

□ ¿Cómo financiamos una start-up?



Para Globalfinanzia es un placer acompañar a emprendedores y empresas en sus retos de crecimiento.

Somos especialistas en la obtención y estructuración de **financiación pública y privada para pymes y start-ups**, desde las fases más iniciales del proyecto hasta etapas de crecimiento, internacionalización o consolidación.

Nuestro objetivo no consiste únicamente en conseguir dinero. Consiste en diseñar una **estrategia financiera adecuada para cada etapa**, combinando diferentes instrumentos y evitando que los socios fundadores se diluyan antes de tiempo.

Porque una start-up no necesita la misma financiación cuando está desarrollando su primer producto que cuando ya factura, contrata equipo, entra en nuevos mercados o prepara una ronda de inversión.

La pregunta correcta no es solamente:

¿Cuánto dinero necesita mi start-up?

También debemos preguntarnos:

- ¿Para qué necesita el dinero?
- ¿En qué momento debe solicitarlo?
- ¿Qué hitos conseguirá con esa financiación?
- ¿Puede asumir deuda?
- ¿Debe incorporar inversores?
- ¿Qué porcentaje de la empresa está dispuesta a ceder?
- ¿Existen ayudas o préstamos públicos compatibles?

- ¿Cómo afectará la operación al futuro de los fundadores?
-

□ ¿Qué es realmente una start-up?

Una start-up no es simplemente una empresa nueva.

Es una compañía creada para desarrollar un producto, servicio o modelo de negocio con capacidad de crecer rápidamente, normalmente en un entorno de innovación, digitalización e incertidumbre.

Entre sus principales características encontramos:

- Un modelo de negocio innovador.
- Capacidad de crecimiento y escalabilidad.
- Uso intensivo de tecnología o conocimiento.
- Posibilidad de acceder a mercados amplios.
- Necesidad de inversión durante sus primeras etapas.
- Elevado potencial de crecimiento.
- Incertidumbre sobre la velocidad de adopción del producto.
- Necesidad de validar el mercado antes de consolidarse.

Una pyme tradicional suele crecer de manera progresiva utilizando principalmente sus ventas y financiación bancaria.

Una start-up, en cambio, puede necesitar invertir de forma importante antes de alcanzar su volumen de ingresos previsto. Debe desarrollar tecnología, contratar talento, captar clientes, construir marca y validar su modelo mientras todavía está buscando el encaje definitivo entre producto y mercado.

Por eso su estrategia financiera debe estar cuidadosamente diseñada.

□ Las cinco etapas de una start-up

Cada etapa tiene objetivos, riesgos y necesidades financieras diferentes.

Etapas	Objetivo principal	Indicadores importantes	Financiación habitual
□ Idea y pre-seed	Convertir la idea en un proyecto	Equipo, problema, mercado y prototipo	Fundadores, entorno cercano, ayudas iniciales e incubadoras
□ Validación y seed	Demostrar que existe demanda	MVP, primeros clientes, usuarios y pilotos	Business angels, ayudas, préstamos participativos y ronda seed
□ Tracción	Consolidar ventas y modelo comercial	Facturación, recurrencia, margen y coste de captación	Financiación pública, deuda, venture capital y circulante
□ Escalado	Crecer de manera acelerada	MRR, ARR, EBITDA, expansión y contratación	Rondas de inversión, venture debt, préstamos y financiación institucional

Etapas	Objetivo principal	Indicadores importantes	Financiación habitual
□ Expansión	Entrar en nuevos mercados	Rentabilidad, internacionalización y cuota de mercado	Private equity, financiación bancaria, ICO, fondos e instrumentos internacionales

1. □ Etapa de idea o pre-seed

En esta primera fase se identifica un problema y se plantea una posible solución.

La empresa puede no estar constituida todavía o encontrarse desarrollando su primer prototipo.

Las principales necesidades suelen ser:

- Estudios de mercado.
- Desarrollo del concepto.
- Diseño del producto.
- Creación del equipo fundador.
- Constitución de la sociedad.
- Primeras pruebas técnicas.
- Desarrollo de un prototipo.
- Protección de la propiedad intelectual.

