

Breve Análisis de la Financiación de los startups españoles Frente al COVID-19: Actualidad y Perspectivas Futuras

Ting'e Jin

Estudiante de master

en Estudios de los Países Hispanohablantes

School of Foreign Studies

University of International Business and Economics

Beijing, China

Resumen: Durante el año 2020, el control y la prevención del COVID-19 ha sido una prioridad indudable en España. Con el brote del virus a finales de enero y el confinamiento consiguiente, muchos sectores de la economía nacional se ven afectados. Para los startups, altamente dependientes de la financiación, la captación de los recursos financieros se ha convertido en una preocupación principal. Dado que la obtención del capital de los startups españoles frente a la epidemia es una temática relativamente nueva y que los estudios al respecto todavía son escasos, el presente trabajo, apoyándose en noticias, encuestas y datos de múltiples fuentes, aboga por echar una mirada retrospectiva a la financiación de estas empresas bajo la crisis del coronavirus y dar luz a las características de dichas actividades. En el estudio se analiza tanto el curso general de este proceso como la composición de los fondos conseguidos, teniendo en consideración distintas fases de desarrollo de los startups, una variedad de vías de financiación de las cuales proviene el capital, así como los sectores en que se encuentran estas empresas. Para terminar, se pretende formar unas perspectivas sobre la financiación futura de las empresas antedichas.

Palabras Claves: startups españoles; financiación; COVID-19

Introducción

Los startups se consideran como organizaciones temporales que, en un entorno de extrema incertidumbre, a fin de encontrar un modelo de negocio repetible y rentable, operan en sectores de alta tecnología y muestran un comportamiento abiertamente proclive a la innovación (Blank y Dorf, 2012; Ries, 2011; Jordá, 2011). En los últimos años, los startups se han convertido en un actor relevante en el entorno empresarial internacional. En el caso de España, en función de un informe elaborado por MWCcapital Barcelona, en 2018 el número de los startups experimentó un ascenso del 26%, llegando al 4.115. Durante años, los startups españoles han demostrado su capacidad de crear oportunidades de trabajo, así como de promover el desarrollo económico.

Entre los múltiples determinantes del éxito de los startups, se destaca el acceso a los recursos financieros. En 2020, con la crisis sanitaria provocada por el coronavirus y la recesión económica consiguiente, la financiación de los startups se ha vuelto aún más difícil, pese a unos casos excepcionales que han logrado adaptarse al cambio drástico de la demanda.

Hasta el momento, los estudios sobre la financiación de los startups españoles todavía son escasos. Algunos de ellos han dado prioridad a su mecanismo de financiación analizando las vías de financiación más apropiadas para cada fase del ciclo de vida de estas empresas, mientras otros han concedido importancia al panorama actual y las deficiencias de este proceso. A la vez, hay académicos que han puesto énfasis en fuentes de capital específicas como Venture capital y Ángeles inversores. Debido a que el estallido de la epidemia es un acontecimiento reciente, su impacto sobre el acceso al capital de los startups españoles es un tema relativamente nuevo.

El objetivo del presente trabajo consiste en analizar los rasgos de la financiación de los startups españoles bajo la crisis del COVID-19 y sus perspectivas de cara al futuro. Para ello, se aplican noticias, encuestas realizadas por varias organizaciones, así como datos de varias fuentes teniendo en consideración la tendencia general de las rondas, distintas fases de desarrollo, una variedad de vías de financiación y los sectores en que se hallan estas empresas.

El trabajo permite sacar varias conclusiones: Ante todo, a pesar de la intervención de otros factores como la carencia de startups maduras capaces de levantar rondas de gran escala, la financiación de los startups españoles se ve afectada por la epidemia, lo cual se refleja tanto en el aplazamiento o fracaso de las rondas levantadas como en la contracción de los fondos recibidos. Concretamente, las inversiones dirigidas a estas empresas presentan los siguientes rasgos: mayor concentración en las primeras etapas del ciclo de vida de la empresa, papel predominante del capital proveniente del sector privado, en especial del Venture capital, mayor ponderación del Corporate y el Crowdfunding, carencia del apoyo financiero público, preferencia sobre sectores de salud y los que ofrecen soluciones digitales, así como alejamiento de sectores de turismo y actividades inmobiliarias. En cuanto a las expectativas futuras, se opina que la obtención de los recursos financieros será más difícil y se insta a que el Estado preste más ayudas financieras exclusivas para los startups. A la vez, se aconseja a los startups que reduzcan los gastos innecesarios y que se aprovechen plenamente de los nuevos nichos de mercado.

Marco Teórico

Como unidad mínima del emprendimiento, el éxito de los startups depende del ecosistema de emprendimiento, que consiste en un conjunto de elementos individuales que, al ser apropiadamente combinados y apoyados, conforman un entorno óptimo para la innovación (Isenberg, 2010). Arenal et al. (2018) ha sintetizado dicho ecosistema en seis determinantes cruciales sobre la base de los modelos propuestos por Babson College y la OCDE: soporte y tecnología, capital humano, políticas, capital, mercados y cultura. Entre ellos, el acceso al capital, de acuerdo con un informe del GEM España, ha sido considerado por los expertos entrevistados como uno de los dos mayores obstáculos de la actividad emprendedora en el periodo 2006-2019.

