

Mayo 2025

Guía práctica para comenzar a invertir en *startups*

INVERSIÓN

01	Resumen ejecutivo	2
02	Introducción	2
03	Contexto actual de la inversión en el ecosistema <i>startup</i> español	4
04	La inversión en <i>startups</i>	6
05	Vehículos de inversión para personas inversoras	11
06	Hoja de ruta y aspectos prácticos	18
07	Conclusiones	24



| 01 | Resumen ejecutivo

Este monográfico examina las oportunidades y retos para aquellas personas interesadas en comenzar a invertir en *startups*. Analiza los principales vehículos disponibles, como las **plataformas de inversión colectiva (equity crowdfunding) y las redes de business angels**. Además, se identifican estrategias de gestión de riesgos, proporcionando una hoja de ruta que desmitifica el proceso y se ofrecen recomendaciones clave para iniciarse en el mundo de las inversiones en empresas emergentes.

Basado en la experiencia de profesionales del sector y en datos actualizados del mercado español, este documento pretende servir como referencia para que personas inversoras, tanto iniciales como experimentadas, comprendan las dinámicas del ecosistema y tomen decisiones informadas al invertir en *startups*.

| 02 | Introducción

La inversión en *startups* se presenta como una opción atractiva para **diversificar carteras y acceder a empresas con alto potencial de crecimiento**. El ecosistema español muestra signos de fortaleza, consolidándose como uno de los más dinámicos de Europa.

En 2024 la inversión en *startups* en España alcanzó los 3.100 millones de euros, marcando un incremento del 36% respecto al año anterior, según datos del 'Informe anual de tendencias de inversión en España 2024' del Observatorio de Startup de Fundación Innovación Bankinter (2025). Esta recuperación contrasta con el mínimo registrado en 2023, cuando el volumen de inversión fue de 2.300 millones de euros. Sin embargo, el número total de operaciones disminuyó un 14%, afectando especialmente a *startups* en sus primeras etapas.

Sectores como *fintech/insurtech, travel & tourism y mobility & logistics lideran la captación de fondos*, destacando el interés por tecnologías disruptivas. Paralelamente, el sector *health & wellbeing* sobresale por acumular el **mayor número de operaciones**, con un total de 49 transacciones, pese a recaudar un menor volumen global.

Por otra parte, **los business angels han demostrado ser una pieza clave en este ecosistema**. De acuerdo con el informe elaborado por la Asociación Española de Business Angels (AEBAN, 2025), el perfil predominante sigue siendo el de inversores individuales que actúan de forma autónoma, invirtiendo su propio capital en sectores donde cuentan con experiencia directa. Además, los *business angels* no solo aportan financiación, sino también conocimiento estratégico, operatividad y red de contactos. Su apoyo se extiende desde la inversión hasta la desinversión: ayudan en captación de talento, financiación adicional, alianzas estratégicas y salida del capital.

Este monográfico busca proporcionar una guía completa para comprender los mecanismos de inversión en *startups*, explorando desde aspectos fundamentales hasta estrategias avanzadas de generación de valor. Todo ello está especialmente diseñado para responder a las necesidades específicas de pequeñas inversiones.

El objetivo general de este monográfico es democratizar el acceso al conocimiento sobre la inversión en *startups*, aclarando dudas y proporcionando una guía práctica que permita a las personas inversoras tradicionales diversificar sus carteras y participar activamente en el ecosistema emprendedor, presentando vehículos de inversión accesibles y estrategias prácticas de gestión de riesgos adaptadas a perfiles menos experimentados.

La metodología utilizada para la elaboración de este monográfico es de carácter cualitativo y se basa en dos enfoques principales: un **análisis temático de fuentes bibliográficas** mediante investigación documental y **entrevistas con personas expertas**, aportando información actualizada y una perspectiva integral y enriquecedora al contenido.

Para la elaboración de este monográfico hemos contado con la valiosa colaboración de seis profesionales de referencia en el ámbito de la inversión en *startups*:



Alberto Andújar, director de **BIGBAN**, una de las principales redes de *business angels* en España. Alberto ha sido reconocido en la Lista Forbes de las 25 ideas que cambiarán 2025.



Raquel Bernal Alonso, *managing partner* en **Draper B1** y *head of dealflow and portfolio manager*. Cuenta con experiencia como cofundadora de *startups* y se especializa en inversiones *early-stage*.



Laura Caballero, *associate director* en **IESE Business School** y experta en inversión temprana. Su experiencia abarca desde la formación de personas inversoras hasta el análisis del ecosistema empresarial español e internacional.



Marisol Santana, CEO de **WA4STEAM**, asociación de mujeres inversoras en proyectos STEAM liderados por mujeres. Ha participado en más de 30 inversiones con impacto positivo..



Guillermo Soto Ugalde, socio director general en **Pinama Capital** y **COREangels Madrid**, sociedades especializadas en inversión en *startups*, y cofundador de **BAnCLUBS** Posee amplia experiencia en emprendimiento como empresario y consultor.



Pedro Trucharte, socio director de **BAN madri+d** y **MADban**, tesorero y miembro de la junta directiva de **AEBAN** desde su creación en 2008. Cuenta con un profundo conocimiento de las redes de *business angels*.

| 03 | Contexto actual de la inversión en el ecosistema *startup* español

El ecosistema de inversión de *startups* en España ha evolucionado significativamente, mostrando madurez y resiliencia frente a los desafíos macroeconómicos. Para quienes buscan diversificar sus carteras, es clave comprender las tendencias actuales.

La inversión en España se encuentra en una fase de recuperación tras varios años de descenso en el volumen total de inversión. Según datos de BBVA, en 2022 la inversión en *venture capital* (capital riesgo) fue de 3.600 millones de euros, una disminución respecto a los 4.200 millones de euros alcanzados en 2021. Sin embargo, el valor total del ecosistema de *startups* español ha superado los 100.000 millones de euros, reflejando su crecimiento y consolidación en los últimos años.

En este contexto, aunque el entorno macroeconómico en 2024 fue complejo, con una caída adicional del volumen de inversión respecto a años anteriores, **más del 80% de los *business angels* siguió realizando coinversiones y mantuvo una actitud optimista hacia el medio plazo**, según el informe AEBAN (2025).

¿Qué dicen nuestros expertos y expertas?

Guillermo Soto Ugalde, socio director de Pinama Capital y COREangels Madrid, destaca: *"Esta recuperación ha venido acompañada de una mayor profesionalización de las personas inversoras, tanto individuales como en grupo, lo que les permite tomar mejores decisiones y apoyar de forma más efectiva a los emprendedores. Además, la especialización sectorial y la colaboración estratégica están fortaleciendo todo el ecosistema"*.

Los datos confirman esta perspectiva. Según el Observatorio de Startups de la Fundación Innovación Bankinter (2025), aunque 2023 registró un descenso respecto al récord histórico de 2021, las cifras actuales siguen siendo positivas. **Barcelona y Madrid** se consolidan como los **principales polos de atracción**, captando **1.627 millones y 821 millones de euros respectivamente**.

