

ANDSEED · EDICIÓN 2026

El manual de Venture Capital en España

Hemos recopilado en un solo documento de +50 páginas toda la experiencia negociando rondas con los VCs más activos del país.

Un recurso indispensable para fundadores que buscan su Serie A.

- ✓ Tesis de inversión de 16 fondos analizados
- ✓ Rangos de valoración y tickets por etapa
- ✓ Las 15 preguntas que hace cualquier inversor

16

Fondos analizados en profundidad

15

Preguntas clave del inversor

+50

Páginas de contenido

SOBRE ESTE MANUAL

Por qué existe este documento

En Andseed llevamos desde 2017 acompañando startups en sus procesos de captación de inversión. A lo largo de ese tiempo hemos observado un patrón claro: los fundadores que conocen en profundidad la tesis de los fondos antes de sentarse a negociar tienen muchas más probabilidades de cerrar una ronda. Los que improvisan, no.

Este manual nace de la serie "Conociendo a Inversores", el podcast de Andseed donde Javier Sánchez-Guerrero entrevista a los gestores de los fondos más activos de España. Hemos sintetizado en fichas comparables la tesis, el ticket, la geografía, lo que buscan y lo que no quieren ver de 16 fondos, ordenadas por número de episodio. No es un directorio. Es una hoja de ruta para que vayas a cada reunión sabiendo exactamente con quién te sientas.

Al final del manual encontrarás las 15 preguntas que cualquier inversor te hará en la primera reunión, con las claves para responderlas con datos y sin titubeos.

ÍNDICE DE FONDOS · ORDENADO POR Nº DE EPISODIO

- Ep. 01 · Abr 2025 — Draper B1 · Pre-seed · Seed · Deep Tech**
- Ep. 02 · May 2025 — Archipélago Next · Seed · Early stage**
- Ep. 03 · May 2025 — Kereon Partners · Seed · Early Growth · PYME innovadora**
- Ep. 04 · May 2025 — First Drop VC · Pre-seed · MVP validado sin ingresos significativos**
- Ep. 05 · May 2025 — Acurio Ventures · Early Stage (Pre-seed · Seed)**
- Ep. 06 · Jul 2025 — Athos Capital · Pre-seed · Seed**
- Ep. 07 · Sep 2025 — GoHub Ventures · Seed · Serie A**
- Ep. 08 · Sep 2025 — Enzo Ventures · Pre-seed · Seed**
- Ep. 09 · Oct 2025 — Sabadell Venture Capital · Seed · Serie A · Serie B**
- Ep. 10 · Oct 2025 — Abac Nest II · Pre-seed · Seed**
- Ep. 11 · Oct 2025 — Suma Capital · SC Net Zero Ventures · Serie B · Proyectos industriales maduros**
- Ep. 12 · Ene 2026 — Grow Venture Partners · Pre-seed · Seed · Transferencia tecnológica**
- Ep. 13 · Ene 2026 — Startupxplore · Seed · Serie A · Deuda corporativa (nueva línea 2026)**
- Ep. 14 · Feb 2026 — Pinama Capital 23 · Pre-seed · Seed**
- Ep. 15 · Mar 2026 — EONIQ Fund · Pre-seed · Seed**
- Ep. 16 · Abr 2026 — Clave Capital · Seed · Serie A · Deep Tech y Salud**

Todos los episodios disponibles en: andseed.com/conociendo-a-inversores

EPISODIO 01 · CONOCIENDO A INVERSORES · ABR 2025

Draper B1

Raquel Bernal · Managing Partner

ETAPA	Pre-seed · Seed · Deep Tech	TICKET	No publicado · +150 compañías entre aceleradora y fondo
VALORACIÓN	Evolución desde equipos a modelos con tracción	GEOGRAFÍA	España e internacional
SECTORES	Tecnología · Deep Tech · Agnóstico · Internacionalización	ESTADO	Activo · Múltiples fondos · Deep Tech como foco creciente

Tesis de inversión

Draper B1 creció orgánicamente desde una aceleradora hasta convertirse en uno de los VCs más activos de España. Raquel Bernal, arquitecta reconvertida en emprendedora y luego en Managing Partner, representa la filosofía del fondo: los mejores inversores han vivido el lado del emprendedor. Pivota hacia Deep Tech e internacionalización activa con +150 compañías en histórico.

QUÉ BUSCAN

- Startups con potencial de internacionalización real
- Deep Tech con tecnología diferencial y defensible
- Equipos con trayectoria y capacidad de ejecutar
- Visión de exit a través de M&A; o mercados internacionales

QUÉ NO QUIEREN

- Proyectos puramente locales sin vocación internacional
- Tecnología sin diferenciación frente a competidores
- Equipos sin experiencia ni capacidad de aprendizaje acelerado

"Al principio invertíamos solo en equipos, ni siquiera había producto. Hoy exigimos más tracción, pero seguimos creyendo que el equipo es el factor número uno."