En esta etapa, la financiación suele proceder de:

- Aportaciones de los fundadores.
- Ahorros personales.
- Personas del entorno cercano.
- Incubadoras y aceleradoras.
- Premios de emprendimiento.
- Ayudas para la creación de empresas.

- Subvenciones vinculadas a innovación.
- Pequeñas inversiones de business angels.

La dificultad principal es que todavía no existe suficiente información para que una entidad financiera pueda analizar el proyecto de forma convencional.

Por eso, en esta fase, la calidad del equipo, la experiencia, la oportunidad de mercado y el compromiso de los fundadores son especialmente importantes.

2. □ Etapa de validación o seed

La start-up ya dispone de un producto mínimo viable y comienza a probarlo con clientes reales.

El objetivo es demostrar que la solución responde a una necesidad y que existe un mercado dispuesto a pagar por ella.

Algunos indicadores relevantes son:

- Primeros clientes.
- Usuarios activos.
- Pilotos comerciales.
- Cartas de interés.
- Contratos iniciales.
- Evolución de la facturación.
- Coste de adquisición de clientes.
- Retención y recurrencia.
- Margen bruto.
- Valor generado para el cliente.

En esta fase pueden aparecer nuevas fuentes de financiación:

- Business angels.
- Préstamos participativos.
- Ayudas públicas.

- Programas de innovación.
- Financiación de I+D+i.
- Rondas seed.
- Crowdfunding.
- Préstamos de socios.

Es un momento delicado para el Cap Table. Si la empresa realiza una ronda con una valoración demasiado baja, los fundadores pueden ceder un porcentaje excesivo antes de haber demostrado todo el potencial del proyecto.

3. Etapa de tracción

La start-up ya ha demostrado que existe demanda y comienza a generar ventas de forma recurrente.

El objetivo pasa de validar el producto a construir un sistema comercial repetible.

La empresa debe demostrar:

- Crecimiento sostenido de los ingresos.
- Capacidad de captar nuevos clientes.
- Retención.
- Recurrencia.
- Márgenes razonables.
- Control del gasto.
- Capacidad de contratación.
- Previsiones financieras coherentes.
- Un uso claro de la financiación solicitada.

En esta etapa se amplían notablemente las alternativas:

- Préstamos participativos.
- Financiación bancaria.
- Líneas ICO.

- Financiación para circulante.
- Factoring.
- Confirming.
- Venture debt.
- Fondos de capital riesgo.
- Ayudas a la innovación.
- Deducciones fiscales por I+D+i.
- Financiación para internacionalización.

La start-up empieza a ser financiable por sus datos, no solamente por su historia o por el potencial de su idea.

4. □ Etapa de escalado o scale-up

Una start-up entra en fase de escalado cuando ya ha validado su modelo y necesita recursos para crecer con rapidez.

Los fondos pueden destinarse a:

- Aumentar el equipo comercial.
- Contratar perfiles directivos.
- Desarrollar nuevas funcionalidades.
- Abrir nuevos canales.
- Aumentar capacidad tecnológica.
- Entrar en nuevos territorios.
- Financiar campañas de captación.
- Realizar adquisiciones.
- Reforzar el circulante.
- Mejorar procesos internos.

En esta etapa, el crecimiento debe ir acompañado de control financiero.

Crecer sin medir la rentabilidad por cliente, el consumo mensual de caja o las necesidades de circulante puede generar tensiones importantes, incluso cuando la facturación aumenta.

Los principales indicadores suelen ser:

- Ingresos recurrentes mensuales y anuales.
 - Margen bruto.
 - Coste de adquisición de clientes.
 - Valor de vida del cliente.
 - Churn o tasa de abandono.
 - Burn rate.
 - Runway.
 - EBITDA.
 - Conversión comercial.
 - Productividad por empleado.
-

5. □ Etapa de expansión y consolidación

La compañía ya dispone de un modelo probado y busca consolidarse o crecer internacionalmente.