"El ecosistema de inversión en startups en España ha experimentado en los últimos años una notable transformación, dando paso a nuevas fórmulas de inversión conjunta y a una mayor diversificación", explica Andújar, director de BIGBAN. Este crecimiento ha venido acompañado de una mayor sofisticación de los mecanismos de inversión y un aumento en la participación de pequeños inversores/as.

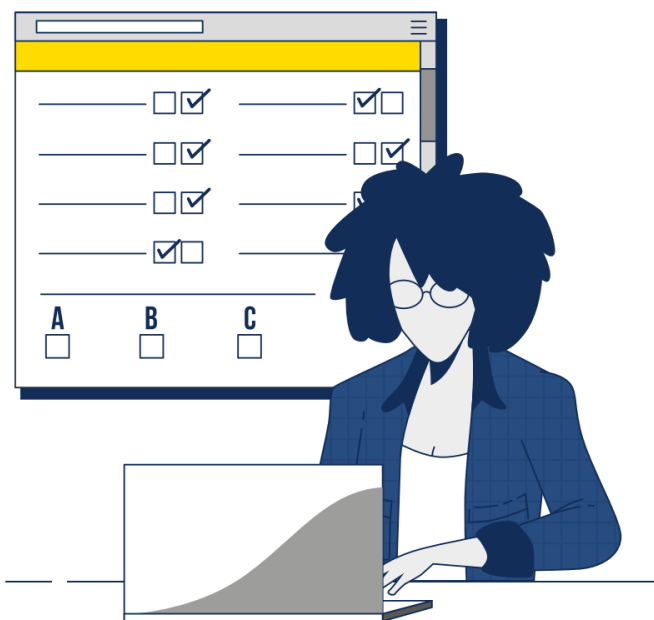
La madurez del sector se refleja en el **crecimiento del capital privado**, que ha multiplicado los activos bajo gestión por 1,8 desde 2006, **alcanzando casi 15.000 millones en 2022**. La inversión en capital privado aumentó un 25% en 2022, recuperando niveles pre-COVID, según el 'Estudio de la rentabilidad de los fondos de capital privado en España 2022' de Spain Cap & EY(2023).

Profundizando en los patrones específicos de inversión, las *startups* españolas presentan oportunidades atractivas para diferentes perfiles de personas inversoras. En 2024, **los *business angels* españoles invirtieron una media de 95.525 euros**, con una mediana de 20.000 euros, lo que confirma un perfil inversor profesionalizado pero prudente en un entorno de alta incertidumbre(AEBAN, 2025).

Las operaciones inferiores a 5 millones de euros constituyen la mayoría de las transacciones, facilitando la participación mediante *equity crowdfunding* o redes de *business angels*. **Los fondos de *venture capital* y *private equity* españoles han mantenido rentabilidades de doble dígito durante más de 15 años** (SpainCap & EY, 2023).

Estas cifras y tendencias del ecosistema español dibujan un panorama prometedor con múltiples oportunidades para diversos perfiles de inversores/as. Sin embargo, para aprovechar plenamente este potencial, es necesario ir más allá de los datos macroeconómicos y comprender la naturaleza intrínseca de las *startups* como clase de activo. En este sentido, invertir en empresas emergentes no solo implica destinar capital a proyectos innovadores, sino también embarcarse en un viaje transformador que requiere conocimientos específicos y una mentalidad adaptada a sus particularidades.

Para completar este recorrido por el panorama inversor reciente, es valioso incorporar la mirada de especialistas. Pedro Trucharte, Socio Director de BAN madri+d y miembro de la junta directiva de AEBAN, proporciona una visión clara: *"la inversión en startups desde fases iniciales es una actividad apasionante y puede ser una gran oportunidad para generar altos rendimientos, pero también implica riesgos significativos y se requieren unos conocimientos mínimos y habilidades necesarias para hacerlo de una forma eficiente y profesional"*.



| 04 | La inversión en *startups*

Invertir en *startups* representa una alternativa cada vez más accesible para diversificar carteras de inversión tradicionales. Sin embargo, este tipo de inversión posee características distintivas y requiere un enfoque específico que difiere sustancialmente de las inversiones convencionales. En este apartado examinaremos qué significa realmente invertir en *startups*, las diferentes fases del ciclo de vida de estas empresas emergentes, los perfiles de entidades inversoras que participan en cada etapa y las metodologías más efectivas para evaluar oportunidades en este segmento del mercado.

¿Qué es invertir en *startups*?

Invertir en *startups* significa **aportar capital a empresas emergentes con alto potencial de crecimiento a cambio de participación en el capital**. A diferencia de las inversiones tradicionales, este tipo de inversión se caracteriza por un mayor riesgo, y horizontes temporales más largos a cambio de expectativas de rendimiento exponenciales.

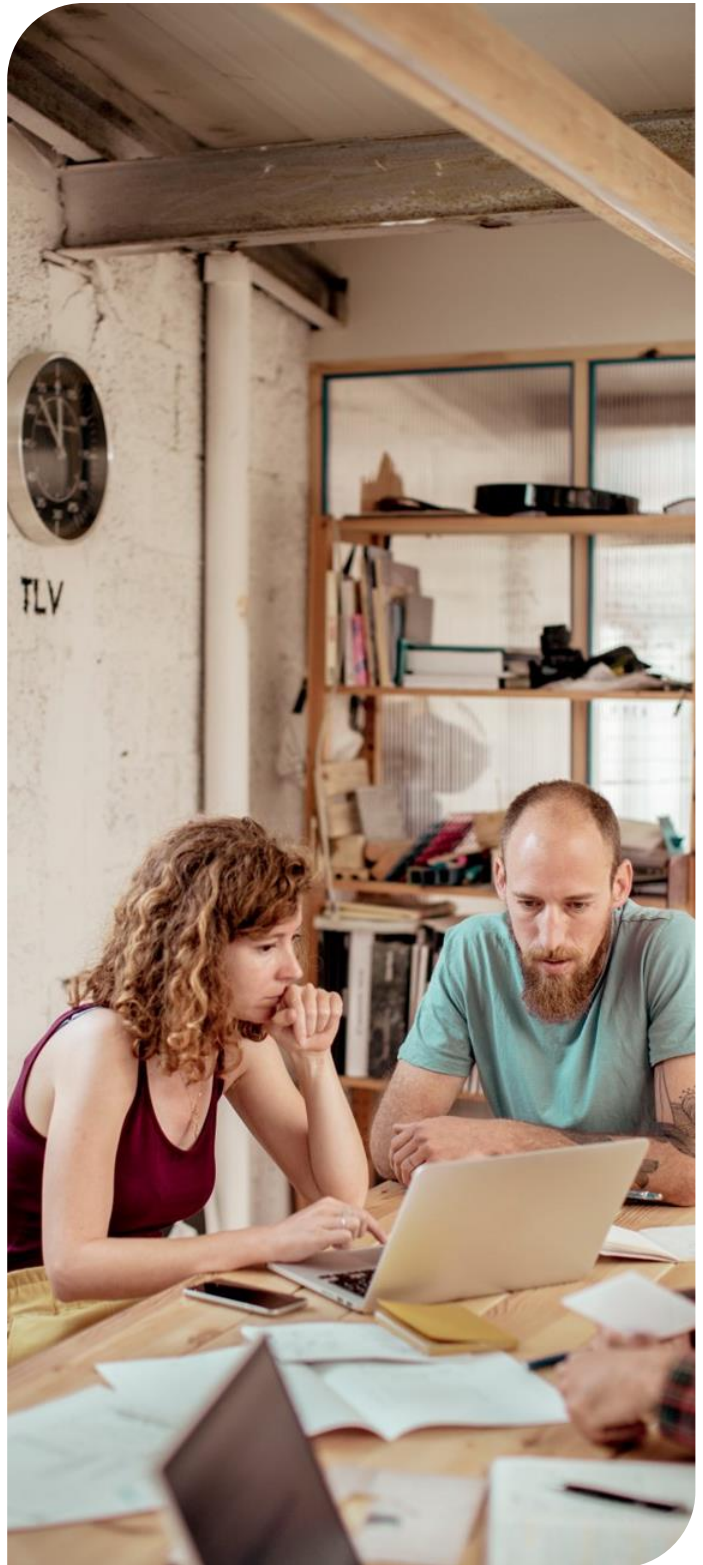
Esto se debe fundamentalmente a la naturaleza de estas empresas, que suelen operar en sectores innovadores o emergentes con modelos de negocio aún por validar completamente en el mercado. Además, las personas inversoras suelen recuperar su capital a través de eventos de liquidez como adquisiciones, fusiones o salidas a bolsa, lo que puede llevar años. Sin embargo, este modelo de inversión ofrece un alto potencial de rentabilidad, ya que algunas *startups* logran multiplicar significativamente el capital invertido en comparación con activos más convencionales.