Hasta la actualidad, existe un número muy limitado de trabajos sobre la financiación de los startups españoles. Algunos han hecho hincapié en el mecanismo de financiación de los startups, que es muy distinto del patrón tradicional debido a la

particularidad de las empresas de esta categoría. Por ejemplo, Olmos (2014) ha realizado un estudio exhaustivo sobre las vías de financiación de los startups españoles, que varían según las fases de desarrollo desde las 4Fs (founders, family, friends and fools), Ángeles inversores, aceleradoras e incubadoras, capital riesgo (Venture capital y Private equity), Crowdfunding, préstamos convertibles y participados, Family offices, financiación fuera de España hasta el Mercado Alternativo Bursátil Español y el Mercado Alternativo de Renta Fija.

Al mismo tiempo, otros han prestado atención al panorama actual, así como las deficiencias del proceso de financiación. Santos (2018) ha extraído la conclusión de que, en la Unión Europea, España se destaca en la inversión existente de Ángeles inversores, que es la alternativa a que han acudido la mayoría de los startups españoles, mientras se alza como uno de los destinos preferidos del Venture capital en el bloque, situación que se reforzará con el Brexit. Hoyos y Saiz (2014) ha señalado tres problemas que han obstaculizado la obtención de los fondos por parte de los startups: la asimetría de información entre startups y entidades financieras, carencia de las plataformas que sirvan como puntos de encuentro entre emprendedores e inversores, así como escasez del estímulo por parte del estado.

Aparte de ello, hay investigadores que han puesto su enfoque en una de las fuentes antedichas. Por ejemplo, Zudaire y Alférez (2018) con su investigación ha llegado a la conclusión de que en España el Venture capital ha experimentado un desarrollo rápido en los últimos años convirtiéndose en una opción de financiación sólida de los startups del país.

Metodología

Con el fin de perfilar la financiación de los startups españoles bajo el impacto del coronavirus, en este trabajo se han incorporado noticias de fuentes variadas, encuestas realizadas por el Observatorio de Emprendimiento de España y el Observatorio de Startups de la Fundación Innovación Bankinter, así como datos a nivel empresarial recopilados tanto por la última entidad en base a información de operaciones publicada en Deaflow.es, El Referente, Startupexplore, entre otras plataformas como por Atómico, empresa de capital riesgo británica, teniendo en consideración la tendencia general de las inversiones recibidas, las fases de desarrollo en que se encuentran los startups, distintas fuentes de capital, así como los sectores a que pertenecen estas empresas.

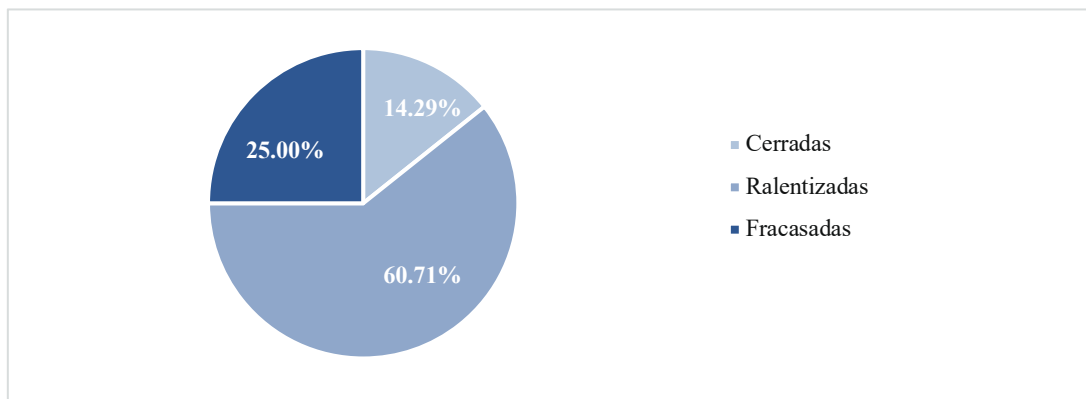
Análisis de los Resultados y Desarrollo

(1) Tendencia General de la Financiación

El brote del coronavirus en España a finales de enero de 2020 y las medidas de confinamiento que siguieron han asestado un duro golpe sobre la economía española, con la OCDE pronosticando en diciembre de 2020 que el país sufriría una recesión histórica equivalente al 11,6% de su PIB (Casado, 2020). Bajo la crisis económica traída por la epidemia, el proceso de financiación de los startups españoles se ve gravemente afectado.

Durante la segunda y tercera semana del pasado abril, la Fundación Innovación Bankinter lanzó una encuesta entre 93 startups españoles. Entre ellas un 38,55% son del modelo bootstrap (autofinanciación), un 14,55% han levantado financiación pre-semilla (menos de 100.000 euros), un 37,55% han iniciado rondas de fase semilla (entre 100.000 y 1.000.000 euros) y un 9,63% han emprendido financiación por un valor de más de 1 millón de euros, lo cual en gran medida coincide con la realidad de los startups españoles en cuanto a fases de desarrollo. El gráfico 1 muestra que entre los emprendedores que han iniciado rondas de financiación, solo un 14,29% han conseguido cerrar la ronda como se había planeado, mientras que en el caso del 60,71% de este grupo, la ronda se ha ralentizado. El resto de ellos finalmente no han logrado cerrar la ronda.