En esta fase pueden plantearse:

- Expansión a otros países.
- Adquisición de competidores.
- Apertura de filiales.
- Desarrollo de nuevas líneas de negocio.
- Profesionalización del equipo directivo.
- Financiación de grandes contratos.
- Entrada de fondos de private equity.
- Reestructuración del accionariado.
- Compra o venta parcial de participaciones.

La estructura financiera se vuelve más compleja y puede combinar:

- Capital.
- Deuda bancaria.

- Financiación pública.
 - Préstamos participativos.
 - Financiación internacional.
 - Avaes.
 - Fondos especializados.
 - Financiación vinculada a contratos.
 - Instrumentos para circulante.
-

□ ¿Cómo conseguir que una start-up sea financiable?

Tener una buena idea no garantiza la obtención de financiación.

Una empresa financiable es aquella que permite entender claramente:

1. Qué problema resuelve.
 2. Quién es su cliente.
 3. Cómo genera ingresos.
 4. Qué ventaja tiene frente a sus competidores.
 5. Cuánto dinero necesita.
 6. Para qué utilizará la financiación.
 7. Qué hitos conseguirá.
 8. Cómo devolverá el dinero o generará valor para el inversor.
-

□ Un equipo preparado

Los financiadores analizan si el equipo dispone de conocimientos técnicos, comerciales y financieros suficientes.

No siempre es necesario que todas las funciones estén cubiertas desde el principio, pero sí debe existir una visión clara sobre cómo se incorporarán los perfiles necesarios.

Un equipo fundador equilibrado transmite más seguridad que un proyecto dependiente exclusivamente de una persona.

□ **Un modelo de negocio comprensible**

Debe quedar perfectamente explicado:

- Qué vende la empresa.
- Quién paga.
- Cuánto paga.
- Con qué frecuencia.
- Qué margen genera.
- Cómo se capta al cliente.
- Cuánto cuesta captarlo.
- Cuánto tiempo permanece.
- Cómo puede crecer el negocio.

Si un financiador no entiende cómo gana dinero la empresa, difícilmente aprobará la operación.

□ **Tracción demostrable**

La tracción puede presentarse mediante:

- Facturación.
- Clientes.
- Usuarios activos.
- Contratos.
- Suscripciones.

- Pedidos.
- Pilotos.
- Patentes.
- Acuerdos de distribución.
- Cartas de interés.
- Crecimiento mensual.
- Tasa de retención.

No todas las start-ups deben tener grandes ventas para conseguir financiación, pero sí necesitan demostrar avances verificables.

□ Una necesidad financiera concreta

Pedir “500.000 euros para crecer” es demasiado genérico.

Una solicitud profesional debe explicar cómo se distribuirá el dinero:

Necesidad	Importe orientativo
Desarrollo tecnológico	160.000 €
Contratación de equipo	120.000 €
Marketing y ventas	90.000 €
Internacionalización	60.000 €
Equipamiento e infraestructura	30.000 €
Circulante y contingencias	40.000 €
Necesidad total	500.000 €

Cada partida debe estar relacionada con un objetivo, un calendario y unos resultados esperados.

□ Previsiones financieras realistas

Las previsiones deben incluir:

- Cuenta de resultados.
- Balance.
- Tesorería.
- Inversiones.
- Necesidades de circulante.
- Escenarios alternativos.
- Evolución de plantilla.
- Punto de equilibrio.
- Capacidad de devolución.

Un error habitual es presentar un escenario excesivamente optimista sin justificar cómo se conseguirán las ventas.

Los números deben contar la misma historia que el plan de negocio.

□ Diferentes fuentes de financiación para una start-up

No existe una única solución. La estrategia más eficiente suele combinar varios instrumentos.