A diferencia de la percepción común de alto riesgo, las *startups* en España han demostrado una gran resiliencia. Según el informe 'Las empresas *startup* en España' elaborado por Einforma (2022), el **92% de las *startups* sobrevive más allá de los primeros cinco años, en comparación con el 73,4% de las empresas tradicionales**, lo que indica un ecosistema sólido y con modelos sostenibles (Einforma, 2022).

Cabe destacar que el reconocimiento y certificación de **más de 1.000 *startups* por parte de ENISA en 2024** ha jugado un papel fundamental en la estructuración del ecosistema emprendedor y en la promoción de la inversión en empresas innovadoras con alto potencial de crecimiento, según el informe 'Las primeras 1.000 empresas emergentes certificadas por ENISA' de COTEC 2024.

El valor de una *startup* para los/as inversores/as depende de múltiples factores, como el modelo de negocio, la escalabilidad y el sector en el que opera. Sin embargo, uno de los aspectos clave es el **equipo fundador**, ya que su visión, experiencia y capacidad de ejecución pueden marcar la diferencia entre el éxito o el fracaso de una empresa emergente. Como destaca **Bernal Alonso**, *managing partner* en Draper B1: *“El proceso de inversión en startups en fase semilla es, o debería ser, algo muy humano. El activo principal en una startup es el capital humano, el equipo. En etapas iniciales, el equipo lo suele formar el grupo fundador y algún puesto clave. De ahí que en Draper B1 centremos nuestro análisis en las personas fundadoras”*. Esta perspectiva subraya la importancia de **evaluar cuidadosamente el factor humano como elemento diferencial en el análisis de inversión**.

Para comprender adecuadamente el ecosistema de inversión en *startups*, resulta fundamental analizar tanto las diferentes etapas por las que atraviesa una empresa emergente como los diversos perfiles de inversores/as que participan en cada una de ellas. Este conocimiento permite desarrollar estrategias de inversión mejor adaptadas al nivel de riesgo, capacidad financiera y expectativas de retorno de cada persona inversora.



Fase	Características clave	Perspectiva persona experta
Pre-Seed	<p>Desarrollo de idea o primer prototipo.</p> <p>Riesgo extremadamente alto.</p> <p>Alto potencial de remoto.</p>	<p><i>“La inversión en startups en fase pre-seed es una actividad que requiere conocimientos previos de análisis, identificación de oportunidades y valoración potencial, con especial énfasis en comprender si la solución propuesta responde a un problema real de mercado”.</i></p> <p>- Laura Vaballero -</p>
Seed	<p>Producto mínimo viable (MVP).</p> <p>Validación de modelo de negocio,</p> <p>Primera aproximación al mercado.</p>	<p><i>“En la fase seed de la startup comienza a estar mucho más próxima temporalmente a comenzar su manufactura/paquetización y venta al mercado. Es importante conocer qué feedback ha obtenido del mercado y, si el modelo de negocio está bien ajustado, analizar la tracción que está teniendo”.</i></p> <p>- Marisol Santana -</p>
Series A y B	<p>Producto validado.</p> <p>Tracción en el mercado.</p> <p>Búsqueda de escalabilidad.</p> <p>Menor riesgo que en fases anteriores.</p>	<p><i>“En esta fase las personas inversoras deben evaluar aspectos como el crecimiento acelerado, la solidez del producto market fit y el uso estratégico de los fondos para expansión en talento, tecnología o internacionalización”.</i></p> <p>- Pedro Trucharte -</p>
Growth y Series C y D	<p>Capacidad de crecimiento probada.</p> <p>Expansión a nuevos mercados o productos.</p> <p>Mayor presencia de inversión internacional</p>	<p><i>“En la fase growth es necesario comenzar a escalar el modelo. Se analizan métricas de coste de adquisición de clientes, de la retención y del crecimiento. También se valora la velocidad de crecimiento en función de la inversión necesaria”.</i></p> <p>- Marisol Santana -</p>

Como podemos observar en el anterior cuadro, el recorrido de una *startup* atraviesa diversas etapas que requieren diferentes tipos de apoyo financiero y estratégico. Esta evolución no solo afecta al modelo de negocio y a las operaciones de la empresa, sino también al tipo de inversión que suele participar en cada fase. El perfil de esta inversión varía considerablemente, adaptándose a las distintas necesidades y niveles de riesgo que caracterizan cada momento del desarrollo empresarial.

Tipo de inversión	Perfil del inversor	Características
Inversión en Pree-Seed y Seed	<i>Business angels</i> Fondos semilla	Alta tolerancia al riesgo. Visión de largo plazo. Conocimiento del sector. Preferentemente con experiencia como emprendedores.
Inversión en Series A y B	Fondos de <i>venture capital</i> <i>Family offices</i>	Capacidad de inversión alta. Experiencia en escalado de negocios. Búsqueda de empresas con tracción demostrada y potencial de crecimiento acelerado.
Inversión en Growth	Grandes fondos <i>Private equity</i> <i>Corporates</i>	Gran capacidad de inversión. Aportación de capital como acceso a mercados y sinergias estratégicas.



