector y unos beneficios estables.



Además, cuenta con clientes recurrentes y métricas positivas que permiten establecer una estrategia de crecimiento más o menos definida junto a una captación de clientes ya testada.

Asimismo, esta fase de serie B permite que las nuevas empresas crezcan para que puedan satisfacer las diversas demandas de sus clientes.

Los productos o servicios tienen que seguir mejorándose para poder luchar en un mercado competitivo y, además, es fundamental controlar la estructura de costes para ir ganando cuota de mercado y conseguir un crecimiento escalable sostenible.

La startup está comenzando a aumentar la rentabilidad de las ventas, también refuerza su posición en el mercado y tiene motivos para una mayor expansión.

En esta fase, la startup debe centrarse en el crecimiento para incrementar el número de consumidores a la vez que los ingresos con el fin de alcanzar el punto en el que se empiezan a obtener beneficios.

Debido al aumento del desembolso para el desarrollo, la empresa aún necesita financiamiento de fuentes externas, ya que con una rentabilidad baja aún no puede financiarse a sí misma. Por esta razón, la financiación externa es importante, pero también es el flujo de caja para solventar muchas de las necesidades del día a día.

Una vez que se ha logrado un flujo de caja positivo, la startup puede desarrollar estrategias de expansión y de esta manera llegar a competir de forma más agresiva y demostrar la estabilidad del modelo de negocio.

En esta etapa el emprendedor debe dirigirse a inversores de venture capital.

La inversión se dedica a contratar a más personal para así delegar tareas, ya que la empresa está funcionando bien (Gestion Demadi, 2021).

El volumen de inversión en esta etapa va desde los 6 millones de euros hasta los 20 millones de euros y el accionariado de la empresa suele sufrir una dilución de sus participaciones entre el 5 al 10%.

### **2.3.5 Serie C y siguientes – Expansion Stage**

En esta etapa, la startup logra los objetivos marcados de la fase inicial.

Una vez que el producto o servicio ya está consolidado y es reconocible en el mercado, es el momento de buscar un mercado más ambicioso, expandiéndose internacionalmente o llegando a nuevos lugares o a nuevos mercados en los que irrumpir con fuerza ampliando o mostrando los mismos productos o servicios. Además, es muy importante elegir correctamente el lugar o el sector en esta fase, ya que de esto dependerá el futuro de la startup.

Es una de las fases más críticas, ya que se corren muchos riesgos por eso cada paso ha de estar bien medido y con una estrategia clara.

Esta fase trata de encontrar diferentes formas de expandirse con el objetivo de llegar a un mayor número de consumidores.

En esta fase la financiación externa es fundamental y sobre todo hay que prestar especial importancia al capital riesgo, además de a las alianzas con otras compañías con la finalidad de buscar el éxito y la escalabilidad de la startup.

En esta etapa el volumen de inversión supera los 20 millones de euros y el accionariado de la empresa suele sufrir una dilución de sus participaciones del 5%.

### **2.3.6 Exit**

Si se llega a esta fase significa que la idea que estaba esquematizada en un papel ha sido un éxito y por tanto el emprendedor ya no debe preocuparse de cómo financiar la startup.

Es el fin del ciclo y se concluye vendiendo el proyecto, fusionándose con empresas mayores, saliendo al mercado de valores, vendiendo las acciones de los fundadores a otra compañía o accediendo a un fondo de Private Equity.

Este último paso es opcional, ya que el objetivo de muchas startups no es realizar un exit sino convertirse en empresas sólidas de alto valor y con largo recorrido.

En definitiva, el ciclo de vida de una startup está basado en diversas etapas en las que tendrás que ir pasando y adaptándose a cada circunstancia que llegue (ABANCA Innova, 2018).

Durante la realización de las prácticas externas en Gastrik Technologies S.L. he aprendido y he puesto en uso estos conocimientos, ya que la empresa pasó de una fase pre-seed a una fase seed mientras llevaba a cabo las prácticas externas, debido a que uno de los socios de Gastrik hizo una ampliación de capital previa a la ronda seed y, además van a realizar una ronda de financiación de fase seed en los próximos meses.

### **3. TIPOS DE FINANCIACIÓN PARA STARTUPS**

La financiación es fundamental en este tipo de empresas por eso es importante conocer cómo funciona.

También, la financiación tiene una estrecha relación con las distintas fases del ciclo de vida en la que se encuentra una startup.

Los emprendedores dependen de las inversiones para poder financiar su negocio, debido a que el capital puede darles una ayuda a las startups para destinarlo a la introducción de nuevos productos o servicios, la ampliación de las operaciones, la reclutación de capital humano, etc.

El año pasado se batió el récord de financiación en startups, siendo esta financiación mayoritariamente de capital privado y no público. La inversión aumentó un 287%, alcanzando la cifra de 4.300 millones de euros, logrando ser muy superior a las cifras del año 2020. La empresa donde realicé las prácticas fue una de estas 409 startups, llevando a cabo una serie de financiación pre-seed (Gonzalo Alconada, A., 2022).

La financiación privada es muy importante, debido a que para conseguir las líneas de financiación pública tienes que haber realizado una ronda de financiación previa para que la entidad pública te acompañe en el crecimiento.

Mientras realizaba las prácticas de empresa en Gastrik Technologies S.L. estuve analizando distintas vías de financiación que podían conseguir y estudiando alternativas financieras tanto públicas como privadas para llevar a cabo la ronda de financiación de fase seed. Además, uno de los socios de Gastrik realizó una ampliación de capital para efectuar una actualización en la plataforma.

A continuación, se exponen las diferentes vías de financiación que tienen las startups para obtener financiación.

### **3.1 Vías de financiación del sector privado**

Se pueden identificar ocho fuentes de financiación privada:

#### **3.1.1 Aportación de los fundadores**

Es el primer tipo de financiación con el que cuentan las startups. Los fundadores suelen ser los primeros en invertir en la empresa para que los futuros inversionistas valoren su esfuerzo y la importancia del negocio. Invierten sobre la idea y el plan de negocio que hayan desarrollado (Dynamic, 2020).

Esta financiación por parte de los fundadores puede ser tanto aportación monetaria como aportación no monetaria y también puede ser trabajo remunerado como trabajo no remunerado.

