□ LA ARQUITECTURA FINANCIERA ACTUAL QUE CONVIENE A TU EMPRESA

□

En 2026 hay un cambio silencioso pero brutal:

□ **Ya no se financian empresas. Se financian estructuras.**

Y aquí está el problema:

La mayoría de empresas **no tiene una estructura financiera diseñada**, sino un conjunto de productos mal encajados.

□ VISIÓN GLOBAL (ANTES DE ENTRAR AL DETALLE)

SITUACIÓN	CÓMO OPERA LA EMPRESA	RESULTADO
□ SIN ESTRUCTURA	Pide financiación cuando la necesita	Bloqueos, tensiones, rechazos
⚠□ PARCIAL	Tiene varias líneas pero sin estrategia	Coste alto, ineficiencia
□ ESTRUCTURADA	Diseña financiación por capas	Liquidez, crecimiento, control

---

🧱 LAS 3 CAPAS DE LA FINANCIACIÓN (Y CÓMO DEBEN FUNCIONAR)

🧠 FUNCIÓN DE CADA CAPA

CAPA	OBJETIVO	PRODUCTOS	CUÁNDO USARLA	ERROR MÁS COMÚN
🏦 BANCA	Operativa diaria	Póliza, confirming, descuento	Negocio estable	Depender solo del banco
🏛️ PÚBLICA	Refuerzo estructura	Préstamos participativos, ayudas	Crecimiento/inversión	Pedirla tarde o mal
⚡ ALTERNATIVA	Flexibilidad	Factoring, RBF, deuda privada	Tensiones o expansión	Usarla como parche

---

🔑 LO IMPORTANTE NO ES LA CAPA… ES EL ENCAJE

🚨 QUÉ PASA CUANDO NO ESTÁ BIEN ESTRUCTURADO

SITUACIÓN	CONSECUENCIA REAL
Banca sin refuerzo público	Bajo límite → crecimiento frenado

SITUACIÓN	CONSECUENCIA REAL
Pública sin banca bien estructurada	No mejora capacidad real
Alternativa sin estrategia	Coste elevado + riesgo
Todo mezclado sin orden	El banco pierde confianza

🏦 CAPA 1 · BANCA (LA BASE, PERO NO EL MOTOR)

📊 CÓMO VE EL BANCO TU EMPRESA

FACTOR	LO QUE VE EL BANCO	LO QUE DEBERÍA VER
EBITDA	Número aislado	Capacidad de generación real
Deuda	Riesgo acumulado	Estructura equilibrada
Liquidez	Tensiones puntuales	Sistema de gestión
Histórico	Fotos pasadas	Proyección estructurada

🔴 Aquí es donde muchas operaciones fallan.

🧠 QUÉ HACE GLOBALFINANZIA EN BANCA

ÁREA	ACCIÓN	IMPACTO
Análisis	Diagnóstico real de capacidad	Detectar margen oculto
Posicionamiento	Replanteo de la operación	Mejor percepción bancaria
Entidades	Acceso a nuevos bancos	Menor dependencia

ÁREA	ACCIÓN	IMPACTO
Negociación	Límites, pricing, garantías	Mejores condiciones
Estructura	Orden del circulante	Más estabilidad

□□ CAPA 2 · FINANCIACIÓN PÚBLICA (EL MULTIPLICADOR)

□ PARA QUÉ SIRVE DE VERDAD

USO	IMPACTO REAL
Refuerzo de fondos propios	Mejora ratios bancarios
Financiación de crecimiento	Reduce presión de deuda
Innovación	Acceso a condiciones mejores

□ ERRORES MÁS HABITUALES

ERROR	CONSECUENCIA
Pedirla tarde	No encaja con necesidades
Mal planteamiento	Rechazo
No integrarla con banca	No genera efecto palanca
No entender requisitos	Pérdida de oportunidad

□ QUÉ HACE GLOBALFINANZIA EN

PÚBLICA

ÁREA	ACCIÓN	RESULTADO
Selección	Línea adecuada	Mayor probabilidad
Relato	Construcción financiera	Operación sólida
Timing	Momento óptimo	Encaje perfecto
Estructura	Integración con banca	Multiplica capacidad
Gestión	Tramitación completa	Ahorro de tiempo y errores

⚡ CAPA 3 · FINANCIACIÓN ALTERNATIVA (LA PALANCA TÁCTICA)

🎯 CUÁNDO UTILIZARLA

SITUACIÓN	HERRAMIENTA	OBJETIVO
Crecimiento rápido	RBF	Financiar ventas
Falta de liquidez	Factoring	Liberar circulante
Necesidad puntual	Deuda privada	Acceso rápido

⚠️ RIESGO SI SE USA MAL

MAL USO	CONSECUENCIA
Uso reactivo	Coste alto
Sin integración	Conflicto con banca
Exceso de dependencia	Estructura débil

MAL USO	CONSECUENCIA
Sin control	Pérdida de margen

□ QUÉ HACE GLOBALFINANZIA EN ALTERNATIVA

ÁREA	ACCIÓN	IMPACTO
Selección	Producto adecuado	Evitar sobrecostes
Comparativa	Múltiples operadores	Mejores condiciones
Integración	Encaje con banca	Estructura sólida
Timing	Entrada y salida	Uso eficiente
Optimización	Coste real	Rentabilidad