Metodologías de inversión en startups

Las metodologías específicas que se emplean para evaluar oportunidades de inversión combinan análisis cuantitativo y cualitativo, con un enfoque adaptado a la naturaleza de las startups, donde la información financiera histórica suele ser limitada.

La evaluación de una startup requiere un enfoque holístico de los distintos aspectos de la compañía.



Análisis del equipo fundador: Considerado por muchas personas como el factor más determinante, se evalúa al equipo de forma global. *“En las startups los datos financieros son limitados, por lo que recomiendo analizar al equipo fundador, sus experiencias, habilidades complementarias y capacidad de ejecución”*, aconseja Marisol Santana.



Análisis de mercado: Evaluación del tamaño del mercado potencial, ritmo de crecimiento, competencia y barreras de entrada.



Análisis del producto/servicio: Valoración de la propuesta de valor, escalabilidad, ventajas competitivas y protección intelectual. Según Marisol Santana, *“es importante evaluar la idea innovadora, el prototipado, las relaciones estratégicas y la tracción inicial”*.



Due diligence: Proceso de verificación exhaustiva de aspectos legales, financieros, comerciales y tecnológicos antes de formalizar la inversión. *“Antes de invertir, hay que revisar documentos clave como estados financieros, términos del acuerdo de inversión, propiedad intelectual y patentes, estructura de capital y dilución”*, recomienda Pedro Trucharte.

Identificar el valor de la empresa es una tarea que representa uno de los mayores retos en la inversión de startups. Se utilizan metodologías específicas, como múltiplos de mercado, valoración por etapas o métodos comparativos. Dado que muchas startups carecen de un historial financiero sólido, es fundamental utilizar enfoques adaptados a su naturaleza y etapa de desarrollo.

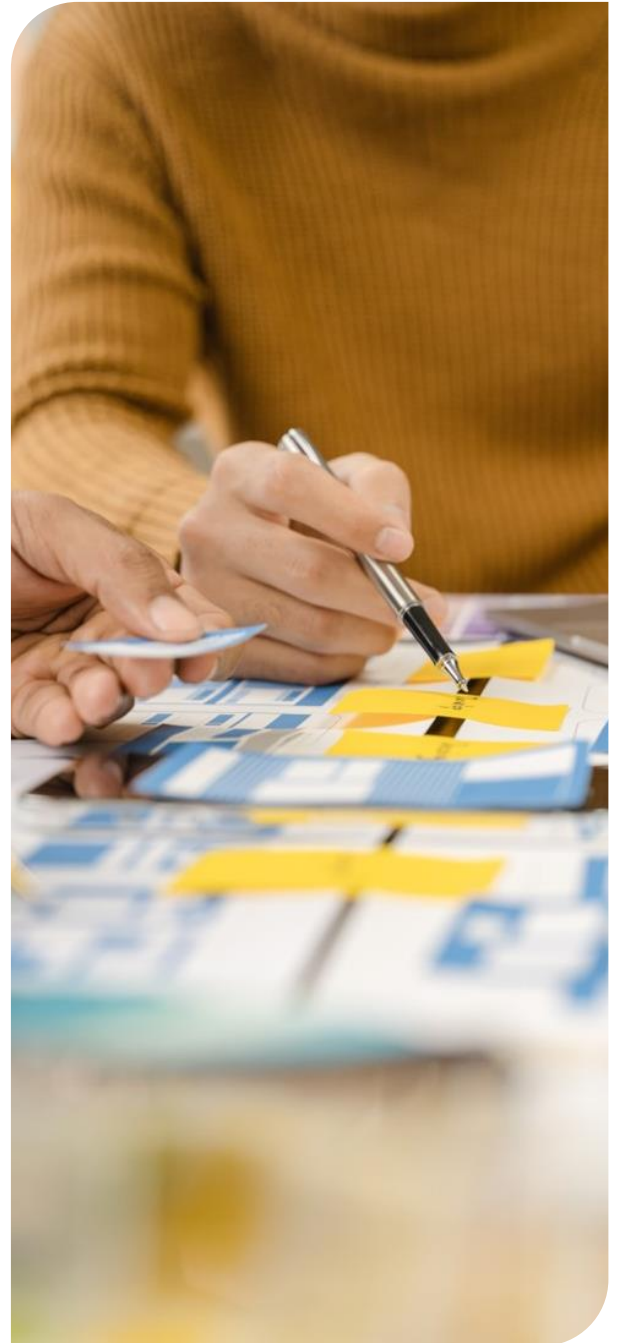
El monográfico *“Cómo hacer la valoración de una startup”* (ONE, 2024) profundiza en estas metodologías y ofrece una guía detallada sobre su aplicación en contextos reales. Además, aborda los desafíos específicos de la valoración en el ecosistema emprendedor y proporciona herramientas clave para una toma de decisiones más informada. Para ampliar esta información, se recomienda consultar el documento completo en la Plataforma de ONE.

| 05 | Vehículos de inversión para personas inversoras

La inversión en *startups* no es territorio exclusivo de grandes fondos. Cualquier persona con interés en este ecosistema puede participar en el crecimiento de empresas innovadoras y con alto potencial de escalabilidad. Gracias a nuevos modelos de inversión es posible entrar en este mercado con tickets accesibles, diversificar riesgos y formar parte de proyectos disruptivos con un impacto real en la economía y la sociedad.

La clave está en conocer las opciones disponibles y **elegir el vehículo de inversión que mejor se adapte a cada perfil y objetivo financiero**. En las siguientes secciones exploraremos los dos principales vehículos que han democratizado el acceso a este tipo de inversiones: el *equity crowdfunding* y los *business angels*.

Ticket: Cantidad económica que un inversor destina a una *startup*, representando la aportación específica de capital que realiza para adquirir participaciones en la empresa. Los tickets pueden variar desde cantidades pequeñas y accesibles hasta inversiones millonarias, dependiendo del tipo de inversor y la fase de desarrollo de la *startup*.



Equity crowdfunding

El *equity crowdfunding* es una **modalidad de inversión colectiva que permite a múltiples personas invertir pequeñas cantidades de dinero en empresas emergentes a cambio de participaciones en su capital**. Representa la alternativa más accesible para personas inversoras minoristas.

Esta innovadora forma de inversión ha revolucionado el acceso al capital para emprendedores y democratizado las oportunidades de inversión para el público general. En España, todas las plataformas de *equity crowdfunding* operan bajo la regulación de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) como Plataformas de Financiación Participativa (PFP), lo que aporta un marco de seguridad y transparencia para los inversores al exigir requisitos como la verificación de la identidad de las empresas, la obligación de informar sobre los riesgos de la inversión y el establecimiento de límites máximos de inversión para proteger a los pequeños inversores.