#### **3.1.2 Las 3 F's (family, friends and fools)**

Tras las inversiones de los fundadores, las primeras personas a las que recurren los emprendedores para buscar capital para su negocio son personas conocidas y cercanas a ellos, ya que es una manera rápida de conseguir capital para desarrollar la idea del negocio.

Familia, amigos y locos, sería la traducción de las 3F's (Family, Friends and Fools) y estas personas invierten porque confían en ti más que en tu idea, aunque también puedes demostrar que tu proyecto es viable, elaborando un plan y una presentación para convencer que tu idea está bien atada, además esto te servirá a modo de práctica para futuros inversores.

Los fools o locos son personas que no son tan cercanas a los emprendedores y además no tienen experiencia en inversiones, por lo que es posible que no comprendan los riesgos asociados con las inversiones, pero son los más valientes porque creen en nosotros y en nuestra capacidad de llevar el negocio hacia delante, por eso deciden actuar como inversores del proyecto (González Vázquez, E.A., 2021).

Las familias y amigos no querrán recibir nada a cambio, pero los locos puesto que no tienen tanta afinidad con el emprendedor en algunos casos querrán alguna retribución a cambio de la inversión que realice en el proyecto.

La inversión se puede llevar a cabo de diferentes formas desde una donación a una aportación de capital o un préstamo con o sin interés, etc.

La cantidad de dinero que puede aportar este círculo cercano al emprendedor es de 30.000 euros (Reverte, M., 2021).

El conseguir capital antes de presentar tu pitch<sup>7</sup> a inversores hace que tu proyecto sea más atractivo porque al ver que otros han invertido es siempre un incentivo extra en este tipo de proyectos de riesgo elevado.

### **3.1.3 Business Angels**

Para recurrir a este tipo de inversores es necesario que tu empresa cuente con un modelo de negocio bien estructurado, así como credibilidad de los directivos de la empresa y una inversión inicial por parte de los fundadores.

Los Business Angels son personas que invierten su propio dinero en proyectos con alto potencial de crecimiento a cambio de una participación en la empresa. También aportan experiencia, asesoramiento, red de contactos, conocimientos y una visión empresarial, ya que han sido empresarios antes que inversores. Suelen invertir en proyectos que se encuentren en fases más tempranas con el objetivo de obtener en el largo plazo un alto rendimiento de su inversión dado el elevado riesgo que asumen (Santos González, M., 2018).

La inversión conseguida es en torno a los 30.000 euros y los 150.000 euros.

Una vez que alcanzan la rentabilidad esperada venden sus participaciones en futuras rondas de inversión.

### **3.1.4 Aceleradoras e incubadoras**

Las aceleradoras e incubadoras son organizaciones que se crean para aportar recursos a las startups con el objetivo de que lleven a cabo su desarrollo. Estas organizaciones suelen ofrecer no sólo asesoramiento financiero sino también legal y de gestión.

---

<sup>7</sup> Presentación verbal concisa de una idea.

Sin embargo, mientras las aceleradoras realizan una inversión económica en el proyecto y, por tanto, tienen una mayor implicación en su desarrollo, las incubadoras simplemente ofrecen un espacio de trabajo y asesoramiento para que sea posible llevar a cabo el proyecto (Olmos García, M., 2014).

Las cantidades que ofrecen la mayoría de aceleradoras e incubadoras oscilan entre los 10.000 euros y los 120.000 euros, esto depende del tipo de aceleradora e incubadora de que se trate. A cambio, estas reciben un porcentaje del capital de la empresa.

### **3.1.5 Venture Capital**

Es un grupo de personas que crean un fondo y buscan inversores que les proporcionen dinero para que en un periodo determinado de tiempo lo inviertan en startups y le saquen un rendimiento.

Los fondos venture capital o también denominados capital riesgo aportan capital por medio de una ampliación de capital a cambio de un porcentaje de la empresa. Invierten en empresas tecnológicas con alto potencial de crecimiento, elevados niveles de riesgo y rentabilidades muy altas (Blanco, A., 2021).

La cantidad de dinero que suelen invertir va desde los 100.000 euros hasta los 10 millones de euros, dependiendo de la fase en la que se encuentre la startup.

### **3.1.6 Crowdfunding**

El crowdfunding consiste en recaudar fondos a partir de las contribuciones económicas de un gran número de personas que desean acceder al proyecto a través de una plataforma online. Estas contribuciones pueden ser en forma de donación o a cambio de una contrapartida.

Es un instrumento para financiar proyectos innovadores, donde hoy en día es la forma más popular de atraer inversores a proyectos empresariales, ya que responde a las necesidades de muchas empresas que no logran acceder a la financiación de capital riesgo (Martínez Conesa, J., 2022).

Se trata de una fuente de financiación nueva y exitosa con respecto al resto de fuentes de financiación.

Este tipo de financiación se puede encontrar sobre todo en fases pre-semilla o semilla donde no se ha desarrollado el producto y se requiere financiación para producirlo.

### **3.1.7 Bancos**

Ir a un banco es la última opción que se plantean las startups.

Esta fuente de financiación consiste en pedir préstamos o líneas de crédito por parte de las startups para desarrollar el proyecto.

Una de las funciones de los bancos es proporcionar fondos a aquellas empresas que necesitan liquidez a corto plazo.

Los bancos no son una opción de financiación para muchas startups al estar formadas por jóvenes emprendedores con poco capital y patrimonio, por esta razón los bancos no les prestan dinero, sino que tienen que recurrir a otras personas para que les avalen. Además, los bancos tampoco están interesados en financiar startups por el elevado riesgo que conlleva.

Si solicitas financiación a los bancos debes presentar un modelo de negocio lo más completo y detallado posible. También, debes presentar coherencia financiera y pasar unos requisitos mínimos para acceder a la financiación.

Una ventaja que tiene este tipo de financiación es que no requiere la entrada de nuevos socios en tu empresa, por lo que seguirás teniendo el pleno control sobre ella.

## **3.2 Vías de financiación del sector público**

Se puede clasificar la financiación pública en ayudas directas e indirectas.