— Raquel Bernal · Managing Partner · Draper B1

Episodio completo en: andseed.com/draper-b1-liderar-inversion-deep-tech · Web del fondo: draperb1.com

EPISODIO 02 · CONOCIENDO A INVERSORES · MAY 2025

Archipiélago Next

Sergio Orozco · Venture Partner

ETAPA	Seed · Early stage	TICKET	No publicado · Tickets seed
VALORACIÓN	Tracción exigida · Estructura financiera sólida	GEOGRAFÍA	España (origen canario, vocación nacional)
SECTORES	B2B · Agnóstico · Vocación nacional desde Canarias	ESTADO	Activo · Ha evolucionado de 5 compañías locales a fondo nacional

Tesis de inversión

Archipiélago Next demostró que se puede construir un fondo de referencia desde Canarias. Nació de empresarios que querían reinvertir en el ecosistema. Sergio Orozco, emprendedor convertido en inversor con experiencia en eventos, tecnología y turismo, aporta la visión de quien ha construido empresas reales. Priorizan tracción real y estructura financiera ordenada sobre narrativa.

QUÉ BUSCAN

- Startups B2B con tracción real y métricas claras
- Estructura financiera ordenada desde fases tempranas
- Equipos con mentalidad de eficiencia en capital
- Proyectos con propósito claro y capacidad de escala nacional

QUÉ NO QUIEREN

- Proyectos sin tracción comercial demostrada
- Fundadores sin estructura financiera mínima ordenada
- Startups solo orientadas al mercado local canario

"No somos un fondo más. Nacimos de empresarios que querían reinvertir en el ecosistema. Eso nos da una perspectiva muy distinta a la de los fondos tradicionales."

— Sergio Orozco · Venture Partner · Archipiélago Next

Episodio completo en:

andseed.com/archipelago-next-fondo-de-inversion-canario-que-apuesta-por-startups-con-traccion-y-proposito · Web del fondo: archipelagonext.com

EPISODIO 03 · CONOCIENDO A INVERSORES · MAY 2025

Kereon Partners

Joaquín Sanz · Partner

ETAPA	Seed · Early Growth · PYME innovadora	TICKET	No publicado · Inversión directa con implicación estratégica
VALORACIÓN	Valor estratégico más allá del múltiplo financiero	GEOGRAFÍA	España (operación nacional desde base vasca)
SECTORES	Startups y PYME innovadoras · Agnóstico · Impacto económico real	ESTADO	Activo · Grupo inversor con visión de largo plazo

Tesis de inversión

Kereon Partners no es un VC al uso. Es un grupo inversor vasco que combina inversión directa con implicación estratégica real en cada participada. Joaquín Sanz, con 20 años en multinacionales como HP y General Cable, aporta la visión operativa de quien ha dirigido empresas reales. Invierten donde pueden añadir valor concreto, no solo capital.

QUÉ BUSCAN

- Startups y PYME innovadoras con potencial de impacto económico real
- Proyectos donde el inversor puede añadir valor estratégico
- Equipos que buscan un aliado, no solo un cheque
- Empresas con modelo de negocio probado o muy avanzado

QUÉ NO QUIEREN

- Proyectos especulativos sin modelo validado
- Fundadores que solo buscan capital sin implicación del inversor
- Startups sin disposición a la colaboración estratégica activa

"Después de 20 años trabajando para los Yankees, me apetecía estar del otro lado. Ver crecer proyectos desde dentro. Eso es lo que hacemos en Kereon."

— Joaquín Sanz · Partner · Kereon Partners

Episodio completo en: andseed.com/kereon-partners-grupo-inversor-vasco-en-espana · Web del fondo: kereon.es

EPISODIO 04 · CONOCIENDO A INVERSORES · MAY 2025

First Drop VC

Orfeo Balboa · Partner

ETAPA	Pre-seed · MVP validado sin ingresos significativos	TICKET	No publicado · Tickets pre-seed muy tempranos
VALORACIÓN	Adaptada a la fase · Foco en potencial de impacto	GEOGRAFÍA	España
SECTORES	Startups de impacto positivo · Agnóstico de vertical	ESTADO	Activo · Cubre el vacío entre idea y seed

Tesis de inversión

First Drop VC opera exactamente donde otros fondos no se atreven: entre el MVP y los primeros ingresos significativos. Orfeo Balboa, procedente de incubadoras y fondos públicos, creó el fondo para responder una pregunta sin respuesta: ¿quién apoya a las startups de impacto con producto validado pero sin facturación? El plan financiero riguroso es señal clave de visión del fundador.