A través de plataformas especializadas, múltiples personas inversoras pueden adquirir participaciones en *startups* con tickets de entrada bajos, generalmente desde 500 euros, democratizando así el acceso a este tipo de inversión.

“La ventaja principal del equity crowdfunding es el acceso a oportunidades de inversión que de una manera individual no se tendría debido al elevado tamaño mínimo de ticket”, explica Bernal Alonso de Draper B1. Sin embargo, también advierte sobre sus inconvenientes: *“el equity crowdfunding aumenta mucho el número de personas inversoras del cap table, lo que se traduce en una mayor complicación e inversión en tiempo en la toma de ciertas decisiones de la startup”*.

Cap table: Estructura de propiedad de una *startup* que muestra la distribución del capital entre socios (fundadores/as, inversores/as y otras personas participantes).

Uno de los conceptos clave en este tipo de inversión es el *cap table*, que hace referencia a la estructura de propiedad de una *startup*, es decir, cómo está distribuido su capital entre los diferentes socios o participantes. En el *equity crowdfunding*, al haber un mayor número de pequeños inversores/as en el *cap table*, la gestión de la empresa puede volverse más compleja en términos de toma de decisiones. Sin embargo, muchas plataformas han optimizado este proceso, estructurando las inversiones a través de vehículos que simplifican la relación entre la *startup* y sus inversores/as.

En definitiva, el *equity crowdfunding* **no solo permite invertir cantidades reducidas, sino que también ofrece la oportunidad de diversificar inversiones y apostar por empresas con gran potencial de escalabilidad**. Además, una ventaja significativa de este modelo es que las plataformas realizan una evaluación previa de las oportunidades de inversión, proporcionando un filtrado profesional de las *startups* disponibles, lo que reduce considerablemente el trabajo de análisis para el pequeño inversor y mitiga parte del riesgo inherente a este tipo de inversiones.

El mercado español cuenta con diversas **plataformas reguladas por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV)** que facilitan este tipo de inversión.



|01| Crowdcube

Permite a cualquier persona invertir en empresas con alto potencial de crecimiento junto con inversores profesionales, *business angels* y fondos de capital riesgo a través de una plataforma tecnológica.



|02| Fellow Funders

Es una plataforma española de financiación participativa que ofrece a personas inversoras la oportunidad de invertir en empresas y proyectos con potencial de crecimiento, obteniendo participaciones en el capital de las mismas.



|03| Capital Cell

Plataforma líder en inversión alternativa para empresas de biotecnología y ciencias de la vida, que ofrece la oportunidad de construir el futuro de la salud con cada inversión, seleccionada por expertos y respaldada por líderes de la innovación.



|04| Dozen Investment

Espacio de inversión en *startups* que permite diversificar la cartera accediendo a una selección de compañías con alto potencial de crecimiento y rentabilidad.



|05| StartupXplore

Plataforma española de inversión *online* en compañías con alto potencial de revalorización que han superado estrictos criterios de selección y en las que un inversor profesional invierte su propio capital.



|06| La Bolsa Social

Primera plataforma de *equity crowdfunding* en España especializada en empresas con impacto social y medioambiental positivo.



|07| SeGo Venture

Una de las pioneras en el mercado español, con amplia experiencia en proyectos de diversos sectores, gestiona vehículos de inversión para proyectos con potencial.



|08| EvenFi Fintech

Conecta a pymes interesadas en financiar sus proyectos de crecimiento con inversores que buscan buenos retornos apoyando a la economía real.



|09| Urbanitae

Plataforma de inversión inmobiliaria que ofrece la oportunidad de invertir, a partir de 500 euros, en proyectos inmobiliarios de hasta 5 millones de euros, democratizando el acceso a la inversión en el sector.

Si bien estas plataformas han democratizado el acceso a la inversión en *startups*, es fundamental que las personas inversoras comprendan cómo se estructura su participación dentro de la empresa y las implicaciones de esta inversión a largo plazo. Al respecto, Bernal Alonso comenta que *“las y los pequeños inversores han de tener muy claro cómo se va a instrumentalizar (vehicular) la inversión, ya que a veces también complica la venta de su participación de manera individual”*.

Para garantizar la seguridad y transparencia en este tipo de inversiones, así como para proteger a las personas inversoras, existe un marco regulatorio específico. Las plataformas de *equity crowdfunding* operan bajo la regulación de la CNMV, que establece determinados requisitos y limitaciones:

Tipo de inversor/a	Límites de inversión
No acreditado/a	Hasta 3.000€ por proyecto y un máximo de 10.000€ en 12 meses en el conjunto de plataformas.
Acreditado/a	Sin limitaciones, pero deben cumplir criterios como ingresos anuales superiores a 50.000€ o patrimonio financiero superior a 100.000€ .

Business angels

Los/las *business angels* son personas inversoras individuales que no solo aportan capital a *startups* en fases tempranas, sino también conocimientos estratégicos y una valiosa red de contactos. Su participación activa puede acelerar el crecimiento de las empresas emergentes y generar oportunidades de retorno atractivas.

Para aquellas personas que buscan involucrarse más allá de la inversión, esta modalidad representa una alternativa interesante.




La inversión se puede realizar de forma individual o a través de redes y clubes, cada opción presenta ventajas y desafíos específicos.

Modelo	Características	Ventajas	Desventajas
Individual	<ul style="list-style-type: none"> Decisiones sin intermediarios. Selección según criterios propios. Control total de proceso de inversión. 	<ul style="list-style-type: none"> Mayor autonomía. Libertad de elección. Control directo de la relación con las <i>startups</i>. 	<ul style="list-style-type: none"> Carga completa del riesgo. Dificultad para diversificar. Limitación de capital. Menor acceso a proyectos de calidad.
Grupal	<ul style="list-style-type: none"> Estructura colaborativa. Compartición de riesgos y conocimientos. Sistema de evaluación colectiva. Procesos más estandarizados. 	<ul style="list-style-type: none"> Diversificación del riesgo. Acceso a más proyectos. Beneficio del conocimiento colectivo. Inversiones con <i>tickets</i> más pequeños. Mejor negociación y evaluación. 	<ul style="list-style-type: none"> Menor autonomía en las decisiones. Procesos más largos. Necesidad de consenso. Posible dilución de criterios personales.

La experiencia de los profesionales del ecosistema ofrece una visión valiosa sobre cada modelo. Pedro Trucharte señala que la autonomía es la principal ventaja de la inversión individual, aunque viene acompañada de importantes desafíos: *“invertir como business angel de manera individual implica mayor autonomía, la persona decide en qué startups invertir sin depender de otras. Sin embargo, conlleva mayor riesgo, dificultad para diversificar con menos capital, menor acceso a oportunidades de calidad y mayor carga de due diligence”*.

En contraposición, el enfoque colectivo ofrece soluciones a muchos de estos retos, como explica Alberto Andújar: *"invertir a través de una red de business angels permite diversificar el riesgo, acceder a una mayor cantidad de proyectos, beneficiarse del conocimiento colectivo y la experiencia de otras personas inversoras, y realizar inversiones con tickets individuales más pequeños"*.