### **3.2.1 Ayudas directas**

Las ayudas directas son unas subvenciones que están condicionadas a cumplir unos requisitos en su tiempo y espacio. Además, las ayudas que otorga el Estado a las startups son ayudas a fondo perdido, pero otras no, por eso es muy importante leer la letra pequeña, porque las ayudas a fondo perdido pueden beneficiar al emprendedor al no tener que devolver las cuantías (Horizon, 2022).

Las ventajas que tienen las startups al adquirir este tipo de ayudas son, la reducción de la información asimétrica, la disminución del coste de capital del proyecto y la necesidad de no recurrir a la financiación privada, ya que el emprendedor en estos casos vería disminuida su participación dentro de la sociedad.

Para acceder a este tipo de ayudas los emprendedores deben presentar sus proyectos a la Administración correspondiente que evaluará y decidirá sobre su concesión en función de una serie de criterios establecidos en este tipo de ayudas.

En este apartado, se van a analizar dos formas de conseguir ayudas, por un lado, ayudas nacionales y por otro lado ayudas autonómicas, en este caso de la Comunidad Autónoma de Aragón.

### **A. Nacionales**

Dentro de las nacionales se pueden distinguir los siguientes tipos de ayudas:

#### **1. ENISA**

ENISA son las siglas de Empresa Nacional de Innovación Sociedad Anónima. Es una institución pública dependiente del Ministerio de Industria, Energía y Turismo que se dedica a financiar e impulsar proyectos empresariales innovadores y económicamente viables mediante préstamos participativos (Upbizer, 2022).

Es uno de los instrumentos más efectivos con los que cuenta España para fomentar la creación de empresas innovadoras con capacidad para competir en el exterior.

Los emprendedores acuden a esta línea de financiación para acelerar el crecimiento de las startups y no diluir sus participaciones.

Además, Enisa presta servicios de asesoramiento, ofreciendo información clara y objetiva sobre la financiación de tu proyecto.

La característica principal de los préstamos participativos de Enisa es que no exige garantías ni avales personales y además cuentan con un tipo de interés variable según la rentabilidad de la empresa.



Asimismo, la principal ventaja que tienen los préstamos participativos de Enisa es que cuentan con un prolongado periodo de carencia de entre 5 y 7 años y con largos periodos de vencimientos de hasta 9 años.

Enisa desde su creación, ha concedido más de 7.800 préstamos desembolsados, ha financiado más de 6.689 empresas españolas y ha invertido más de 1.190 millones de euros.

Esta entidad pública ofrece diferentes líneas de financiación en función de la fase de crecimiento en la que se encuentre la startup y de la antigüedad del negocio, además la cantidad prestada por Enisa puede variar entre los 25.000 euros y 1.500.000 euros.

La financiación está condicionada a que la empresa realice o haya realizado recientemente una aportación de capital igual o superior a la ayuda solicitada.

Los requisitos que exige Enisa para poder solicitar un préstamo son: haber constituido la sociedad mercantil y ser una startup o pyme, las startups deben tener domicilio social en España, su modelo de negocio debe aportar algún elemento innovador respecto al sector en el que se encuentra o contar con un elemento muy diferenciador que le haga contar con una ventaja competitiva frente a la competencia y limitan el acceso a las empresa con más de 250 trabajadores y con un volumen de negocio superior a los 50 millones de euros (Intelectium, 2022).

Las empresas vinculadas a los sectores financieros e inmobiliarios, por lo general, no pueden acceder a la financiación de Enisa. Aunque hay excepciones y cada vez más, porque comienzan a nacer empresas que hacen tecnología para esos sectores y ayudan a transformarlos, y esas empresas sí que podrían conseguir sus préstamos. Por ello, siempre es importante valorar el encaje de la solicitud con una consultora experta que te ayude a maximizar tus opciones para conseguir la financiación.

Enisa cuenta con diferentes líneas de financiación:

- **Jóvenes Emprendedores**

Esta línea de financiación va dirigida a pymes y startups de reciente creación creadas por jóvenes emprendedores de menores de 40 años.

Los requisitos para acceder a esta línea de financiación son los siguientes: las empresas deben de tener menos de dos años de antigüedad, la mayor parte del capital tiene que estar en manos de personas físicas de edad no superior a 40 años, los socios tienen que aportar vía capital o a través de fondos propios al menos un 50% del préstamos y las empresas hayan sido constituidas como máximo durante los 24 meses anteriores a la solicitud (Empresa Nacional de Innovación Sociedad Anónima, 2022).

El importe oscila entre los 25.000 euros y los 75.000 euros, con un vencimiento máximo de 7 años y una carencia máxima de 5 años.

Durante las prácticas externas en Gastrik Technologies S.L. estuve realizando los últimos trámites de esta línea de financiación.

#### - **Emprendedores**

Esta línea de financiación va dirigida a apoyar las primeras fases de vida de pymes y startups promovidas por emprendedores sin límite de edad. Los requisitos que exigen para acceder a esta línea de financiación son los siguientes: las empresas hayan sido constituidas como máximo durante los 24 meses anteriores a la solicitud y los fondos propios han de ser como mínimo equivalentes a la cuantía del préstamo (Empresa Nacional de Innovación Sociedad Anónima, 2022).

El importe oscila entre los 25.000 euros y los 300.000 euros, con un vencimiento máximo de 7 años y una carencia máxima de 5 años.

#### - **Crecimiento**

Esta línea de financiación va dirigida a apoyar los proyectos empresariales de compañías interesadas en expandir su negocio o lograr una mejora competitiva. Los requisitos que solicitan para acceder a esta línea de financiación son los siguientes: los fondos propios han de ser como mínimo equivalentes a la cuantía del préstamo y los préstamos aprobados por importe superior a los 300.000 euros deberán tener auditados externamente los estados financieros del último ejercicio cerrado (Empresa Nacional de Innovación Sociedad Anónima, 2022).

El importe oscila entre los 25.000 euros y 1.500.000 euros, con un vencimiento máximo de 9 años y una carencia máxima de 7 años.

Esta línea de financiación le podría interesar a Gastrik Technologies S.L. después de llevar a cabo la ronda de financiación de fase seed que tiene prevista en los próximos meses.