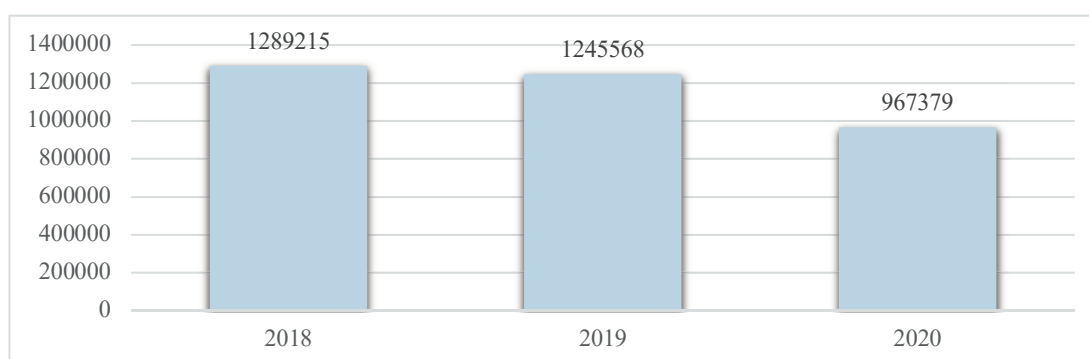
Gráfico 1 Situación de las rondas de financiación levantadas



Fuente: Elaboración propia

Respecto al volumen de los fondos recibidos de facto por los startups españoles en 2020, como indica el gráfico 2, elaborado sobre la base de las estadísticas proporcionadas por la entidad antedicha, la totalidad de las inversiones que obtuvieron estas empresas fue de 967.379.399 euros, lo cual supone una caída de más de 20% en comparación con 2018 y 2019, cuando las cifras quedaron en unos 1.200 millones de euros.

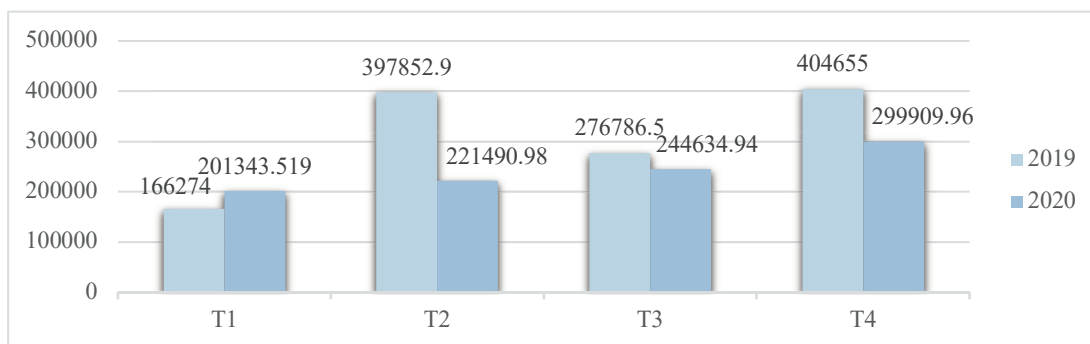
Gráfico 2. Volumen de inversiones recibidas 2018-2020 (mil euros)



Fuente: Elaboración propia

En cuanto a los datos trimestrales, de acuerdo con el gráfico 3, los resultados del año 2020 han sido menos satisfactorios que los del año anterior, excepto el de la primera estación. Sin embargo, con la lupa puesta en este periodo, se da cuenta de que casi el 75% de los fondos inyectados corresponden a febrero (144.784 mil euros), mientras que en marzo la cifra experimentó un descenso drástico hasta unos 14.539 mil euros, lo cual en cierto sentido se debe al hecho de que fue en dicho mes cuando la sociedad española empezó a tener como su prioridad el control de la epidemia después de la declaración de la OMS de pandemia mundial (11 de marzo) y el comienzo del Estado de Alarma (15 de marzo).

Gráfico 3 Fondos recibidos por trimestres 2019-2020 (mil euros)



Fuente: Elaboración propia

Poniendo el foco en toda Europa, según el informe State of European Tech 2020 publicado por Atomico, una compañía de capital riesgo británica, en 2019 España se encontró en el séptimo puesto en el ranking de los países europeos con más inversiones en los startups, cuando en 2020 pasó a ser el noveno. Mientras que países como Francia, Suecia, Finlandia e Irlanda logró acceder a más recursos financieros a pesar del impacto negativo de la crisis sanitaria, España parece haber sido el país más azotado entre los TOP 10, con un desplome del 56% de acuerdo con las estadísticas ofrecidas por la entidad.

Tabla 1 Los 10 países europeos con más inversiones en los startups 2019-2020

2019			2020		
Ranking	País	Volumen (millones de euros)	Ranking	País	Volumen (millones de euros)
1	Reino Unido	13.210	1	Reino Unido	12.540 (↓)
2	Alemania	6.877	2	Alemania	5.375 (↓)
3	Francia	4.818	3	Francia	5.199 (↑)
4	Suecia	3.030	4	Suecia	3.301 (↑)
5	Suiza	1.662	5	Holanda	1.351 (↓)
6	Holanda	1.520	6	Suiza	1.280 (↓)
7	España	1.457	7	Finlandia	1.211 (↑)
8	Finlandia	982	8	Irlanda	680 (↑)
9	Italia	576	9	España	636 (↓)
10	Irlanda	541	10	Italia	447 (↓)

Fuente: Elaboración propia

Sin embargo, cabe subrayar que el verdadero impacto que ha dejado el COVID-19 sobre la obtención del capital podría ser menos que el que se deduce a partir del volumen de las inversiones recibidas, ya que existen otros factores que también han contribuido al descenso, entre los cuales se destaca el hecho de que en España la cantidad de los startups en fase avanzada capaces de realizar rondas de gran escala todavía es muy limitada y que una parte de estas empresas ya levantaron el capital el año anterior (Gispert, 2020).