QUÉ BUSCAN

- MVP validado con impacto positivo real y medible
- Fundadores con plan financiero riguroso desde fases tempranas
- Proyectos con propósito medible y capacidad de escalar
- Equipos comprometidos con el impacto como parte del modelo

QUÉ NO QUIEREN

- Proyectos sin ningún tipo de validación de producto
- Ideas sin impacto positivo claro y medible
- Fundadores que no han reflexionado sobre su modelo financiero

"¿Qué pasa con las startups de impacto que aún no ganan dinero pero tienen un producto? Las que no son solo una idea. ¿Quién apuesta por ellas? Para eso nació First Drop VC."

— Orfeo Balboa · Partner · First Drop VC

Episodio completo en: andseed.com/first-drop-vc-el-fondo-de-impacto-que-invierte-en-startups-pre-seed-con-proposito · Web del fondo: firstdropvc.com

EPISODIO 05 · CONOCIENDO A INVERSORES · MAY 2025

Acurio Ventures

Hugo Fernández-Mardomingo · Partner

ETAPA	Early Stage (Pre-seed · Seed)	TICKET	500.000€ – 3M€ inicial · Follow-on hasta 5M€
VALORACIÓN	Análisis caso a caso sin restricción explícita	GEOGRAFÍA	España y Europa
SECTORES	Agnóstico · B2B y B2C · Infraestructura tecnológica	ESTADO	Fondo III activo · 150M€ · ~50% comprometido · +30 startups

Tesis de inversión

Acurio Ventures (antes All Iron Ventures) coinvierte en early stage donde aún hay riesgo e incertidumbre real. Nacida en Bilbao con ambición europea, opera en modo híbrido con equipos en Bilbao, Madrid y Londres. No lidera rondas por defecto pero lo hace cuando el fit es claro. Han invertido en +100 startups y priorizan el modelo económico y la oportunidad sobre el sector.

QUÉ BUSCAN

- Negocios con alto potencial de crecimiento y márgenes elevados
- Equipos sólidos, comprometidos y realistas con los números
- Gestión eficiente del capital desde el primer día
- Fundadores que entienden sus métricas aunque no tengan CFO

QUÉ NO QUIEREN

- Fundadores cuyos números no cierran en la primera conversación
- Proyectos sin claridad sobre el modelo económico
- Equipos que sobrevaloran su empresa sin tracción que lo respalde

"No hay peor señal para un inversor que hablar con un fundador y que los números no cierren. Aunque no tengas CFO, la cuenta debe encajar."

— Hugo Fernández-Mardomingo · Partner · Acurio Ventures

Episodio completo en: andseed.com/acurio-ventures-coinversion-vision-europea-y-rigor-financiero-desde-el-early-stage · Web del fondo: acurioventures.com

EPISODIO 06 · CONOCIENDO A INVERSORES · JUL 2025

Athos Capital

Juan Filiberto Martínez · Managing Partner

ETAPA	Pre-seed · Seed	TICKET	No publicado · Fondo Athos 2 ~30M€
VALORACIÓN	Disciplina financiera · Eficiencia capital como criterio clave	GEOGRAFÍA	España · Vocación global
SECTORES	B2B · Software · Modelos eficientes en capital	ESTADO	Fondo Athos 2 activo · Athos 3 en preparación · +40 participadas

Tesis de inversión

Athos Capital tiene ADN emprendedor: Juanfi Martínez llegó al VC desde la trinchera. Tras fundar su propia gestora en 2016 y fusionarla con Athos Capital —primera fusión de gestoras independientes autorizada por la CNMV— lidera uno de los fondos más activos en fases seed. La eficiencia operativa como ventaja competitiva es su principal criterio de selección.

QUÉ BUSCAN

- Startups B2B con modelo validado aunque sin grandes métricas aún
- Equipos con visión clara y capacidad de ejecución real
- Eficiencia en el uso del capital desde el primer día
- Modelos con vocación global aunque origen español

QUÉ NO QUIEREN

- Startups que queman capital sin control ni justificación
- Modelos sin claridad sobre cómo llegar a la rentabilidad
- Equipos sin experiencia real ni capacidad de aprendizaje acelerado

"Teníamos claro que queríamos montar una gestora desde el lado emprendedor. La eficiencia operativa, hoy más que nunca, es una ventaja competitiva real."