- **Emprendedoras Digitales**

Esta línea de financiación va dirigida a mujeres emprendedoras con proyectos innovadores y digitales. Los requisitos para obtener esta línea de financiación son los siguientes: los fondos propios de la sociedad serán equivalentes como mínimo a la cuantía del préstamo, las empresas que soliciten préstamos de Enisa deberán mostrar una estructura equilibrada y profesionalidad en su gestión y las empresas que reciban préstamos de Enisa por un importe superior a 300.000 euros deberán tener auditados externamente los estados financieros del último ejercicio cerrado (Empresa Nacional de Innovación Sociedad Anónima, 2022).

El importe oscila entre los 25.000 euros y 1.500.000 euros, con un vencimiento máximo de 9 años y una carencia máxima de 7 años.

- **AgroInnpulso**

Esta línea de financiación va dirigida a impulsar la transformación digital de las empresas del sector agroalimentario y del medio rural. Los requisitos para conseguir esta línea de financiación son: los fondos propios de la sociedad serán equivalentes como mínimo a la cuantía del préstamo, las empresas que soliciten préstamos de Enisa deberán mostrar una estructura equilibrada y profesionalidad en su gestión y las empresas que reciban préstamos de Enisa por un importe superior a 300.000 euros deberán tener auditados externamente los estados financieros del último ejercicio cerrado (Empresa Nacional de Innovación Sociedad Anónima, 2022).

El importe oscila entre los 25.000 euros y 1.500.000 euros, con un vencimiento máximo de 9 años y una carencia máxima de 7 años.

## 2. ICO

El Instituto de Crédito Oficial (ICO) es una entidad pública empresarial que actúa como banco público adscrita al Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital a través de la Secretaría de Estado de Economía y Apoyo a la Empresa (Instituto de Crédito Oficial, 2021).

ICO es una entidad financiera pública que financia a pymes y startups mediante préstamos bancarios.

El objetivo principal de ICO es promover actividades económicas que contribuyan al crecimiento sostenible, la generación de empleo y la distribución de la riqueza.

Además, tiene como prioridad impulsar el crecimiento de las empresas y dinamizar la transición ecológica y digital de la economía.

El grupo ICO está constituido por el Instituto de Crédito Oficial (ICO), por la Entidad Pública Empresarial (E.P.E), por la sociedad riesgo Axis y por la Fundación ICO.

ICO tiene diferentes tipos de préstamos: para empresas y emprendedores, internacionales, exportadores, garantías y crédito comercial, pudiendo actuar como banco público o como agencia financiera del estado (Tangram Consulting, 2020).

Asimismo, cuenta con dos líneas distintas de financiación que van dirigidas tanto a personas físicas, como jurídicas.

### - **Financiación directa**

Destinada a grandes proyectos públicos o privados con un importe mínimo a solicitar de 10 millones de euros. Además, se ajustan a las necesidades de la empresa y los plazos de devolución son muy extensos.

### - **Líneas de mediación de crédito**

ICO estudia los proyectos y define las características del préstamo que se acordarán con las entidades crediticias que serán estas quienes asuman el riesgo de la operación.

La financiación máxima es de 12,5 millones de euros, tiene un período máximo de amortización de 20 años y 2 años de carencia para el préstamo de inversión o hasta 4 años y 1 año de carencia si se trata de financiación para circulante. Los créditos ICO pueden tener un interés fijo o variable, dependiendo de la operación, más el margen establecido por la entidad de crédito según el plazo de amortización. Las garantías y comisiones son determinadas según la entidad bancaria que realiza el préstamo (Intelectium, 2022).

### **3. CDTI**

El Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) es una entidad pública empresarial dependiente del Ministerio de Ciencia e Innovación y tiene como objetivo promover la innovación y el desarrollo tecnológico de las empresas españolas (Alter Finance, 2019).

Se dedica a financiar startups de reciente creación que tengan como núcleo principal el desarrollo de alguna tecnología innovadora (doyoumedia, 2020).

Además, es la entidad que canaliza las solicitudes de ayuda y apoyo a los proyectos de I+D+i de empresas españolas en los ámbitos estatales e internacionales.

Son ayudas parcialmente responsables, es decir, con una parte de préstamo y otra de subvención.

Las líneas CDTI son ayudas públicas para startups que realizan una investigación tecnológica o que realizan alguna mejora de sus procesos tecnológicos.

Las líneas de ayuda NEOTEC están promovidas por el CDTI para apoyar e incentivar la creación de nuevos proyectos empresariales que requieren el uso intensivo de nuevas tecnologías para el desarrollo de su actividad (Centro de Desarrollo Tecnológico Industrial, 2006).

Para optar a esta ayuda, la empresa tiene que tener más de 6 meses y menos de 3 años de vida al cierre del plazo de las solicitudes, el volumen de negocio tiene que ser inferior a 10 millones de euros y el negocio debe crear líneas de I+D+i propias.

NEOTEC consiste en una subvención de hasta el 70% del presupuesto con un importe mínimo de 175.000€ y un máximo de 250.000€. Al ser una subvención es un tipo de ayuda que no es necesario devolver.

Otras líneas de ayudas a destacar son: NEOTEC mujeres emprendedoras, Cervera, LIC (Línea Directa de Innovación), PID (Proyectos de Investigación y Desarrollo) y CIEM (Consortios de Investigación Empresarial Nacional) todas ellas van dirigidas a financiar proyectos de innovación tecnológica.

## **B. Comunidad autónoma de Aragón**

Dentro de la Comunidad Autónoma de Aragón esta:

### **1. SODIAR**

SODIAR (Sociedad para el Desarrollo Industrial de Aragón) es una sociedad mercantil pública apoyada mayoritariamente por el Gobierno de Aragón y es un instrumento del Departamento de Economía, Industria y Empleo del Gobierno de Aragón (Centro de Empresas e Innovación de Aragón, 2022).

Sodiar sólo participa en proyectos técnica, económica y empresarialmente viables ubicados en Aragón o que vayan a establecer un centro de actividad empresarial en Aragón, que tengan necesidades de financiar tanto proyectos de inversión en inmovilizado material como de circulante, en un proceso de consolidación y/o expansión empresarial (Sodiar, 2020).

Su misión es favorecer el desarrollo de proyectos de inversión viables que creen riqueza y oportunidades de desarrollo en la Comunidad Autónoma de Aragón.