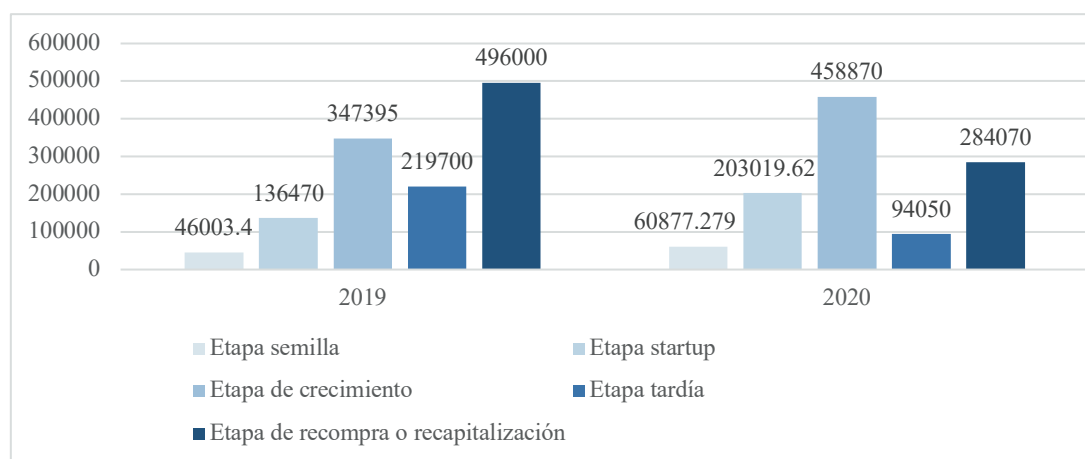
(2) Financiación por fases de desarrollo

Apoyándose en el criterio de Cardullo (1999), Ferrando (2015) ha dividido el ciclo de vida de un startup en cinco fases diferentes de forma cronológica: etapa semilla, etapa startup, etapa de crecimiento, etapa tardía y etapa de recompra o

recapitalización. Pasando de un periodo al otro, una empresa startup se va desarrollando y avanza hacia un mayor grado de madurez. Los estándares aplicados por la Fundación Innovación Bankinter al clasificar las rondas de financiación levantadas en gran medida coinciden con el criterio de los dos académicos arriba mencionados, con las actividades de financiación divididas en cinco categorías según el volumen del capital: pre-semilla/semilla (menos de 1 millón de euros), serie A (1-5 millones de euros), serie B (5-20 millones de euros), serie C (20-50 millones de euros) y crecimiento (más de 50 millones de euros).

El gráfico 4 ilustra el valor de las operaciones de financiación por diferentes fases de desarrollo en 2019 y 2020, lo cual implica un cambio estructural de las inversiones captadas frente a la pandemia. En 2019, las rondas para la etapa de recompra o recapitalización fueron las que habían hecho la mayor aportación a la totalidad, mientras que en 2020, fueron las correspondientes a la etapa de crecimiento que habían tenido un papel predominante. Aparte de ello, en comparación con el año anterior, la proporción del capital de etapa semilla, etapa startup y etapa de crecimiento ha crecido cuando el peso de las rondas de etapa tardía y etapa de recompra o recapitalización se ha contraído, lo cual hace patente la mayor preferencia de los inversores sobre las empresas startups que se encuentran en las primeras etapas de su ciclo de vida.

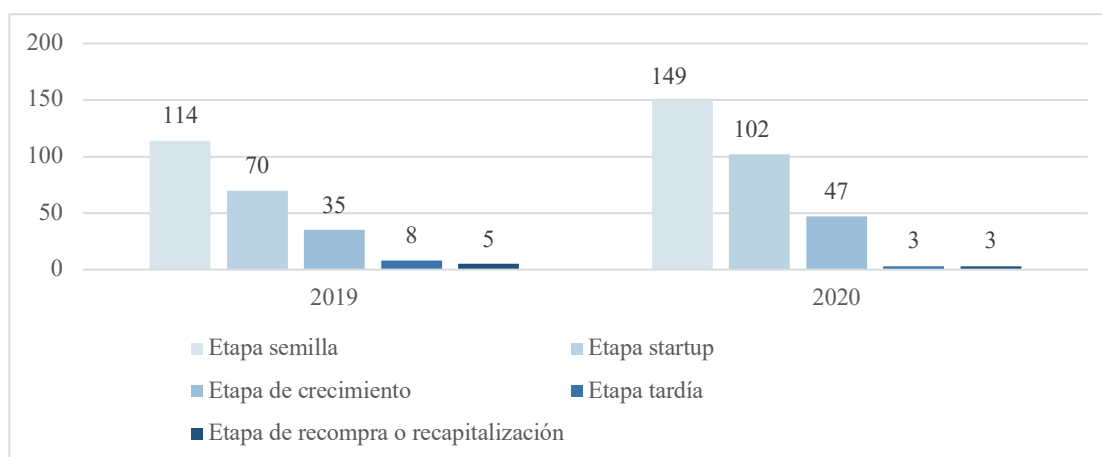
Gráfico 4 Valor de las operaciones de financiación 2019-2020
(por fases de desarrollo, mil euros)



Fuente: Elaboración propia

Esta mayor importancia prestada a los startups que quedan en las fases iniciales también se refleja en la cantidad de las operaciones cerradas. Como indica el gráfico 5, aunque en ambos años se observa una concentración de los fondos en las etapas incipientes, en 2020 el número de las operaciones para la etapa semilla, etapa startup y etapa de crecimiento ha experimentado un incremento de más del 30%. En contrapartida, la cantidad de las rondas de mayor tamaño ha descendido a un nivel aun más bajo.