— Juan Filiberto Martínez · Managing Partner · Athos Capital

Episodio completo en: andseed.com/athos-capital-fondo-inversion-startups-b2b · Web del fondo: athos.vc

EPISODIO 07 · CONOCIENDO A INVERSORES · SEP 2025

GoHub Ventures

Pablo Perea · Head of Investments

ETAPA	Seed · Serie A	TICKET	No publicado · Coinversión activa
VALORACIÓN	Métricas sólidas exigidas · Foco en eficiencia de capital	GEOGRAFÍA	España y Europa · Origen en Valencia
SECTORES	Software B2B · SaaS · Tecnología transformadora de sectores	ESTADO	Fondo II activo (60M€) · Fondo I cerrado (30M€) · +35 startups

Tesis de inversión

Nacido en 2019 como iniciativa de innovación abierta de Global Omnium, GoHub Ventures evolucionó hasta convertirse en fondo profesional con 60M€ bajo gestión. Pablo Perea lidera la inversión con foco total en B2B software escalable. Su gran ventaja competitiva: rapidez y claridad en el proceso de decisión de inversión. No buscan volumen, buscan convicción.

QUÉ BUSCAN

- Software B2B con capacidad de transformar sectores estratégicos
- Tracción demostrada con métricas sólidas y consistentes
- Equipos eficientes en el uso del capital
- Visión de largo plazo y capacidad de escala europea

QUÉ NO QUIEREN

- Proyectos sin tracción ni métricas que las soporten
- Modelos B2C sin recurrencia clara
- Startups ineficientes en el burn de capital sin justificación

"Somos un fondo con fuerte convicción. No buscamos volumen, sino impacto y visión a largo plazo. La rapidez y la claridad en el proceso son nuestras mayores ventajas competitivas."

— Pablo Perea · Head of Investments · GoHub Ventures

Episodio completo en:

andseed.com/gohub-ventures-el-fondo-valenciano-que-invierte-en-startups-b2b-con-vision-traccion-y-eficiencia · Web del fondo: gohubventures.com

EPISODIO 08 · CONOCIENDO A INVERSORES · SEP 2025

Enzo Ventures

Edgar Vicente · Co-Fundador

ETAPA	Pre-seed · Seed	TICKET	Fondo I: 100.000€–350.000€ · Fondo II: tickets mayores
VALORACIÓN	Adaptada a la fase · Enfoque pre-seed muy temprano	GEOGRAFÍA	España y sur de Europa · Visión internacional
SECTORES	Agnóstico · Talento sureuropeo con visión global	ESTADO	Fondo II en preparación (~40M€) · Fondo I completado (10M€)

Tesis de inversión

Enzo Ventures nació para crear la nueva generación de fondos early stage en Europa. Edgar Vicente, ex-Glovo y fundador de DiHola (adquirida en 2020), apuesta por el talento sureuropeo con visión internacional desde el minuto uno. Su filosofía: cero humo, cero bullshit. Prefieren una hora de conversación validando hipótesis a un deck perfecto.

QUÉ BUSCAN

- Equipos extraordinarios con visión internacional desde el día uno
- Startups en pre-seed con potencial de competir globalmente
- Fundadores con trayectoria emprendedora real o aprendizaje acelerado
- Coinversión con fondos internacionales de primer nivel

QUÉ NO QUIEREN

- Fundadores sin visión de internacionalización real
- Proyectos demasiado locales sin potencial de escala global
- Decks perfectos sin conversación real ni hipótesis validadas detrás

"Somos emprendedores que ahora emprenden en la industria del VC. Cero humo, cero bullshit. Preferimos una hora de café validando hipótesis con el founder que un deck perfecto."

— Edgar Vicente · Co-Fundador · Enzo Ventures

Episodio completo en: andseed.com/conociendo-inversores-edgar-vicente-enzo-ventures · Web del fondo: enzoventures.com

EPISODIO 09 · CONOCIENDO A INVERSORES · OCT 2025

Sabadell Venture Capital

Sergio Pérez · Managing Director

ETAPA	Seed · Serie A · Serie B	TICKET	No publicado · Rango amplio por etapa
VALORACIÓN	Flexible según etapa y sector · Visión 360°	GEOGRAFÍA	España y Europa
SECTORES	Tecnología · Fintech · SaaS · Deep Tech · Agnóstico	ESTADO	Activo · 138 startups invertidas históricamente

Tesis de inversión

Sabadell Venture Capital combina la musculatura financiera del Grupo Sabadell con una visión genuinamente emprendedora. Sergio Pérez, ex-CaixaCapital Risc donde participó en exits como Privalia y VLEX, lidera un fondo con capacidad de acompañar desde seed hasta rondas avanzadas. Su visión 360° integra el ecosistema bancario con el VC puro.