La sociedad tiene por objeto promover el desarrollo industrial de Aragón, colaborar en la implantación de proyectos en Aragón y apoyar en su puesta en marcha y desarrollo.

Se centra en participar en el capital de sociedades a constituir o ya existentes, en conceder préstamos a sus sociedades participadas y en gestionar fondos destinados a facilitar la financiación de proyectos para pymes y startups.

El importe total será como máximo de 300.000 euros con un plazo de financiación de hasta 5 años y podrán acceder a la financiación tanto personas físicas como jurídicas. Además, la financiación no podrá ser superior al 50% del Patrimonio Neto + Pasivo de la empresa una vez realizada la inversión.

Sodiar ha financiado 151 proyectos, ha dado empleo a 6.107 personas y ha invertido 38,82 millones de euros.

### 3.2.2 Ayudas indirectas

Las ayudas indirectas son aquellas donde una o varias empresas pueden ser beneficiadas por la acción pública sin ser necesariamente los beneficiarios directos (Orfin, 2021).

En este tipo de ayudas no existe competencia y se conceden a las startups siempre y cuando cumplan con una serie de requisitos establecidos en una determinada convocatoria. Nos referimos a incentivos fiscales para llevar a cabo la actividad emprendedora.

Cabe mencionar la nueva Ley de Startups que entrará en vigor a finales de 2022 con el objetivo de apoyar el emprendimiento, atraer el talento y mejorar la empleabilidad.

La nueva ley de startups surge con la intención de otorgar incentivos fiscales tanto para trabajadores como para inversores, así como para ganar agilidad administrativa.

En la agilidad administrativa se simplifica la creación de las empresas, ofreciendo asimismo gratuidad en determinados trámites notariales, registrales y otros gastos propios a la constitución de una startup. Además, dichos trámites se pueden realizar mayoritariamente de manera telemática. Se elimina la obligatoriedad de obtener el número de identificación de extranjeros para los inversores no residentes, exigiendo únicamente contar solo con un NIF. Por último, se reduce a un euro el capital social necesario para la constitución de una sociedad (Ferrón, H., 2022).

Sin embargo, los incentivos fiscales son la parte más relevante de la nueva ley de startups para estimular la creación de empresas y así atraer y retener el talento, captar inversiones y facilitar la constitución de hubs digitales<sup>8</sup> (ProDespachos, 2022).

Las principales son (Gobierno de España. Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital, 2021):

- La reducción del tipo impositivo en los impuestos sobre sociedades y sobre la renta de no residentes del 25% al 15% en los cuatro primeros ejercicios desde que la base imponible sea positiva.

---

<sup>8</sup> Espacio de trabajo donde se comparten y se crean experiencias e ideas digitales.

- El aplazamiento del pago del impuesto sobre sociedades y sobre la renta de no residentes en los dos primeros ejercicios, se realizará a partir de que la base imponible sea positiva, sin garantías ni interés de demora por un periodo de 12 y 6 meses respectivamente.
- La eliminación de la obligación de efectuar pagos fraccionados en sociedades y en el IRPF de los no residentes, pero solo en los dos años posteriores en el que la base imponible sea positiva.
- La base imponible máxima de deducción por inversión en empresas de nueva o reciente creación se amplía de 60.000 a 100.000 euros anuales y el tipo de deducción pasa del 30% al 50%, así como el periodo en el que se considera de reciente creación que sube de 3 a 5 años o a 7 para empresas de ciertos sectores.
- La mejora en el tratamiento de las formas de remuneración basadas en opciones sobre acciones de la propia compañía o stock options.
- El importe exento de tributación de las opciones sobre acciones (stock options) se eleva de 12.000 a 50.000 euros anuales en el caso de entrega por parte de startups de acciones o participaciones derivadas del ejercicio de opciones de compra y se flexibilizan las condiciones de generación de autocartera en sociedades de responsabilidad limitada.
- Los llamados nómadas digitales, es decir, aquellos emprendedores y teletrabajadores que se desplacen a España o trabajen para empresas nacionales desde otros países, tendrán la posibilidad de residir y trabajar en España durante 5 años, así como acogerse al régimen tributario especial y tributar por el impuesto sobre la renta de no residentes.
- La eliminación de la doble cotización a la Seguridad Social durante tres años para aquellos emprendedores que mantengan simultáneamente un empleo por cuenta ajena.

Por lo tanto, las medidas mencionadas anteriormente ayudarán a lograr el objetivo inicial marcado por la ley.



### **3.3 Problemas de acceso a la financiación**

El acceso a la financiación es una de las mayores dificultades que tienen las startups. Se han puesto en práctica varios mecanismos e instrumentos para disminuir o suavizar estas dificultades como, por ejemplo, ayudas gubernamentales, préstamos participativos y entidades de capital riesgo (Lorenzo Alegría, R.M., 2015).

El principal problema de acceso a la financiación que poseen las startups es la existencia de información asimétrica, debido a que el emprendedor dispone de más información sobre la viabilidad y naturaleza del proyecto que los inversores.

La información asimétrica puede generar un problema de selección adversa donde el emprendedor cuenta con información sobre el proyecto de la que no dispone el inversor en el momento previo a la firma de contrato.

Un problema adicional generado por la información asimétrica es el riesgo moral en el que los intereses del emprendedor y del inversor no coinciden totalmente porque cuando el emprendedor cuenta con los fondos necesarios para llevar a cabo el proyecto puede utilizarlos en su propio beneficio y no del objeto de financiación.

Por lo tanto, la información asimétrica provoca que el riesgo percibido por los inversores sea muy elevado y por este motivo imponen condiciones de acceso a la financiación más exigentes, además se han propuesto diversas soluciones a este problema y las aportaciones de capital propio parecen la mejor solución para financiar estos proyectos en sus fases iniciales.

Estos tipos de inversores cuentan con habilidades para seleccionar proyectos adecuados. Además, su implicación en tales proyectos les posibilita conseguir valiosa información y reducir el riesgo.

Estos negocios tienen un problema añadido y es que sufren los efectos del denominado equity gap que se produce cuando las necesidades de crédito son demasiado elevadas para seguir financiándose con aportaciones de los fundadores o de su círculo más próximo, pero demasiado reducidas como para ser financiadas a través de entidades o fondos de capital riesgo.