Para **formar parte de una red de business angels** es fundamental cumplir ciertos criterios que garantizan una participación efectiva en el ecosistema. La Asociación Española de Business Angels Networks (AEBAN) establece **tres requisitos clave**:

	Capacidad financiera	Disponer de capital suficiente para realizar inversiones.
	Experiencia profesional	Contar con una trayectoria destacada en el mundo empresarial.
	Compromiso y disponibilidad	Tener tiempo para evaluar proyectos y apoyar a las empresas participantes.

Además de estos criterios generales, cada red puede establecer sus propias condiciones de acceso. Alberto, de BIGBAN, enfatiza **la importancia de contar con un perfil profesional** o, al menos, un interés real en el ecosistema: *"en BIGBAN valoramos que las personas interesadas sean profesionales de la inversión o que, aun sin experiencia previa, tengan un interés real en el ecosistema y una clara disposición a invertir. Para quienes tienen menos experiencia ofrecemos formación a través de BIGBAN School y actualizaciones constantes con nuestras BIGBAN Class"*.

Por otro lado, **la diversificación es clave para minimizar riesgos y optimizar el potencial de retorno**. En este sentido, Marisol Santana recomienda *"no invertir todo en una sola startup o en muy pocas (menos de 5). Que la diversificación sea tanto por sectores, como por fase de desarrollo de la startup, algunos seed, otros más avanzados"*.

España cuenta con un ecosistema cada vez más desarrollado de redes de **business angels**:



|01| BIGBAN

Una de las principales redes nacionales, con foco en **startups tecnológicas**. Su misión es **profesionalizar y fortalecer** el ecosistema de inversión privada en **startups**, ofreciendo **formación, networking y oportunidades de coinversión** a sus miembros.



|02| WA4STEAM

Red de **mujeres inversoras** centrada en **startups lideradas por mujeres** en el ámbito **STEAM**. Su objetivo es **reducir la brecha de género** en estos sectores, proporcionando **capital, mentoría y recursos** para impulsar proyectos innovadores dirigidos por mujeres.



|03| Club Impact Angels

Red de personas inversoras enfocada en **proyectos con impacto social y ambiental positivo**. Sus miembros buscan apoyar **startups** que, además de ser rentables, generen un **cambio significativo en la sociedad o el medio ambiente**.



|04| IESE Business Angels

Vinculada a la escuela de negocios IESE, esta red conecta a personas emprendedoras con personas inversoras interesadas en **financiar proyectos innovadores**. Aunque está abierta a la comunidad en general, mantiene un enfoque especial en iniciativas del **antiguo alumnado de IESE**.



|05| Esade BAN

Asociada a Esade Business School, esta red ofrece a las personas inversoras **oportunidades diversificadas en distintos sectores**. Facilita el contacto entre personas emprendedoras y **business angels**, promoviendo **inversiones en fases iniciales** de **startups** con alto potencial de crecimiento.

La participación en redes especializadas permite a las personas inversoras acceder a oportunidades filtradas y estructuradas, facilitando el análisis y la toma de decisiones. Marisol Santana, con experiencia en inversión de impacto y tecnología, apuesta por este modelo para distribuir su capital de manera estratégica. *“Tengo varios casos, pues el grueso de mi inversión lo realizo a través de la red de WA4STEAM y del Club de Impact Angels. En WA4STEAM las oportunidades de inversión se presentan una vez al mes, donde cada socia indica si tiene interés en invertir o no. Si hay suficiente interés, pasa a fase de due diligence y, si esta es positiva, se formaliza la inversión que cada asociada haya decidido, de forma conjunta”.*

| 06 | Hoja de ruta y aspectos prácticos

Una vez comprendido el ecosistema y los vehículos disponibles, los inversores y las inversoras se enfrentan al reto de dar sus primeros pasos en el mundo de la inversión en *startups*. Esta sección proporciona una **hoja de ruta práctica que abarca desde la definición del presupuesto y la estrategia inicial, hasta la identificación de recursos formativos clave, herramientas de análisis y comunidades que pueden facilitar este proceso**.

Asimismo, recoge recomendaciones sobre errores comunes a evitar y próximos pasos a seguir una vez realizadas las primeras inversiones, ofreciendo así una guía integral para iniciarse con éxito en este apasionante mercado.

¿Por dónde empiezo?

Iniciar el camino para invertir en *startups* requiere una preparación adecuada y un enfoque estructurado.

Guillermo Soto Ugalde destaca la importancia de **educarse y desarrollar una base sólida de conocimiento** antes de dar el primer paso. *"La formación es el primer paso clave. Sugiero ser paciente y prepararse lo mejor posible antes de comenzar a invertir asistiendo a cursos, leyendo libros especializados, suscribiéndose a newsletters de referentes de la inversión, siguiendo en redes sociales a voces autorizadas, asistiendo a eventos del ecosistema y hablando con personas que hayan acumulado amplia experiencia en la inversión en startups"*.

Además de la formación, es esencial adoptar un **enfoque prudente en la gestión del capital** y construir una red de contactos en el sector. Laura Caballero enfatiza estos aspectos clave para quienes se inician en la inversión en *startups*. *"Primero, formarse; segundo, asumir un porcentaje de su patrimonio que no sea indispensable para vivir y que se pueda destinar a este tipo de inversiones sin alterar el patrimonio particular; y tercero, esperar a generar un network profesional de personas inversoras de las que pueda aprender sobre la base de la inteligencia colectiva"*.

Asimismo, Marisol Santana aconseja **especializarse**. *"Mi recomendación es focalizarse en un sector o tipo de startup que se conozca bien, ya que esto facilita la valoración del modelo de negocio, el potencial de mercado y las posibles salidas (exits)"*.

Exit: Estrategia a través de la cual un inversor en una *startup* consigue liquidez por su participación, generalmente mediante la venta de la empresa a un tercero (adquisición), su fusión con otra compañía o su salida a bolsa (OPV), permitiendo monetizar la inversión inicial y obtener el retorno esperado.

Por otro lado, Bernal Alonso destaca la importancia de destinar solo una parte del patrimonio que no se necesite: "*Destinar solo el capital que no suponga más del 10% de su patrimonio, que no lo necesite y que lo dé por perdido*".

A partir de estos consejos, se pueden resumir los primeros pasos esenciales para iniciarse en la inversión en *startups*:

- | 01 | Definir el presupuesto de inversión:** determinar qué cantidad se destinará, considerando que este capital estará inmovilizado durante años y conlleva un alto riesgo.
- | 02 | Establecer una estrategia de inversión:** definir en qué sectores, fases o tipos de *startups* se desea invertir, basándose en el conocimiento, intereses y objetivos personales.
- | 03 | Explorar las opciones de inversión:** investigar las diferentes plataformas de *crowdfunding* o redes de *business angels* disponibles.
- | 04 | Invertir con cautela:** comenzar con *tickets* pequeños y diversificar entre varias *startups* para mitigar el riesgo.