QUÉ BUSCAN

- Startups tecnológicas con potencial de escala europea
- Modelos de negocio con tracción demostrada y métricas sólidas
- Equipos con experiencia o capacidad de aprenderla
- Proyectos con vocación de exit mediante M&A; o IPO

QUÉ NO QUIEREN

- Proyectos especulativos sin modelo de negocio claro
- Equipos sin capacidad de ejecución real demostrable
- Valoraciones que no reflejen la realidad del negocio y la fase

"El mejor máster para entender la dinámica de inversión en startups es haber levantado rondas y vivido en primera persona las vicisitudes del emprendedor."

— Sergio Pérez · Managing Director · Sabadell Venture Capital

Episodio completo en: andseed.com/sabadell-venture-capital · Web del fondo: sabadellventurecapital.com

EPISODIO 10 · CONOCIENDO A INVERSORES · OCT 2025

Abac Nest II

Joan Pina · Partner

ETAPA	Pre-seed · Seed	TICKET	Hasta 500.000€ inicial · Follow-on hasta 1M€
VALORACIÓN	Disciplinada · Múltiplos razonables sobre ARR · ~10% accionariado	GEOGRAFÍA	España y Europa · Foco en mid-market español
SECTORES	B2B SaaS · AI Applications · Digitalización PYME	ESTADO	Fondo II activo · 20M€ · 21 inversiones en Abac Nest I

Tesis de inversión

Abac Nest II busca startups B2B SaaS con ingresos recurrentes que digitalicen el mid-market europeo. Joan Pina, ex-PwC y ex-Lets Bonus, añade un ángulo específico de IA: no cualquier proyecto de AI, sino aplicaciones concretas que automatizan procesos en PYME. La disciplina en valoraciones es seña de identidad del fondo desde su primer vehículo.

QUÉ BUSCAN

- Modelos B2B SaaS con MRR/ARR recurrente y creciente
- AI Applications con aplicación real y concreta en PYME
- Equipos con experiencia en el vertical que atacan
- Valoraciones razonables y disciplina financiera desde el inicio

QUÉ NO QUIEREN

- IA sin aplicación concreta ni cliente definido
- Valoraciones infladas sin métricas que las soporten
- Modelos B2C sin recurrencia clara demostrada

"Hay un mercado enorme de PYMEs en Europa que necesitan tecnología accesible. La AI es una gran oportunidad y queremos ser motor inversor para que suceda."

— Joan Pina · Partner · Abac Nest II

Episodio completo en:

andseed.com/conoce-la-tesis-de-inversion-de-abac-nest-ii-foco-en-startups-b2b-saas-ia-y-etapa-early-stage · Web del fondo: abacnest.abaccapital.com

EPISODIO 11 · CONOCIENDO A INVERSORES · OCT 2025

Suma Capital · SC Net Zero Ventures

Natalia Ruiz · Partner

ETAPA	Serie B · Proyectos industriales maduros	TICKET	5M€–10M€ inicial · Follow-on hasta 20M€ por compañía
VALORACIÓN	<100M€ pre-money · Co-invierten en rondas 15-30M€	GEOGRAFÍA	Europa (40% España) · 20% Norteamérica con operaciones en Europa
SECTORES	Descarbonización industrial · Movilidad · Energía · Climatech	ESTADO	Fondo SC Net Zero Ventures cerrado Sep 2025 · 210M€

Tesis de inversión

Suma Capital cubre el gap de financiación en Series B industriales de descarbonización, un segmento con pocos competidores porque la mayoría de fondos huye de la complejidad industrial. Son el único VC financiero español con posición significativa en hidrógeno. Fondo Artículo 9 con carry ligado a métricas de impacto medible en reducción de emisiones.

QUÉ BUSCAN

- Startups industriales con tracción comercial demostrada
- Proyectos en descarbonización de movilidad, industria o energía
- Tecnología con off-takers o clientes esperando la solución
- Valoración inferior a 100M€ pre-money

QUÉ NO QUIEREN

- Proyectos puramente digitales sin componente industrial real
- Startups sin ninguna tracción comercial inicial
- Proyectos sin reducción medible y directa de emisiones o residuos

"Queremos ser un inversor muy fuerte en el sur de Europa: España, Portugal, Italia, Francia. Cubrimos un segmento donde no tenemos competidores porque muchos huyen de la inversión industrial."