Gráfico 5 Número de las operaciones de financiación 2019-2020
(por fases de desarrollo)



Fuente: Elaboración propia

(3) Financiación por fuentes de capital

En lo que se refiere a las vías de financiación, en el gráfico 6 se presentan las cinco fuentes de mayor importancia para los startups durante 2019 y 2020, en las que están incluidos cuatro vías del sector privado (venture capital, crowdfunding, private equity y corporate) y las del sector público. Abajo se presenta una tabla en que se aclaran la esencia y las características de las cuatro vías de la financiación privada haciendo referencia a las definiciones realizadas por Torres (2015), Cárdenas (2018) y García (2019) en sus trabajos.

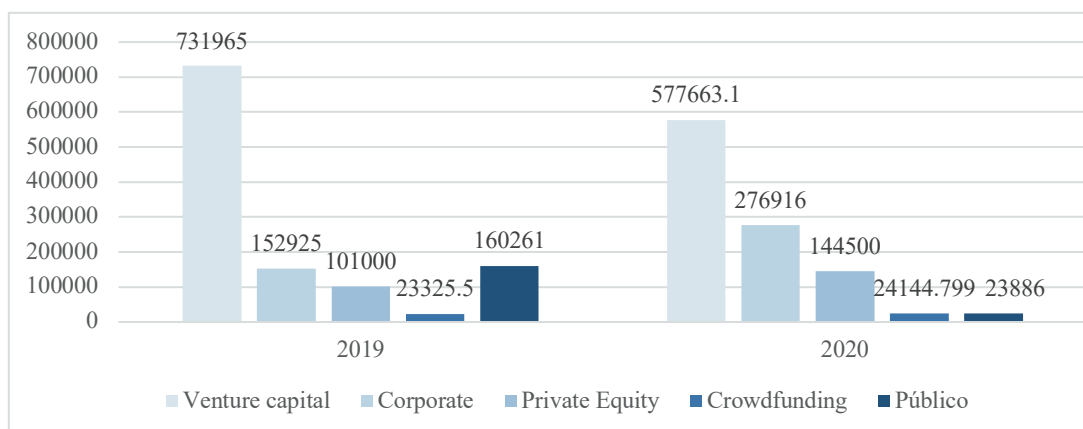
Tabla 2 Definiciones de cuatro vías de financiación privada

Fuente	Definición
Venture Capital	Operación financiera a través de la que se aporta fondos a una empresa de alto potencial de crecimiento y elevado nivel de riesgo con motivo de conseguir cierta participación en la empresa, que se vendrá en el futuro a cambio del retorno.
Private Equity	Igual que el Venture Capital, el Private Equity también invierte en los startups a fin de lograr una participación temporal. La diferencia consiste en que mientras el Venture Capital se concentra en las fases de introducción o crecimiento, el Private Equity mayoritariamente se dedica a los startups maduras, que se encuentran en la etapa de consolidación.
Corporate (Capital Emprendedor Corporativo)	El Capital Emprendedor Corporativo son las inversiones destinadas por las grandes empresas que pretenden innovar hacia los startups estrechamente relacionadas con los mercados adyacentes a la propia industria de las primeras, con el fin de reducir la estructura de costos y aumentar la rentabilidad del negocio.
Crowdfunding	El Crowdfunding consiste en la financiación colectiva en un proyecto, a través de la cual muchas personas invierten pequeñas cantidades en una empresa a que esta pueda desarrollar cierto producto o servicio.

Fuente: Elaboración Propia

Como indican las estadísticas, en primer lugar, en comparación con el sector privado, la magnitud de los fondos proporcionados por el sector público resulta bastante reducida. Además, en 2020 se ha vuelto aun más diminuto el apoyo financiero ofrecido por este sector a los startups españoles. En segundo, entre las fuentes del sector privado, se nota el preponderante del Venture capital, lo que coincide con el estudio de Zudaire y Alférez (2018). También hay que notar que, Corporate, Private equity así como Crowdfunding ha hecho mayor contribución a la financiación de los startups españoles que el año anterior.

Gráfico 6 Volumen de inversiones recibidas 2019 y 2020
(por vías de financiación, mil euros)



Fuente: Elaboración propia

(4) Financiación por sectores de los startups

La epidemia y las medidas de confinamiento implementadas han provocado una transformación de la demanda de los consumidores. Dado esto, puede ocurrir que cuando algunos startups padezcan el impacto negativo de la crisis, otras salgan reforzadas de la situación gracias a su capacidad de adaptarse rápidamente a las nuevas necesidades de la gente.

En la tabla 2 se han listado los diez sectores que han atraído más inversiones hacia los startups en 2019 y en 2020. Frente al COVID-19, el sector de movilidad y el de turismo quedan impactados negativamente, principalmente debido a las restricciones de viaje. Las inversiones destinadas al sector de movilidad han disminuido en un 35%. Aún así, sigue siendo un destino preferido de las inversiones ocupando el primer puesto del ranking, parcialmente porque según la clasificación de la Fundación, en este sector también figuran empresas que se dedican al envío de pedidos o paquetes como Glovo y Paack, cuyas actividades no se ven afectadas o incluso se benefician de las nuevas circunstancias. En el caso del sector turístico, la financiación ha sido una tarea mucho más dura, con su ubicación en el listado pasando del tercer lugar en 2019 al séptimo en 2020. Otro sector gravemente afectado por el nuevo panorama bajo la epidemia ha sido el inmobiliario. En 2019 ocupó el quinto puesto, mientras que se quedó fuera de la lista el año pasado. Según expertos de ESADE, la crisis económica causada por la pandemia supone una reducción de la renta disponible de las familias y una mayor aversión al riesgo, lo cual, más el mayor grado de prudencia de las entidades financieras al conceder créditos, hace que se pospongan decisiones como la compra de viviendas (Moscardó, 2020). Además, la contracción del alquiler turístico también ayuda a explicar la caída de las inversiones proporcionadas a los startups pertenecientes a este sector.