Fuente	¿Debe devolverse?	¿Exige garantías?	¿Provoca dilución?	Etapas habituales
Aportación de fundadores	No	No	No	Idea y pre-seed

Fuente	¿Debe devolverse?	¿Exige garantías?	¿Provoca dilución?	Etapas habituales
Subvenciones	No, si se cumplen las condiciones	No	No	Todas, según convocatoria
Préstamo participativo	Sí	Generalmente no	No	Seed, tracción y crecimiento
Préstamo bancario	Sí	Puede exigirlos	No	Empresas con ingresos
Línea ICO	Sí	Según entidad financiera	No	Inversión, actividad y liquidez
Business angel	No	No	Sí	Pre-seed y seed
Venture capital	No	No	Sí	Tracción y escalado
Venture debt	Sí	Variable	Nula o limitada	Crecimiento
Crowdequity	No	No	Sí	Seed y crecimiento
Crowdlending	Sí	Según operación	No	Empresas con capacidad de pago
Factoring	Anticipo de facturas	Vinculado a clientes	No	Empresas con ventas B2B
Confirming	Financiación de pagos	Según análisis	No	Empresas con proveedores
Revenue-based financing	Se devuelve según ingresos	Normalmente no	Habitualmente no	Negocios con ingresos recurrentes

☐☐ Financiación pública para start-ups

La financiación pública puede ser una herramienta muy valiosa, pero cada instrumento responde a una finalidad diferente.

Préstamos participativos

Son especialmente interesantes para empresas innovadoras que necesitan reforzar sus fondos sin incorporar nuevos socios.

La financiación participativa de ENISA se sitúa actualmente entre **25.000 y 1.500.000 euros**, sin garantías reales o personales, con carácter general hasta siete años de amortización y hasta dos años de carencia de principal.

Para acceder, la empresa debe presentar un proyecto viable, innovador, con ventajas competitivas y fondos propios que, como mínimo, iguallen la cantidad solicitada. [Consultar las condiciones oficiales de ENISA.](#)

Financiación para I+D+i

Las empresas que desarrollan tecnología, nuevos productos o mejoras significativas pueden acceder a programas gestionados por organismos como CDTI.

Los proyectos de I+D deben demostrar un reto tecnológico, un presupuesto coherente y capacidad técnica para ejecutar el desarrollo. [Consultar los instrumentos de financiación de CDTI.](#)

Líneas ICO

La Línea ICO Empresas y Emprendedores puede financiar proyectos de inversión, actividades empresariales,

digitalización, liquidez y gastos.

En 2026 se comercializa a través de entidades financieras y permite diferentes modalidades, como préstamo, leasing, renting o línea de crédito, con plazos de entre uno y veinte años y hasta tres años de carencia de principal. La entidad bancaria continúa analizando el riesgo y decide la aprobación. [Consultar la Línea ICO Empresas y Emprendedores](#).

Subvenciones

Las subvenciones pueden financiar ámbitos como:

- Digitalización.
- Innovación.
- I+D.
- Contratación.
- Sostenibilidad.
- Internacionalización.
- Industria.
- Cultura.
- Audiovisual.
- Videojuegos.
- Emprendimiento femenino.
- Economía circular.

No obstante, una subvención no debe considerarse dinero garantizado. Exige elegibilidad, documentación, ejecución y justificación.

Además, muchas ayudas se cobran después de realizar parte del gasto, por lo que la empresa puede necesitar financiación puente.

□ Business angels y capital riesgo

Los inversores privados aportan capital a cambio de una participación en la empresa.

Además del dinero, pueden aportar:

- Experiencia.
- Contactos.
- Acceso a clientes.
- Conocimiento sectorial.
- Apoyo en nuevas rondas.
- Profesionalización.
- Credibilidad ante el mercado.

La desventaja es la dilución.

Cada ronda reduce el porcentaje de los socios existentes. Por eso es fundamental negociar correctamente:

- La valoración.
- El porcentaje cedido.
- Los derechos políticos.
- Las preferencias de liquidación.
- Las cláusulas antidilución.
- Los derechos de acompañamiento.
- Las condiciones de salida.
- Los posibles vetos.
- La composición del consejo.

No siempre el inversor que ofrece más dinero es el más adecuado.

□ ¿Cómo financiar una start-up sin diluir el Cap Table?

Evitar completamente la dilución no siempre es posible ni necesariamente conveniente.

Un buen inversor puede acelerar el crecimiento y aportar mucho más que capital. El objetivo debe ser **evitar una dilución prematura, excesiva o innecesaria**.