— Natalia Ruiz · Partner · Suma Capital · SC Net Zero Ventures

Episodio completo en: andseed.com/suma-capital · Web del fondo: sumacapital.es

EPISODIO 12 · CONOCIENDO A INVERSORES · ENE 2026

Grow Venture Partners

Francisco Badia · Managing Partner

ETAPA	Pre-seed · Seed · Transferencia tecnológica	TICKET	No publicado · Primeras rondas de spin-offs universitarios
VALORACIÓN	Adaptada a la fase deep tech de cada proyecto	GEOGRAFÍA	España y Europa · Ecosistema universitario y centros de investigación
SECTORES	Deep Tech · Spin-offs universitarios · Fotónica · Biotech · IP defensible	ESTADO	Activo · Especialización en transferencia tecnológica desde 2012

Tesis de inversión

Grow Venture Partners opera en el nicho más difícil del ecosistema: convertir científicos en CEOs. Francisco Badia, ingeniero industrial y abogado, invierte en spin-offs donde la tecnología nace de centros de investigación con barreras de entrada basadas en propiedad intelectual. Su enfoque humanista busca fundadores en "crisis vital constructiva" dispuestos a dar el salto empresarial.

QUÉ BUSCAN

- Spin-offs de universidades y centros de investigación con IP defensible
- Fundadores técnicos con pasión obsesiva por llevar su proyecto al mercado
- Tecnología con barreras de entrada reales basadas en patentes o know-how
- Proyectos que resuelven problemas reales con innovación genuinamente disruptiva

QUÉ NO QUIEREN

- Tecnología incremental sin diferenciación real ni IP defensible
- Fundadores que no viven el proyecto con la intensidad necesaria
- Startups sin propiedad intelectual defensible en su núcleo tecnológico

"Buscamos gente que no duerme pensando en llevar su proyecto al mercado. A veces invertimos en gente que tiene una crisis de los 30, 40 o 50 años. Es una crisis constructiva."

— Francisco Badia · Managing Partner · Grow Venture Partners

Episodio completo en: andseed.com/grow-venture-partners · Web del fondo: growventurepartners.com

EPISODIO 13 · CONOCIENDO A INVERSORES · ENE 2026

Startupxplore

Patricia Huerta · Directora de Inversiones y Dealflow

ETAPA	Seed · Serie A · Deuda corporativa (nueva línea 2026)	TICKET	Variable · Crowdequity supervisado CNMV/ESMA
VALORACIÓN	Comité riguroso · Tasa éxito 85% en Europa	GEOGRAFÍA	España y Unión Europea · Supervisión CNMV y ESMA
SECTORES	Tecnología agnóstico · Activos reales en nueva línea (10-50M€)	ESTADO	Activo · +50.000 inversores · +100 startups · +30M€ levantados

Tesis de inversión

La mayor plataforma de inversión participativa de España con +50.000 inversores en comunidad. Nacida en 2014 bajo Plug and Play, saltó a la inversión activa en 2017. En 2026 lanza deuda corporativa en activos reales (emisiones 10-50M€), cubriendo un hueco ignorado por los grandes players. Supervisión regulatoria total bajo CNMV y ESMA.

QUÉ BUSCAN

- Equipos con capacidad de escalar y competir en ligas globales
- Modelos con tracción demostrable y métricas claras y consistentes
- Fundadores que comunican con claridad y transparencia total
- Para deuda: empresas con activos reales y capacidad de emisión 10-50M€

QUÉ NO QUIEREN

- Proyectos sin tracción ni validación de mercado demostrada
- Equipos sin estrategia de exit definida y realista
- Inconsistencias entre el deck, el plan financiero y el discurso del fundador

"Tenemos la base inversora más grande de España y la tasa de éxito más alta de Europa, alcanzando un 85%. Invertimos en equipos con capacidad de escalar y jugar en ligas globales."

— Patricia Huerta · Directora de Inversiones y Dealflow · Startupxplore

Episodio completo en: andseed.com/startupxplore-inversion · Web del fondo: startupxplore.com

EPISODIO 14 · CONOCIENDO A INVERSORES · FEB 2026

Pinama Capital 23

Nacho Alonso · Presidente

ETAPA	Pre-seed · Seed	TICKET	50.000€–150.000€ inicial por startup
VALORACIÓN	Análisis caso a caso · Foco prioritario en el equipo	GEOGRAFÍA	España
SECTORES	Agnóstico · Startups españolas en fases tempranas	ESTADO	Fondo III activo · +100 participadas directas entre los tres Pinamas

Tesis de inversión

Pinama Capital 23 es la evolución del primer Pinama de 2013. Nacho Alonso, vicepresidente de BigBan Investors Spain y con +400 participadas entre directas e indirectas, es ante todo un evangelizador de la inversión privada en España. Su misión va más allá de invertir: crear nuevos inversores. Ha lanzado BAnClubs para canalizar el ahorro de profesionales hacia startups.