Mientras tanto, entre los sectores que han ganado fuerza en 2020 se distingue el sector Health&Wellbeing, con el volumen del capital duplicándose, en consonancia con la prevención y el control del virus que ha sido una prioridad durante casi todo el año y la mayor atención prestada a la salud por el público. Además, el sector Fintech/Insurtech, que ha permanecido en el segundo puesto, también ha logrado captar más fondos. Su protagonismo en gran medida se debe a que bajo la epidemia ha nacido un nuevo paradigma de vida más proclive a soluciones digitales financieras (Blázquez, 2020). En el sector de Cybersecurity pasa lo mismo, con su ubicación ascendiendo del octavo lugar al tercero, principalmente por la nueva necesidad de seguridad que acompaña a la realización de las actividades en línea exigida por las nuevas circunstancias. Más allá de eso, el sector Edtech y el

de Gaming/Entertainment, que no figuran en el listado de 2019, han logrado convertirse en el noveno y el décimo sector que han atraído más inversiones, lo cual coincide con el desarrollo de las actividades educativas a distancia y la nueva demanda de entretenimiento de la gente durante el confinamiento.

Tabla 3 Sectores con más inversiones en 2019 y 2020

(por volumen del capital)

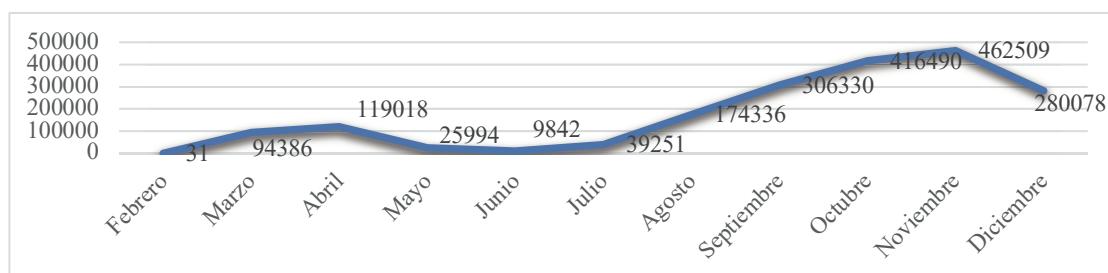
Ranking	2019	Volumen (mil euros)	2020	Volumen (mil euros)
1	Mobility/Logistics	401.080	Mobility/Logistics	264.299,98
2	Fintech/Insurtech	199.220	Fintech/Insurtech	215.861
3	Travel/Tourism	109.620	Cybersecurity	104.160
4	Business&Productivity	106.568,5	Health&Wellbeing	100.112,065
5	RealEstate/Proptech	92.270	Business&Productivity	95.440
6	Health&Wellbeing	56.462	Ecommerce	55.827,839
7	Software	51.435,5	Travel/Tourism	41.790
8	Cybersecurity	49.885	Software	39.964
9	Ecommerce	36.404	Edtech	26.285
10	BigData&Analysis	26.350	Gaming/Entertainment	23.818

Fuente: Elaboración propia

(5) Perspectivas Futuras de la Financiación

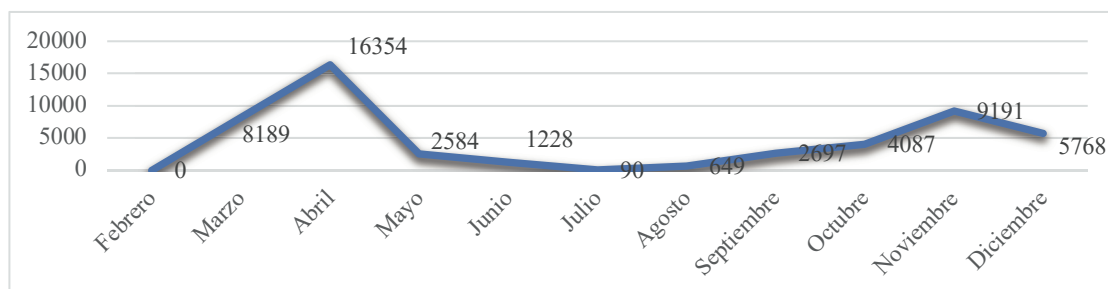
Hasta la fecha, como se muestra los gráfico 7 y 8, elaborados en base a los datos que ofrece Statista, a pesar de una breve recuperación durante el verano de 2020, el coronavirus vuelve a golpear a España hasta con mayor fuerza. La segunda ola de la pandemia ha traído como consecuencia la prórroga de las medidas de restricción, entre las cuales se destaca otro Estado de Alarma aprobado por el Consejo de Ministros por un periodo de 6 meses, que no concluirá hasta el 9 de mayo de 2021. Dada la situación actual, se prevé que la economía española tardaría al menos dos años en recuperarse (Casado, 2020).