El problema del equity gap no sólo se debe a los factores de oferta sino también a factores de demanda.

Por último, las startups dedican una parte importante de la inversión a activos intangibles, lo que disminuye sus garantías bancarias dificultándoles el acceso a la financiación tradicional.

#### **4. CASOS DE ÉXITO DE STARTUPS ESPAÑOLAS**

A continuación, voy a mostrar algunos ejemplos de grandes empresas españolas que empezaron siendo startups y que hoy en día se han convertido en una verdadera fuente de inspiración para muchos emprendedores (Delgado, A., 2021), (Carvajal, R. & Ruiz, C., 2020).

##### **4.1 Glovo**

Esta startup catalana fue fundada en 2014 y es una de las líderes en nuestro país dentro del sector del delivery. Se dedican a la compra, recogida y envío de pedidos de cualquier cosa siempre que quepa en la mochila que llevan colgada a la espalda en menos de una hora a través de glovers<sup>9</sup> con el objetivo de hacer a los usuarios su día a día más fácil.

La inversión inicial fue de unos 120.000 euros y tras levantar varias rondas de financiación su valoración actual es de 800 millones de euros. Están presentes en 23 países y en más de 870 ciudades en todo el mundo. Además, cuenta con más de 8 millones de usuarios alrededor del mundo y tiene 1.000 empleados, 12.000 glovers y cerca de 20.000 socios.

Es una empresa que no genera beneficios, sino que registra más pérdidas que ingresos debido a su actividad, pero se mantiene gracias a inyecciones de capital.

##### **4.2 Colvin**

Colvin fue creada a finales de 2016 en Barcelona con la idea de eliminar intermediarios en el sector de las flores, debido a que pasaba por muchas manos antes de llegar al consumidor final, consiguiendo que pase directamente del productor al comprador.

---

<sup>9</sup> Personas que envían los pedidos de Glovo.

Además, ha revolucionado la industria de las flores a través del comercio online. Sus productos llaman la atención por peculiaridades importantes como los precios un 50% más bajos que la media, la longevidad de las flores frescas en casa del cliente, el diseño y la experiencia del cliente.

Colvin ha conseguido hasta ahora 70 millones de euros en distintas rondas y cuenta con una plantilla de 200 personas distribuidas entre los 4 países que operan.

Su objetivo es seguir expandiéndose internacionalmente y ampliar la plantilla.

### **4.3 Cabify**

Cabify nació en Madrid en el año 2011 para cubrir la necesidad de que cualquier persona pudiera solicitar un vehículo con chofer a través de su móvil o de la web para moverse por la ciudad de la forma más segura y fácil. Su trato al usuario es lo que marca la diferencia, puesto que ofrece coches de alta gama, un trato excelente, agua e incluso una selección musical al gusto del propio cliente.

A día de hoy, están presentes en 12 países y en más de 85 ciudades por todo el mundo. Cabify cuenta con una plantilla que supera los 1.000 empleados, contiene más de 40.000 conductores y tiene 35 millones de usuarios registrados. Además, su valoración actual es de 1.400 millones de euros.

### **4.4 Wallapop**

El objetivo de esta startup es cubrir la necesidad de comprar y vender productos a través de un smartphone basada en la geolocalización tanto del comprador como del vendedor. Fue fundada en el año 2013 en Barcelona y tras levantar varias rondas de financiación alcanza una valoración de 690 millones de euros (Spanish Startups, 2021).

Wallapop es la aplicación de anuncios de segunda mano más visitada en nuestro país, cuenta con más de 15 millones de usuarios, más de 150 millones de productos en catálogo y 150 empleados.

En conclusión, estos ejemplos sirven para ilustrar el auge imparable del comercio electrónico y las ventas por internet de todo tipo de productos.

Además, estos emprendedores han sabido aprovechar la tecnología para hacer negocio y cambiar la vida de las personas.

## **5. SITUACIÓN ACTUAL DE UNA STARTUP EN ESPAÑA**

Actualmente, en España hay 11.100 startups que dan trabajo a 140.000 personas, lo que convierte a España en la cuarta potencia europea en número de startups, por detrás de Reino Unido, Francia y Alemania (Jiménez, M., 2022).

El ecosistema emprendedor español se ha multiplicado por 20 su valor en una década alcanzando el valor de 83.000 millones de euros este año.

España cuenta con 6.446 inversores privados, 366 grupos de inversión, 149 aceleradoras y 999 incubadoras (Abonados, 2022).

Por primera vez, este año Madrid ha superado a Barcelona al concentrar el mayor volumen de inversión, ya que es la cuarta ciudad europea con más actividad de venture capital. La Comunidad de Madrid cuenta con 3.000 startups donde trabajan 40.000 personas.

Junto a Madrid y Barcelona hay otras ciudades españolas donde empiezan a ganar peso en el ecosistema emprendedor y son: Valencia, Bilbao y Málaga.

Además, si analizamos la serie histórica de los últimos 5 años en España, podemos observar que tras un periodo de 2018 a 2020 estancado, el año 2021 marcó un récord histórico, tanto por el volumen de inversión como por el número de operaciones.

Sin embargo, si comparamos el primer semestre de 2022 que está marcado por una alta actividad y por un menor volumen con el mismo periodo de 2021 se puede ver que habido una cierta desaceleración, pero sólo en un semestre ya se han superado los volúmenes de inversión anuales de 2018 a 2020 con casi 2.000 millones de euros y el número de operación apunta a un récord histórico.

Ilustración 2. Evolución de la inversión en startups en España



Fuente: Evolución startup (2022). Elaborado por: Bankinter

Algunas de las tendencias que se han detectado en este año son (Redes Sociales, 2022):

- Ligera caída del volumen de inversión, pero con incremento de actividad.
- Cae la inversión en fases más maduras, pero crece en todas las demás etapas.
- Los fondos de venture capital marcan récords históricos tanto en actividad como en participación en rondas por volumen.
- El sector de Travel & Turismo lidera el volumen de inversión seguido de Business & Productivity.
- Aumenta mucho el peso de las rondas mixtas en las que participan inversores locales y extranjeros y se confirma que los inversores españoles cada vez participan en rondas mayores.
- Se ha duplicado el volumen de exits por precio pagado, al igual que el número de operaciones.