QUÉ BUSCAN

- Startups españolas en fase pre-seed o seed con modelo claro
- Equipos comprometidos con vocación de largo plazo
- Emprendedores que acepten ser acompañados y mentorizados activamente
- Proyectos escalables con modelo de negocio definido y validado

QUÉ NO QUIEREN

- Proyectos sin equipo sólido que los sustente a largo plazo
- Fundadores que solo buscan capital sin acompañamiento estratégico
- Startups con valoraciones desproporcionadas en fases muy tempranas

"El emprendedor por naturaleza va a necesitar inversión privada en más del 95% de las veces. O nacen nuevos inversores o todos los emprendedores estarán condenados a desaparecer."

— Nacho Alonso · Presidente · Pinama Capital 23

Episodio completo en: andseed.com/pinama-capita-23-entrevista-nacho-alonso · Web del fondo: pinama.es

EPISODIO 15 · CONOCIENDO A INVERSORES · MAR 2026

EONIQ Fund

Tom Horsey · Managing Partner

ETAPA	Pre-seed · Seed	TICKET	~100.000€ inicial · Follow-on hasta 2M€ por compañía
VALORACIÓN	Idealmente <5M€ pre-money · Ratchets y notas convertibles	GEOGRAFÍA	España e internacional
SECTORES	Agnóstico · Foco en rigor financiero y rentabilidad	ESTADO	Fondo II activo · Primer VC institucional en muchas participadas

Tesis de inversión

EONIQ Fund apuesta por ser el primer VC institucional de la startup. Tom Horsey, fundador de 16 compañías y ex-CEO de Crazy4Media donde llegó a dirigir 8 empresas simultáneamente, traslada al mundo inversor la disciplina de quien ha construido negocios reales. Filtra proyectos por rigor financiero y usa Ratchets y notas convertibles para alinear valoración con realidad.

QUÉ BUSCAN

- Fundadores con dominio real de sus métricas y proyecciones
- Camino claro y creíble hacia EBITDA positivo en horizonte definido
- Proyectos capaces de multiplicar aspiracionalmente 10x en 5-7 años
- Valoraciones realistas y disciplinadas por debajo de 5M€

QUÉ NO QUIEREN

- Fundadores que no conocen sus propios números en la primera reunión
- Valoraciones infladas sin tracción que las justifique
- Proyectos sin modelo de rentabilidad visible en ningún horizonte temporal

"Buscamos obtener aspiracionalmente un 10x en 5 o 7 años. Esta exigencia obedece al gran riesgo que asumimos al invertir en fases iniciales."

— Tom Horsey · Managing Partner · EONIQ Fund

Episodio completo en: andseed.com/eoniq-fund · Web del fondo: eoniq.fund

EPISODIO 16 · CONOCIENDO A INVERSORES · ABR 2026

Clave Capital

Santiago Lozano · Partner

ETAPA	Seed · Serie A · Deep Tech y Salud	TICKET	100.000€ – 4M€ · Capacidad de follow-on en rondas posteriores
VALORACIÓN	Valoraciones ajustadas a fase · ADN M&A;: siempre pensando en el exit	GEOGRAFÍA	España · Fondos vinculados a Universidad de Navarra, UPV, Mondragón y FEDER
SECTORES	Deep Tech · Salud · Tecnologías industriales · Transferencia universitaria	ESTADO	Activo · +80 compañías en cartera · Fundado en 2001-2002 · +20 años de trayectoria

Tesis de inversión

Clave Capital es uno de los fondos con mayor trayectoria del ecosistema español, con más de 20 años invirtiendo. Santiago Lozano llegó en 2005 desde el mundo de los fondos cotizados. Hasta 2014-2015 fue agnóstico; desde entonces se especializó en Deep Tech y transferencia tecnológica universitaria. Su ADN de M&A; —siempre pensando en la desinversión— marca cada decisión de inversión.

QUÉ BUSCAN

- Deep Tech con origen en universidad o centro de investigación español
- Startups de salud e industria con tecnología diferencial y defensible
- Equipos fundadores con capacidad de escalar y atraer coinversores
- Proyectos con visión clara de exit: comprador estratégico industrial o financiero

QUÉ NO QUIEREN

- Proyectos sin tecnología diferencial real ni IP defensible
- Fundadores que no han reflexionado sobre la estrategia de desinversión
- Startups sin conexión con el tejido industrial o universitario como validación

"El inversor de Venture Capital invierte pensando en desinvertir. Si el fundador no tiene clara la estrategia de salida, hay un problema de alineación desde el principio."

— Santiago Lozano · Partner · Clave Capital

Episodio completo en: andseed.com/clave-capital-venture-capital-deep-tech-espana · Web del fondo: clavecapital.com

GUÍA PRÁCTICA · PRIMERA REUNIÓN CON UN INVERSOR

Las 15 preguntas que siempre hace un inversor

La primera reunión con un inversor no es una conversación improvisada. Es un examen con preguntas conocidas de antemano. Los fundadores que llegan preparados consiguen una segunda reunión. Los que improvisan, no. A continuación encontrarás las 15 preguntas más frecuentes y las claves para responderlas con datos sólidos y sin titubeos.