Gráfico 7 Incremento mensual de contagios del COVID-19 (2020.2-2020.12)



Fuente: Elaboración propia

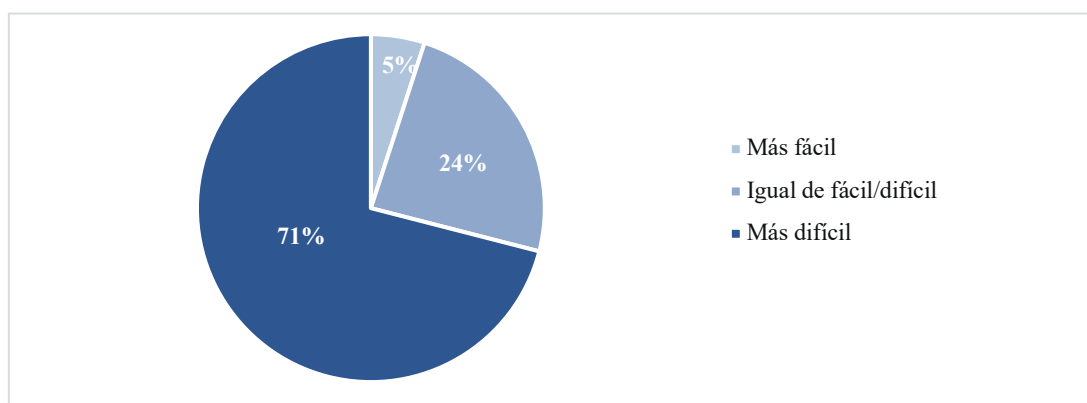
Gráfico 8 Incremento mensual de fallecidos por el COVID-19 (2020.2-2020.12)



Fuente: Elaboración propia

Dado el impacto que el COVID-19 ha ejercido y va a seguir ejerciendo sobre la economía, las perspectivas futuras de los startups españoles son en general negativas. Como manifiesta el gráfico 9 hecho sobre la base de la encuesta hecha por la Fundación Innovación Bankinter, solo un cuarto de los startups cree que su proceso de financiación no va a ser afectado incluso se volverá más fácil, mientras que casi tres cuartos de ellas prevén mayor dificultad en acceder a los recursos financieros.

Gráfico 9 Percepción de la financiación futura



Fuente: Elaboración propia

Además, más del 90% de los emprendedores encuestados suponen que se incrementará el tiempo para captar inversiones, mientras cerca de un 81% de ellos opinan que, en los próximos 12 meses, los criterios de inversión serán más exigentes.

En cuanto a las necesidades de los startups españoles en la actualidad, de acuerdo con un informe publicado por GEM (2020), casi 60% de los startups creen que la insuficiencia de fondos públicos constituye la dificultad clave en los meses siguientes y un 58% de estas empresas solicitan financiación blanda por parte de la administración pública. En realidad, hasta mediados de abril, el gobierno de España ha puesto en marcha líneas de avales para facilitar el acceso al crédito. Sin embargo, según la Asociación Española de Startups, estas medidas de carácter general "no funcionan" para los startups, ya que estas empresas tienen métricas y riesgos diferentes de los negocios tradicionales, lo cual hace que un banco normalmente no se arriesgue a conceder crédito a los startups (Haro, 2020). Por ello, se solicita que el gobierno materialice planes específicos para apoyar a los startups, como los ya realizados por Alemania y Francia.

A pesar de todo ello, la propagación del coronavirus y las medidas de control también han creado nuevas demandas de los consumidores. En el caso de que los startups españoles logren identificar los nichos de mercado que surgen, y ajustar apropiadamente su estrategia a estas nuevas tendencias, como la prioridad de los productos y servicios sanitarios y las soluciones digitales en el caso de 2020, será muy probable que consiguen convertir la crisis en una oportunidad, algo que hasta la actualidad ya ha sido probado por múltiples ejemplos de éxito.

Conclusión

Frente a la recesión económica y la gran incertidumbre provocada por el COVID-19, en términos generales, el proceso de financiación de los startups españoles se ve afectado. Por un lado, emprendedores encuentran dificultades en cerrar las rondas de financiación ya levantadas. Por otro, el volumen de los fondos recibidos ha experimentado una caída sustancial, lo cual se refleja tanto en los resultados anuales como en los trimestrales.

Más de una contracción en términos de la magnitud, la pandemia ha desembocado en una serie de cambios de la estructura de las inversiones destinadas a los startups. En concreto, respecto a las fases de desarrollo a que pertenecen las empresas, las

operaciones realizadas han mostrado un mayor grado de concentración en las primeras etapas del ciclo de vida de los startups. En cuanto a las vías de financiación, en comparación con el sector privado, los recursos financieros ofrecidos por el sector público, cuya aportación ya fue bastante limitada en 2019, se han reducido a un nivel aun más bajo. En el sector privado, el rol del Venture capital sigue siendo predominante, aunque también hay que notar que el peso de los fondos provenientes del Corporate, Private equity y Crowdfunding ha crecido. Por lo demás, en términos de las industrias a que pertenecen los startups, empresas que se dedican al turismo, así como a las actividades inmobiliarias se encuentran entre las que más han padecido durante la epidemia, cuando han salido reforzadas los startups que ofrecen soluciones digitales y las del sector de salud.

A pesar de las conclusiones formadas arriba, cabe señalar que las limitaciones de este apartado sobre la actualidad de la financiación de los startups españoles no son pocas, una de las cuales consiste en la disponibilidad, representatividad y comparabilidad de los datos, que se obtienen en base a la información sobre operaciones de financiación publicada en ciertas plataformas de los startups. Hay casos en que el volumen de las inversiones no se indica, mientras también es muy posible que muchas operaciones efectuadas no hayan sido registradas. Por lo tanto, la disponibilidad y la representatividad de las estadísticas son limitadas. Más allá de eso, debido a la posible existencia de factores cíclicos y de otra índole que también podrían afectar los resultados, la comparabilidad de los datos de diferentes periodos presentados igualmente puede ser reducida.