## 6. CONCLUSIONES

Tras realizar un profundo análisis del trabajo investigado, se plantean las siguientes conclusiones.

Hoy en día, las startups son una nueva tendencia innovadora en los modelos de negocio, ya que se trata de empresas con ideas disruptivas que sobresalen en los mercados apoyadas por las nuevas tecnologías.

Las startups españolas tienen un papel muy importante en el desarrollo económico, debido a que han duplicado el ecosistema emprendedor español, convirtiendo a España en la cuarta potencia europea en número de startups.

Empresas españolas como Glovo, Wallapop, Cabify, etc. empezaron siendo startups y ahora se han convertido en grandes potencias mundiales. Estas startups son una fuente de inspiración para muchos emprendedores, donde además han servido para impulsar los modelos de negocio innovadores.

Sobre todo, los jóvenes emprendedores han sabido aprovechar la tecnología para cambiar el mundo en el que vivimos, consiguiendo hacer mucho más fáciles tareas cotidianas gracias a la implantación de plataformas diseñadas por startups.

Destacar que, la financiación pública desde hace tiempo es una vía de financiación bastante accesible para los emprendedores, además de ser una vía rápida y sencilla de conseguir financiación.

Gracias a las aportaciones tanto del sector privado como del sector público las startups pueden crecer y expandir su negocio más rápidamente.

El Gobierno de España está tratando de apoyar a este tipo de empresas a través de una nueva ley de startups, donde se pretende mejorar el ecosistema emprendedor español mediante incentivos fiscales y una mayor agilidad administrativa. Dicha implantación espera ser aprobada en el último trimestre de 2022.

Se puede decir que el principal problema de acceso a la financiación privada es la existencia de información asimétrica en las diferentes etapas de las startups, además de los efectos del equity gap derivados de un problema de oferta, así como de un problema de demanda y la inversión en activos intangibles.

En definitiva, las startups están siendo un modelo de negocio para muchos jóvenes emprendedores por el uso de nuevas tecnologías, ya que es una manera fácil de emprender y no requiere grandes inversiones.

Además, esta forma de emprender puede beneficiar a muchos jóvenes en situación de desempleo, ya que se trata de desarrollar pequeños proyectos que irán escalando conforme consigan financiación.

## 7. BIBLIOGRAFÍA

- Abanca. (16 de junio de 2021). *Nueva ley de startups: características e importancia*. Obtenido de [https://www.cuentasclaras.es/mi-negocio/nueva-ley-de-startups/?gclid=Cj0KCQjwmouZBhDSARIsALYcouoXjAd49iFVtepdG5cJTbcFB9uUKCm-cU2xG4tVsAT0sNNQntQsHOUaAnp-EALw\\_wcB](https://www.cuentasclaras.es/mi-negocio/nueva-ley-de-startups/?gclid=Cj0KCQjwmouZBhDSARIsALYcouoXjAd49iFVtepdG5cJTbcFB9uUKCm-cU2xG4tVsAT0sNNQntQsHOUaAnp-EALw_wcB)
- ABANCA Innova. (12 de abril de 2018). *Las 5 etapas de una startup, explicadas con detalle*. Obtenido de <https://abancainnova.com/opinion/las-5-fases-una-startup-explicadas-detalle/>
- Abonados. (17 de mayo de 2022). El ecosistema emprendedor español alcanzará los 83.000 millones en 2022 tras duplicarse en dos años. *Europa Press*.
- Alter Finance. (2019). *Vías de financiación pública en España*. Obtenido de <https://www.alterfinancegroup.com/blog/financiacion/vias-de-financiacion-publica-en-espana/>
- Blanco, A. (febrero de 2021). *¿Cómo funciona la financiación en las startups?* Obtenido de <https://www.orbitalrevolution.com/financiacion-startup/?cn-reloaded=1>
- Blank, Steve & Dorf, Bob. (2020). *The Startup Owner's*. Reino Unido: John Wiley & Sons, Inc.
- Blast Off Partners. (21 de mayo de 2021). *Financiación según la fase de la startup*. Obtenido de <https://blastoffpartners.com/estapas-de-financiacion-segun-la-fase-de-la-startup/>
- Carvajal, R. & Ruiz, C. (4 de octubre de 2020). Las cinco startups españolas que han logrado ser “unicornio”. *LARAZÓN*.
- Centro de Desarrollo Tecnológico Industrial. (2006). *NEOTEC Creación de empresa*. Obtenido de <https://www.cdti.es/index.asp?MP=4&MS=0&MN=1&textobuscado=neotec&tipo=1&TR=A&IDR=38&tipoO=Contenido&id=239&xtmc=neotec&xtr=7>
- Centro de Empresas e Innovación de Aragón. (2022). *Financiación*. Obtenido de <https://www.ceeiaragon.es/financiacion/>
- Delgado, A. (2021). Startups de éxito que se han convertido en líderes de su sector. *Emprendedores*.



- doyoumedia. (1 de junio de 2020). *Principales alternativas de financiación pública para startups*. Obtenido de <http://comeva.es/principales-alternativas-de-financiacion-publica-para-startups/>
- Dynamic. (2020). *Fases y rondas de inversión de una StartUp según el ciclo de vida*. Obtenido de <https://www.dynamicgc.es/rondas-de-inversion-de-una-startup/>
- Empresa Nacional de Innovación Sociedad Anónima. (2022). *AgroInnpulso*. Obtenido de <https://www.enisa.es/es/financia-tu-empresa/lineas-de-financiacion/d/agroinnpulso>
- Empresa Nacional de Innovación Sociedad Anónima. (2022). *Crecimiento*. Obtenido de <https://www.enisa.es/es/financia-tu-empresa/lineas-de-financiacion/d/crecimiento>
- Empresa Nacional de Innovación Sociedad Anónima. (2022). *Emprendedoras Digitales*. Obtenido de <https://www.enisa.es/es/financia-tu-empresa/lineas-de-financiacion/d/emprendedoras-digitales>
- Empresa Nacional de Innovación Sociedad Anónima. (2022). *Emprendedores*. Obtenido de <https://www.enisa.es/es/financia-tu-empresa/lineas-de-financiacion/d/emprendedores>
- Empresa Nacional de Innovación Sociedad Anónima. (2022). *Jóvenes emprendedores*. Obtenido de <https://www.enisa.es/es/financia-tu-empresa/lineas-de-financiacion/d/jovenes-emprendedores>
- Fernández, H. (2018). *¿Qué es una startup?* Obtenido de <https://economyatic.com/que-es-una-startup/>
- Ferrón, H. (15 de enero de 2022). *Nueva Ley de Startups 2022: analizamos la normativa llamada a impulsar el ecosistema emprendedor español*. Obtenido de <https://inovalabs.es/es/nueva-ley-de-startups/>
- Gestion Demadi. (20 de noviembre de 2021). *¿Cuál es el ciclo de vida de una startup? De la semilla a la expansión*. Obtenido de <https://asesoriaprego.com/cual-es-el-ciclo-de-vida-de-una-startup-de-la-semilla-a-la-expansion/>
- Gobierno de España. Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital. (10 de diciembre de 2021). *El Gobierno aprueba el proyecto de Ley de Startups que sitúa a España a la vanguardia en atracción de inversión, talento y*