1. ¿Cuál es exactamente el problema que resolvéis?

El inversor busca claridad, no complejidad. Respuesta tipo: quién sufre el problema, con qué frecuencia y qué le cuesta no resolverlo. Prepara una frase de 20 palabras máximo.

2. ¿Por qué ahora? ¿Qué ha cambiado en el mercado?

El timing es uno de los factores clave de éxito. Identifica el catalizador concreto: cambio regulatorio, nueva tecnología, comportamiento del consumidor. Apóyate en datos publicados.

3. ¿Cuál es vuestro modelo de negocio?

No basta con decir "SaaS". El inversor quiere saber cómo generáis ingresos, cuándo cobráis, a quién y con qué recurrencia. Incluye CAC estimado y LTV esperado.

4. ¿Cuál es vuestro mercado total? (TAM, SAM, SOM)

El inversor quiere saber si el mercado justifica el riesgo. Sé conservador y metodológico. Un TAM de 500M€ bien argumentado vale más que uno de 10.000M€ sin sustento.

5. ¿Quiénes son vuestros competidores y cómo os diferenciáis?

Decir "no tenemos competencia" es una red flag. Toda startup tiene competencia directa o indirecta. Mapea el ecosistema y argumenta tu ventaja competitiva con hechos.

6. ¿Qué tracción tenéis hasta ahora?

Tracción es evidencia de que el mercado quiere tu producto: usuarios activos, MRR, clientes pagando, LOIs firmados, NPS. Si estás en pre-seed, habla de validaciones cualitativas.

7. ¿Cómo es vuestro equipo y por qué vosotros?

La mayoría de inversores early stage invierten en equipos antes que en ideas. Destaca la complementariedad, la experiencia relevante y la capacidad de ejecución probada.

8. ¿Cuánto capital necesitáis y para qué?

Detalla el uso de fondos por partida: contratación, producto, marketing, operaciones. Relaciona cada euro con un hito concreto. Evita respuestas genéricas como "para crecer".

9. ¿Cuál es vuestro runway actual y cuántos meses os da este capital?

El inversor quiere saber si el plan es realista. Muestra el burn rate actual y el runway proyectado con la ronda. Mínimo 18 meses de runway post-inversión es lo esperado.

10. ¿Cuál es vuestra estrategia de salida?

No significa que vayas a vender mañana, significa que tienes una visión a largo plazo. Menciona compradores estratégicos naturales del sector, precedentes de M&A; o IPO si aplica.

11. ¿Cuál es vuestra valoración y cómo la justificáis?

No impongas un número sin argumentarlo. Usa comparables del sector, múltiplos sobre ARR o ingresos, y haz referencia a rondas similares recientes en el mercado.

12. ¿Qué hitos habéis conseguido con el capital anterior?

Si ya has levantado capital, el inversor quiere ver que lo usaste bien. Relaciona cada euro invertido con resultados concretos y aprendizajes. La eficiencia importa.

13. ¿Cuáles son vuestros principales riesgos?

Los inversores valoran la honestidad y la conciencia de riesgo. Identifica los 3 riesgos más críticos y explica qué estás haciendo para mitigarlos. No improvises.

14. ¿Cómo encajáis con nuestra tesis de inversión?

Lee el manual que tienes en tus manos antes de la reunión. Conoce el ticket medio, el sector preferido, la etapa y la geografía del fondo. La personalización marca la diferencia.

15. ¿Qué estáis pidiendo específicamente de nosotros?

Cierra la reunión con una petición concreta: una segunda reunión, un análisis, una intro a otro inversor. Los fundadores que saben lo que quieren inspiran más confianza.

SOBRE ANDSEED

Tu partner financiero en el proceso de captación

Andseed es la boutique financiera de referencia para startups y pymes innovadoras en España. Desde 2017 hemos acompañado a más de 200 empresas en su planificación financiera, captación de inversión y acceso a financiación pública (ENISA, NEOTEC, CDTI). Trabajamos 100% a success fee en financiación pública y con fee mensual adaptado en CFO externo.

CFO Externo	Planificación financiera, reporting a inversores y estrategia de fundraising desde pre-seed a Serie A.
ENISA	Gestión completa de la solicitud de préstamo participativo sin avales ni garantías.
NEOTEC / CDTI	Redacción de memoria técnica y gestión integral de la solicitud de subvención a fondo perdido.
Rondas de Inversión	Preparación del Data Room, deck y acompañamiento en la negociación con inversores.