Recursos clave, formación, ecosistema y herramientas

Para invertir en *startups* con conocimiento y criterio es fundamental acceder a recursos de calidad que proporcionen información actualizada y formación especializada.

El inversor principiante dispone de un amplio espectro de opciones formativas adaptadas a diferentes perfiles, objetivos y disponibilidad. **Programas especializados** como los de COREangels International, SeedRocket Investors Academy o AEBAN Academy abordan aspectos críticos como la coinversión, los procesos de *due diligence* y las estrategias de negociación desde una perspectiva eminentemente práctica.

Para quienes prefieren un **enfoque más académico**, instituciones como IESE, ESADE o IE Business School ofrecen programas de *venture capital* y finanzas emprendedoras con reconocimiento internacional, proporcionando un marco conceptual sólido y una red de contactos de alto valor.

En este sentido, Laura Caballero señala que *"la inversión en startups es una actividad que requiere unos conocimientos previos de análisis, identificación de oportunidades y valoración de potencial. Requiere una formación ad hoc que permita entender la metodología de inversión en fases iniciales de compañías"*.

La inmersión en el ecosistema constituye el segundo pilar y quizás el más transformador. La teoría cobra vida cuando el inversor participa en **foros** como Keiretsu Forum o AEBA, donde se puede observar en vivo cómo personas inversoras experimentadas evalúan proyectos.

Los **demodays** organizados por aceleradoras de referencia, como Lanzadera o Wayra, proporcionan acceso a *startups* cuidadosamente filtradas, permitiendo desarrollar el "ojo inversor" mediante la comparación de múltiples proyectos en un mismo evento.

Complementariamente, **grandes citas anuales** como South Summit o 4YFN ofrecen una visión panorámica de tendencias emergentes y facilitan contactos que pueden convertirse en co-inversores, mentores o fuentes de oportunidades de inversión.

Estos recursos deben complementarse con la **formación autodidacta** a través de diferentes fuentes, como señala Pedro Trucharte: *"leer artículos, newsletters, blogs, libros y podcasts sobre la materia; asistir a conferencias, seminarios y cursos; participar en eventos y ferias del ecosistema emprendedor/inversor y empezar a ver proyectos; y comenzar practicando con inversiones pequeñas y diversificadas en plataformas de equity crowdfunding y redes de business angels"*.

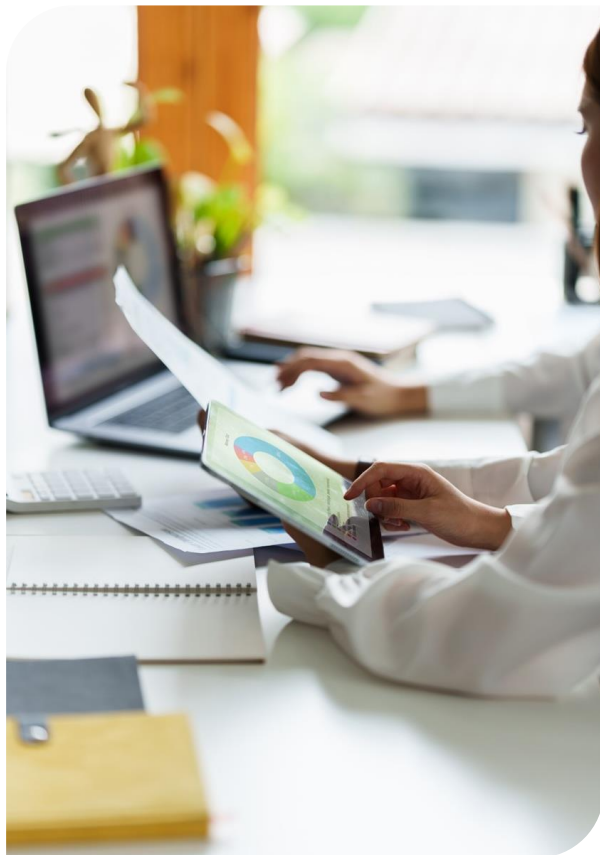
Es esencial familiarizarse con los **métodos de valoración de startups**, como el Berkus Method o la Scorecard Valuation Methodology de Bill Payne, que aportan rigor al análisis, especialmente valioso en fases tempranas donde los datos son limitados.

Estas herramientas de análisis son fundamentales para tomar decisiones informadas, como destaca Pedro Trucharte: *"existen metodologías y herramientas que pueden ayudar a las personas inversoras a evaluar el potencial de una startup antes de invertir. Cada uno debe definir el proceso de inversión que va a seguir, estableciendo los criterios y subcriterios que quiere medir y asignarles un porcentaje de peso específico para crear un scorecard o marcador"*.

Por último, se han de **manejar bases de datos especializadas**, como Crunchbase o Dealroom, que permiten contextualizar cada oportunidad dentro de su sector; así como consultar informes, como los del Observatorio de la Fundación Innovación Bankinter o SpainCap, puesto que proporcionan el marco macroeconómico y sectorial necesario para comprender tendencias más amplias.

Errores comunes a evitar

Uno de los mayores riesgos para quienes comienzan a invertir en *startups* es **precipitarse sin una estrategia bien definida**. Soto Ugalde advierte: *“se ha de evitar invertir en la primera oportunidad que se presenta; se ha de evitar invertir la cantidad objetivo en poco tiempo (en su lugar, se ha de invertir muy poco al inicio, puesto que es cuando se cuenta con menos experiencia y se dispone de acceso a peor dealflow); se ha de evitar analizar insuficientemente el liderazgo del proyecto y el equipo fundador”*.



Dealflow: Flujo de oportunidades de inversión que llegan a un inversor, representando el conjunto de *startups* disponibles para evaluación.

También es fundamental **cumplir con los requisitos legales** que rigen este tipo de inversiones. Según Laura Caballero, *“un error frecuente es la ausencia de la preceptiva autorización, que conlleva, entre otras consecuencias, que la inversión carecerá de validez y efectos jurídicos, así como la imposición de multas de elevada cuantía”*.

Un aspecto crítico antes de dar el salto a este tipo de inversiones es **contar con el asesoramiento adecuado**. Como enfatiza Bernal Alonso, *“es fundamental asesorarse bien con profesionales de la abogacía especialistas u otro/a business angel o inversor/a profesional que ya lleve tiempo invirtiendo, sobre cómo funciona el mundo de la inversión. Esto es básico”*.

Otro error frecuente es **invertir en sectores desconocidos para el inversor**. Es clave seleccionar proyectos sobre los que se tenga experiencia, ya que esto permite no solo tomar decisiones más informadas, sino apoyar el crecimiento de la empresa. *“Es recomendable intentar invertir en startups que sean de un sector que se conoce bien. Así siempre se podrá aportar valor a la compañía y, por otro lado, quien invierte está más actualizado con lo que va ocurriendo. Es un win-win”*, recomienda Raquel Bernal Alonso.