*emprendimiento innovador*. Obtenido de [https://portal.mineco.gob.es/ca-es/comunicacion/Pagines/211210\\_agenda.aspx](https://portal.mineco.gob.es/ca-es/comunicacion/Pagines/211210_agenda.aspx)

González Vázquez, E.A. (2021). *Dificultades de acceso a la financiación para startups: Escasez, desconocimiento y otras barreras*. Obtenido de (Trabajo Fin de Grado, Universidad de Sevilla): <https://hdl.handle.net/11441/130803>

Gonzalo Alconada, A. (26 de enero de 2022). La inversión en startups españolas alcanza la cifra récord de 4.300 millones en 2021. *CincoDías*.

Herández Cuellar, C. (1 de abril de 2015). *Startup*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/startup.html>

Horizon. (2022). *¿Qué son las ayudas directas y subvenciones para empresas?* Obtenido de <https://horizonabogados.com/que-son-las-ayudas-directas-y-subvenciones-para-empresas/>

Instituto de Crédito Oficial. (2021). *¿Qué es el ICO?* Obtenido de [https://www.ico.es/web/guest/quienes\\_somos\\_ico/que\\_es\\_el\\_ico](https://www.ico.es/web/guest/quienes_somos_ico/que_es_el_ico)

Intelectium. (2022). *ENISA para Startups*. Obtenido de <https://intelectium.com/financiacion-para-startups/fuentes-financiacion-startup/lineas-enisa/>

Intelectium. (2022). *Préstamo ICO*. Obtenido de <https://intelectium.com/financiacion-para-startups/fuentes-financiacion-startup/ico-empresas-y-emprendedores/>

Jiménez, M. (11 de mayo de 2022). El ecosistema emprendedor español alcanzará un valor de 83.000 millones este año. *CincoDías*.

Lean Finance. (2022). *Las 5 fases de una startup de éxito*. Obtenido de <https://leanfinance.es/fases-startup/>

Lorenzo Alegría, R.M. (2 de junio de 2015). *Las startups: problemática y fuentes de financiación externa no bancaria en España*. Obtenido de (Trabajo Fin de Grado, Universidad de la Laguna): <https://riull.ull.es/xmlui/handle/915/1516?show=full>

Martínez Conesa, J. (2022). *Fuentes de financiación para Startups adaptadas al perfil del emprendedor*. Obtenido de (Trabajo Fin de Grado, Universidad Politécnica de Cartagena): <https://repositorio.upct.es/handle/10317/11201>

- Olmos García, M. (abril de 2014). *STARTUPS: Vías de financiación alternativa*. Obtenido de (Trabajo Fin de Grado, Universidad Pontificia Comillas): <https://repositorio.comillas.edu/xmlui/handle/11531/50>
- Orfin. (9 de marzo de 2021). *¿Son necesarias las ayudas directas al tejido empresarial español?* Obtenido de <https://orfin.es/facts/son-necesarias-las-ayudas-directas-al-tejido-empresarial-espanol/>
- Pérez Barrozo, J. . (2018). *Los tipos de inversiones existentes en startups*. Obtenido de <https://www.keiretsuforum.es/emprendedor/los-tipos-de-inversiones-existentes-en-startups/>
- ProDespachos. (2022). Nueva Ley de Startups: ¿Qué beneficios ofrecerá? *Emprendedores*.
- Redes Sociales. (14 de julio de 2022). *¿Cómo está evolucionando la inversión en Startups en España?* Obtenido de <https://www.bankinter.com/blog/noticias-bankinter/informe-inversion-startups-fundacion-innovacion>
- Reverte, M. (19 de noviembre de 2021). *6 Tipos de Inversores para Startups en España*. Obtenido de <https://www.bcombinator.com/6-tipos-de-inversores-para-startups-en-espana>
- Santos González, M. (2018). *La financiación de las start-ups en España: una perspectiva reciente*. Obtenido de (Trabajo Fin de Grado, Universidad de Valladolid): <http://uvadoc.uva.es/handle/10324/34218>
- Sodiar. (2020). *Sociedad para el Desarrollo Industrial de Aragón*. Obtenido de <https://www.sodiar.es>
- Spanish Startups. (28 de octubre de 2021). *¿Qué es una STARTUP? Ejemplos de éxito*. Obtenido de <https://www.spanishstartups.es/blog/que-es-startup>
- Startups' Oasis. (25 de mayo de 2020). *Fases de una Startup*. Obtenido de <https://startupsoasis.com/fases-de-una-startup/>
- Tangram Consulting. (2020). *¿Cómo puedo conseguir financiación pública para mi startup?* Obtenido de <https://tangramconsulting.es/noticias/como-puedo-conseguir-financiacion-publica-para-mi-startup>

Tramón, L. (30 de abril de 2018). *¿Qué es una startup? Más allá del concepto y su desarrollo*. Obtenido de <https://www.todostartups.com/recursos-para-emprendedores/que-es-una-startup-mas-alla-del-concepto-y-su-desarrollo>

Upbizer. (22 de abril de 2022). *Ayudas públicas españolas* . Obtenido de <https://www.upbizer.com/financiacion-publica/ayudas-publicas-espanolas>