1. Utilizar capital propio para alcanzar los primeros hitos

Si los fundadores pueden financiar el prototipo o las primeras pruebas, podrán negociar una futura ronda con mayor valoración.

Pero tampoco es recomendable arriesgar todo el patrimonio personal sin establecer límites.

2. Combinar subvenciones y préstamos participativos

Las ayudas y la financiación participativa pueden permitir a la empresa alcanzar nuevos hitos sin ceder acciones.

Por ejemplo:

- Terminar el producto.
- Conseguir los primeros clientes.

- Aumentar la facturación.
- Registrar propiedad intelectual.
- Contratar equipo.
- Preparar la internacionalización.

Al mejorar sus métricas, la start-up puede negociar una futura ronda desde una posición más sólida.

3. Utilizar deuda solamente cuando existe capacidad para devolverla

La financiación no dilutiva debe devolverse.

No es una buena solución para una empresa sin ingresos, sin fondos propios y sin visibilidad sobre su tesorería.

La deuda tiene sentido cuando ayuda a financiar un crecimiento razonablemente previsible.

4. Retrasar la ronda hasta alcanzar un hito relevante

La valoración de una start-up puede cambiar significativamente después de:

- Lanzar el producto.
- Firmar un contrato importante.
- Alcanzar determinados ingresos.
- Conseguir una homologación.
- Completar un desarrollo tecnológico.
- Entrar en un nuevo mercado.
- Demostrar recurrencia.

Alcanzar esos hitos con financiación no dilutiva puede reducir el porcentaje que será necesario ceder posteriormente.

5. Planificar varias etapas financieras

No debe solicitarse hoy toda la financiación que la empresa podría necesitar durante los próximos cinco años.

Es más eficiente estructurar el recorrido:

1. Financiación para validar.
2. Financiación para conseguir tracción.
3. Financiación para escalar.
4. Capital para acelerar.
5. Financiación para internacionalizar.

Cada operación debe conducir a un hito que mejore las condiciones de la siguiente.

□ Ejemplo práctico de dilución

Imaginemos una start-up valorada en un millón de euros antes de una ronda.

Si necesita captar 500.000 euros mediante capital:

- Valoración pre-money: 1.000.000 €.
- Inversión: 500.000 €.
- Valoración post-money: 1.500.000 €.

- Participación del nuevo inversor: 33,33 %.
- Participación conjunta de los fundadores: 66,67 %.

Ahora imaginemos que la empresa consigue financiación no dilutiva para terminar el producto, incrementar las ventas y alcanzar una valoración de cuatro millones antes de esa misma ronda:

- Valoración pre-money: 4.000.000 €.
- Inversión: 500.000 €.
- Valoración post-money: 4.500.000 €.
- Participación del nuevo inversor: 11,11 %.
- Participación conjunta de los fundadores: 88,89 %.

Es un ejemplo simplificado, pero demuestra la importancia del momento elegido para ampliar capital.

La financiación no dilutiva no elimina el riesgo ni sustituye al capital en todos los casos. Su utilidad consiste en ayudar a la empresa a llegar más lejos antes de negociar una ronda.

□ Ejemplo de estrategia financiera combinada

Una start-up tecnológica necesita 600.000 euros para desarrollar su producto, contratar equipo y acelerar su comercialización.

Una posible estructura –siempre sujeta a elegibilidad y análisis– podría ser:

Fuente	Importe	Dilución
Subvención o ayuda de I+D	150.000 €	No
Préstamo participativo	200.000 €	No

Fuente	Importe	Dilución
Financiación bancaria o circulante	100.000 €	No
Ronda con inversores	150.000 €	Sí
Total	600.000 €	Dilución limitada a 150.000 €

En lugar de captar los 600.000 euros mediante capital, la empresa solo cedería participaciones por una cuarta parte de la necesidad total.

La estructura definitiva dependerá de los fondos propios, la facturación, el sector, la capacidad de devolución y la compatibilidad entre instrumentos.