De cara al futuro, con la agresión de la segunda ola del coronavirus, así como las restricciones que siguen, la mayoría de los startups españoles sostienen una perspectiva negativa sobre sus actividades de financiación e instan a que las autoridades implementen medidas específicas para las empresas startups teniendo en cuenta sus particularidades. Dada la situación, sería apropiado que los startups españoles redujeran los gastos innecesarios, aplazaran inversiones e investigaciones de alta incertidumbre y realizaran un ajuste oportuno de sus productos o servicios, así como sus estrategias de desarrollo según el cambio del mercado. Más allá, para los startups de los sectores beneficiados, ahora se les presenta una oportunidad magnífica de acumular experiencia y capital para su desarrollo en adelante.

Bibliografía

- Atomico, Slush & Orrick. 2020. State of European Tech 2020, [en línea]. Londres: Atomico. Disponible en: <https://2020.stateofeuropeantech.com/chapter/state-european-tech-2020/> [Consulta 10/01/2021]
- Arenal, A., Armuña, C., Ramos, S. & Feijóo, C. 2018. Ecosistemas Emprendedores y *Startups*, el Nuevo Protagonismo de las Pequeñas Organizaciones. *Economía Industrial*, 407: 85-94.
- Blanca, G. 2020. La inversión en 'start-ups' resiste en Europa pero se hunde en España, [en línea]. Barcelona: La Vanguardia. Disponible en: <https://www.google.com/amp/s/www.lavanguardia.com/economia/20201209/6105302/inversion-start-ups-resiste-europa-hunde-espana.amp.html> [Consulta 10/01/2021]
- Blank, S. & Dorf, B. 2012. *The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company*. Editorial K&S Ranch, California.
- Blázquez, S. 2020. Soluciones Fintech y Blockchain en COVID-19, [en línea]. Madrid: BckE. Disponible en: <https://www.blockchaineconomia.es/soluciones-fintech-y-blockchain-en-covid-19/> [Consulta 18/06/2020]
- Cardullo, M. 1999. *Technological Entrepreneurism: Enterprise Formation, Financing and Growth*. Research Studies Press, Hertfordshire.
- Félix, C. 2018. Qué es el Capital Emprendedor Corporativo y cómo puede ayudarte a crecer, [en línea]. México: Entrepreneur. Disponible en: <https://www.entrepreneur.com/article/310586> [Consulta 12/01/2021]
- Ferrando, E. 2015. *El Papel de las Empresas de Capital Riesgo en el Desarrollo de los startups*. Universidad Pontificia Comillas, Madrid.
- GEM. 2020. Informe GEM España 2019-2020, [en línea]. Santander: Editorial de la Universidad de Cantabria. Disponible en: <https://www.gemconsortium.org/report/gem-2019-2020-global-report> [Consulta 15/06/2020]
- GEM. 2020. Situación del Emprendimiento en España ante la Crisis del COVID-19: Análisis y Recomendaciones, [en línea]. Santander: Editorial de la Universidad de Cantabria. Disponible en:

- <https://www.gem-spain.com/situacion-del-emprendimiento-en-espana-ante-la-crisis-del-covid-19-2/> [Consulta 18/06/2020]
- Haro, I. 2020. Los startups denuncian que no pueden acogerse a las ayudas del Gobierno por el coronavirus, [en línea]. Madrid: Diario AyE. Disponible en: <https://www.google.com/amp/s/www.autonomosyempreendedor.es/articulo/todo-digital/startups-denuncian-pueden-acogerse-ayudas-gobierno-coronavirus/20200406173951021992.amp.html> [Consulta 18/06/2020]
- Irene, C. S. 2020. El PIB español tardará al menos dos años en recuperarse de la pandemia, [en línea]. París: elPeriódico. Disponible en: <https://www.google.com/amp/s/amp.elperiodico.com/es/economia/20201201/ocde-rebaja-pib-espana-fuerte-caida-8229361> [Consulta 10/01/2021]
- Isenberg, D.J. 2010. How to Start an Entrepreneurial Revolution. *Harvard Business Review* 88, 6: 1-11.
- Jordá, I.M. 2011. Start-ups: aprender a gestionarlas. NETBIBLO, S.L., La Coruña.
- Moscardó, I. 2020. Covid-19: nuevos retos del sector inmobiliario, [en línea]. Madrid: CincoDías. Disponible en: https://cincodias.elpais.com/cincodias/2020/05/12/extras/1589274897_276232.html [Consulta 18/06/2020]
- MWCcapital. 2018. Startup Ecosystem Review 2018, [en línea]. Barcelona: Generalitat de Catalunya. Disponible en: <https://mobileworldcapital.com/report/startup-ecosystem-overview-2018-2/> [Consulta 15/06/2020]
- MWCcapital. 2019. Startup Ecosystem Review 2019, [en línea]. Barcelona: Generalitat de Catalunya. Disponible en: <https://mobileworldcapital.com/report/startup-ecosystem-overview-2019/> [Consulta 15/06/2020]
- Olmos, M. 2014. *Startups: Vías de Financiación Alternativa*. Universidad Pontificia Comillas, Madrid.
- Ries, E. 2011. *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*. Editorial Crown Business, New York.
- Santiago, G. S. 2019. Guía de Financiación para Startups de la UPC. Escuela Técnica Superior de Ingeniería Industrial de Barcelona, Barcelona.
- Santos, M. 2018. La Financiación de las Start-ups en España: Una Perspectiva Reciente. Universidad de Valladolid, Valladolid.
- Sergio, T. G. 2015. Startup ¿Nueva realidad empresarial?. Universidad de Valladolid, Valladolid.
- Zudaire, J. & Alférez A. 2018. La Madurez del Venture Capital en España. *Innovación y Emprendimiento: Un Binomio para el Crecimiento de la Economía Española* 904: 85-98.