Otros errores:

Errores	Descripción
No diversificar adecuadamente	Concentrar demasiado capital en pocas <i>startups</i> aumenta significativamente el riesgo.
Ignorar aspectos legales	No revisar adecuadamente los pactos de socios o condiciones de inversión puede derivar en problemas futuros.
Falta de paciencia	Las inversiones en <i>startups</i> requieren tiempo para madurar , generalmente entre 5 y 10 años.
No aportar valor más allá del capital	El apoyo en forma de contactos, mentoría o conocimiento del sector puede ser tan valioso como la inversión económica.

Otros errores que Soto Ugalde destaca que han de evitarse: *“no analizar en suficiente profundidad las opciones de salida, que son muy escasas, o no implicarse activamente en generarlas; y confundir proyectos viables o financiables con invertibles”.*

Estos errores frecuentes nos muestran la importancia de una planificación estratégica no solo al inicio, sino durante todo el recorrido inversor. Por ello, una vez realizadas las primeras inversiones, resulta fundamental establecer un plan de seguimiento y desarrollo que permita maximizar las oportunidades de éxito.



Próximos pasos recomendados

Una vez realizadas las primeras inversiones, es importante establecer una estrategia a largo plazo:

|01| Seguimiento activo

Determinar qué cantidad se destinará, considerando que este capital estará inmovilizado durante años y conlleva un alto riesgo.

|02| Reservar capital para rondas de seguimiento

En la inversión en *startups*, no solo es importante destinar capital a la primera ronda, sino también reservar fondos para futuras rondas de financiación (*follow-on*). Esto permite al inversor/a reforzar su posición en las *startups* más prometedoras y evitar la dilución de su participación.

Marisol Santana recomienda *"reservar un 30-40% de los fondos, sobre todo si estás invirtiendo en fases" tempranas*".

Dilución: Reducción porcentual de la participación de un inversor en el capital de una *startup* cuando esta emite nuevas acciones en rondas de financiación posteriores. Si el inversor no participa proporcionalmente en estas nuevas rondas, su porcentaje de propiedad disminuye, aunque mantenga el mismo número de acciones.

|03| Ampliar la red de contactos

Conectar con otras personas inversoras para compartir experiencias y oportunidades.

|04| Especialización progresiva

a medida que se gana experiencia, puede resultar beneficioso especializarse en sectores, áreas o fases específicas. Según Alberto Andújar, *"legará un momento en el que habrás creado tu tesis de inversión, habrás testado qué sectores y en qué fases te gusta más invertir (en función de tu ticket) y podrás ser más selectiva o selectivo"*.

|05| Seguir formándose

El ecosistema *startup* evoluciona constantemente, por lo que es crucial mantenerse actualizado.

Follow-on: Inversiones adicionales en empresas donde ya se ha invertido previamente, realizadas en rondas posteriores para mantener la participación y evitar dilución.

| 07 | Conclusiones

La inversión en *startups* ofrece una oportunidad atractiva para personas inversoras modestas que buscan diversificar sus carteras y participar en proyectos innovadores con alto potencial de crecimiento. Sin embargo, requiere un enfoque informado, estratégico y paciente.

A lo largo de este monográfico hemos analizado los principales aspectos que una persona inversora debe considerar antes de aventurarse en este mercado: desde la comprensión del ecosistema *startup* y sus diferentes fases, hasta los vehículos de inversión más accesibles y las estrategias para gestionar el riesgo. Entre las principales conclusiones a extraer destacan:

- | 01 | La inversión en *startups* es accesible:** existen vehículos como el *equity crowdfunding* o las redes de *business angels* que permiten participar con tickets relativamente pequeños.
- | 02 | La formación es clave:** antes de invertir, es fundamental adquirir conocimientos específicos sobre el funcionamiento de estas inversiones y el análisis de *startups*.
- | 03 | La diversificación reduce el riesgo:** dada la alta tasa de fracaso de las *startups*, es esencial diversificar las inversiones en varias empresas.
- | 04 | El capital humano es determinante:** el equipo fundador suele ser el factor más relevante para el éxito o fracaso de una *startup*.
- | 05 | El horizonte temporal es largo:** las inversiones en *startups* suelen requerir paciencia, con periodos de maduración de 5 a 10 años.
- | 06 | Las redes colectivas aportan valor añadido:** invertir a través de redes de *business angels* o plataformas especializadas proporciona acceso a mejor *dealflow*, conocimiento compartido y diversificación más eficiente.

También, el panorama de la inversión en *startups* muestra señales positivas de crecimiento, impulsado por una mayor accesibilidad al conocimiento y nuevas formas de inversión colectiva. Soto Ugalde destaca estos factores como claves para el futuro del sector: *“veo el futuro con optimismo en cuanto al tamaño global del mercado, por la democratización del conocimiento necesario para invertir con éxito y la proliferación de alternativas de inversión agrupada en startups, así como la implicación del sector público en modelos de coinversión o con iniciativas de facilitación de la inversión privada”*.

El ecosistema emprendedor español sigue madurando y ofrece cada vez más oportunidades para personas inversoras con diferentes perfiles y capacidades de inversión. Como señala Santana, *“actualmente recomiendo activamente la inversión como business angel, no solo por lo que puede suponer de aprendizaje, sino porque estás viendo innovaciones tanto tecnológicas, como de modelos de negocio o de formas de inversión. A mí me gusta decir que es como una ventana al mundo”*.

En definitiva, la inversión en *startups* puede ser una excelente adición a una cartera diversificada, siempre que se aborde con conocimiento, estrategia y disciplina. Las personas inversoras que sigan las recomendaciones de este monográfico estarán mejor preparadas para navegar con éxito por este apasionante mercado.

“Entender que este sector no es solo educativo, sino transformador, fue lo que me motivó a ser parte de este cambio”, concluye Bernal Alonso, resumiendo el espíritu emprendedor e innovador que caracteriza tanto a personas fundadoras como a personas inversoras en el ecosistema *startup*.



REFERENCIAS

- **AEBAN - Asociación Española de Business Angels. (2025)**. 'Informe Business Angels 2025 | La inversión en startups: actividad y tendencias'. Equipo de la red de business angels de IESE Business School - Universidad de Navarra.
- **COTEC (2024)**. 'Las primeras 1.000 empresas emergentes certificadas por ENISA'.
- **EY (2023)**. 'II Estudio de la rentabilidad de los fondos de capital privado en España 2022'. Spain Cap y Ernst & Young Servicios Corporativos, S.L.
- **Fundación Innovación Bankinter (2025)**. 'Informe anual de tendencias de inversión en Startups en España 2024', Observatorio del Ecosistema de Startups en España.
- **Informa (2022)**. 'Las empresas startup en España'





OFICINA NACIONAL DE EMPRENDIMIENTO

¡Regístrate en one.gob.es!