⚠️ Diez errores habituales al buscar financiación

1. Pedir financiación cuando la tesorería ya está agotada.
 2. No saber exactamente cuánto dinero se necesita.
 3. Solicitar financiación sin explicar su destino.
 4. Confundir una buena idea con un negocio financiable.
 5. Presentar previsiones excesivamente optimistas.
 6. No tener las cuentas actualizadas.
 7. Desconocer el burn rate y el runway.
 8. Ceder demasiado capital en las primeras rondas.
 9. No revisar las cláusulas del pacto de socios.
 10. Intentar financiar todas las necesidades con un único instrumento.
-

□ Documentación necesaria

Para preparar una operación de financiación es recomendable disponer de:

- Presentación corporativa.
- Plan de negocio.
- Resumen ejecutivo.
- Memoria del proyecto.
- Currículum del equipo.
- Cuentas anuales.
- Balance actualizado.
- Cuenta de resultados.
- Plan de tesorería.
- Previsiones financieras.
- Detalle de inversiones.
- Estructura societaria.
- Cap Table.
- Información sobre rondas anteriores.
- Contratos y acuerdos comerciales.
- Métricas de ventas y clientes.
- Información sobre propiedad intelectual.
- Certificados tributarios.
- Documentación de Seguridad Social.
- Escrituras y poderes.
- Justificación de fondos propios.

La documentación debe ser coherente. El plan comercial, el presupuesto, las previsiones y la solicitud de financiación tienen que explicar la misma historia.

□ ¿Cómo trabajamos desde Globalfinanzia?

En Globalfinanzia diseñamos un itinerario financiero adaptado a cada compañía.

1. Diagnóstico

Analizamos:

- Etapa de la start-up.
- Modelo de negocio.
- Necesidad financiera.
- Fondos propios.
- Endeudamiento.
- Facturación.
- Cap Table.
- Capacidad de devolución.
- Grado de innovación.
- Previsiones de crecimiento.

2. Definición de la estrategia

Seleccionamos la combinación más adecuada entre:

- Subvenciones.
- Préstamos participativos.
- Financiación bancaria.
- Financiación de circulante.
- Líneas públicas.
- Business angels.
- Venture capital.
- Venture debt.
- Incentivos fiscales.
- Financiación internacional.

3. Preparación del expediente

Trabajamos la memoria, el plan de negocio, las previsiones financieras y la documentación necesaria.

4. Presentación y negociación

Acompañamos a la start-up durante el proceso de análisis, resolución de dudas y negociación de las condiciones.

5. Seguimiento

La estrategia financiera no termina al obtener una operación.

Revisamos la evolución de la empresa y preparamos con tiempo la siguiente etapa.

□ Nuestra visión

El peor momento para solicitar financiación es cuando la empresa ya no tiene liquidez.

Una buena estrategia debe comenzar meses antes de que aparezca la necesidad urgente.

La start-up debe saber:

- Cuánto dinero necesitará.
- En qué momento.
- Para alcanzar qué objetivos.
- Qué instrumento utilizará.
- Qué coste tendrá.
- Cuánta dilución está dispuesta a asumir.
- Cuál será la siguiente etapa.

Financiar una start-up no significa buscar una única ayuda, un banco o un inversor.

Significa construir una estructura equilibrada que permita crecer, proteger el proyecto y mantener capacidad de decisión.

❑ ¿Buscas financiación para tu start-up?

En Globalfinanzia acompañamos a emprendedores desde las primeras etapas hasta la expansión y consolidación de sus compañías.

Diseñamos estrategias de financiación pública y privada, preparamos la documentación y buscamos la combinación más adecuada para cada proyecto, con especial atención a la **financiación no dilutiva y a la protección de los socios fundadores**.

❑ Explícanos tu proyecto.

❑ **globalfinanzia.es**

#Globalfinanzia #FinanciacionStartups #Startups
#Emprendimiento #FinanciacionEmpresarial #FinanciacionPublica
#FinanciacionPrivada #CapitalRiesgo #BusinessAngels
#PrestamoParticipativo #Innovacion #Pymes #Scaleup
#VentureCapital #CapTable #FinanciacionNoDilutiva