□ LA CLAVE: LA COMBINACIÓN

□ CASO REAL RESUMIDO

□ TABLA 12 · ANTES / DESPUÉS

	ANTES	DESPUÉS
Bancos	1	3
Límites	Saturados	Optimizados
Pública	No	Sí

	ANTES	DESPUÉS
Alternativa	No	Factoring sin recurso
Liquidez	Tensa	Estable
Capacidad	Limitada	+50%

□ CONCLUSIÓN CLARA

□ No necesitas más financiación
□ Necesitas mejor estructura

□ GLOBALFINANZIA (EN UNA TABLA)

□ TABLA 13 · PROPUESTA DE VALOR REAL

QUÉ HACEMOS	CÓMO LO HACEMOS	QUÉ CONSIGUES
Diagnóstico	Análisis completo	Detectar margen
Diseño	Arquitectura financiera	Estructura sólida
Ejecución	Gestión con entidades	Acceso real
Optimización	Ajuste continuo	Mejores condiciones
Combinación	Banca + pública + alternativa	Máxima capacidad

#Globalfinanzia #FinanciacionEmpresarial #EstrategiaFinanciera #CFO #CEO #Liquidez #Factoring #ENISA #ICF #Empresas #Finanzas #Crecimiento #SMEs #StartupFinance

---

🎄 Semana Santa: el mejor momento para ordenar la financiación de tu startup aunque no lo parezca

Hay algo curioso que pasa cada año.

Mientras el calendario se relaja,
las agendas se vacían un poco…
y el ritmo baja 📉

📌 es cuando aparecen las decisiones que de verdad marcan el año

Porque durante el resto del tiempo:

- vas a mil 🚀
- apagas fuegos 🔥
- ejecutas sin parar ⚙️🔥

Pero casi nunca te paras a pensar en esto:
📌 ¿Está bien planteada mi estrategia de financiación para los próximos 6-12 meses?

□ Lo que muchas startups dejan sin revisar (y luego pagan caro)

En el día a día, hay piezas clave que quedan en segundo plano:

Punto crítico	Lo que suele pasar	Consecuencia
□ Runway real	Se calcula “a ojo” o con optimismo	Decisiones tarde
□ Necesidades de financiación	No están aterrizadas	Falta de claridad
⚖□ Mix equity / deuda	Se decide sobre la marcha	Dilución innecesaria
□□ Timing de ronda	Se improvisa	Peor negociación
□ Alternativas (público/privado)	No se exploran	Dependencia de inversores

□ Resultado:
cuando llega el momento importante… **vas con prisas**

□ Semana Santa = pausa estratégica (bien utilizada)

Aquí es donde algunas startups marcan la diferencia.

Mientras otros desconectan del todo,
otros aprovechan para ordenar □

Acción	Qué implica	Beneficio real
□ Revisar caja real	Ajustar ingresos/gastos sin maquillaje	Decisiones con datos

Acción	Qué implica	Beneficio real
🔹 Redefinir estrategia financiera	Ver todas las opciones disponibles	Más control
🔹🔹 Activar financiación pública	ENISA, CDTI, ICF…	Capital sin diluir
🔹 Preparar próximos meses	Plan Q2-Q3 claro	Llegar antes que otros
🔹 Ordenar narrativa	Explicar bien el proyecto	Mejor percepción inversor

🔹 No es trabajar más.
🔹 Es **pensar mejor**.

🔹 Caso típico (lo que vemos constantemente)

Startup SaaS / tecnológica en crecimiento:

Escenario	Qué hace	Resultado
🔹 Sin pausa estratégica	Sigue ejecutando sin revisar	Llega a verano con presión de caja
🔹 Ajuste en abril	Ordena financiación + activa ENISA	Más margen + mejor negociación

🔹 El negocio no cambia.
🔹 Cambia la **posición desde la que negocias**.

🔥 Las 4 decisiones que deberías tomar estos días

Si estás en startup ahora mismo, esto es oro:

1️⃣ 📉 Revisar tu runway de verdad

No el Excel optimista.
📉 El real: con escenarios conservadores.

2️⃣ ⚖️ Definir bien tu mix de financiación

No todo es equity.

🧩 Combinar:

- inversión
- deuda
- financiación pública

= **menos dilución + más control**

3️⃣ 🏛️ Activar financiación pública a tiempo

ENISA, CDTI, ICF…

🏛️ No son “planes B”
🏛️ Son herramientas estratégicas si las activas antes de la ronda

---

4□□ □□ Planificar tu siguiente movimiento

Ronda, puente, ampliación…

□ El timing lo es todo
□ Y ahora es cuando se decide (no en junio)

□ Qué hace Globalfinanzia en este punto

Aquí no hablamos de “buscar dinero”.

Hablamos de hacer esto bien:

✔ □ Definir estrategia financiera completa
✔ □ Combinar financiación pública + privada
✔ □ Preparar la estructura antes de la ronda
✔ □ Posicionarte mejor frente a inversores
✔ □ Evitar errores que cuestan valoración

□ **Resultado: llegar fuerte cuando toca levantar**

□ Por eso tiene sentido lo que hacemos en Globalfinanzia

La financiación no es el problema.

□ El problema es **cómo llegas a ella**.

Porque hay startups que llegan con prisa, con dependencia y con poco margen.
Y otras que llegan con estructura, opciones y capacidad de decidir.

Y eso no pasa por casualidad.

Se construye antes.
Se ordena antes.
Se piensa antes.

En Globalfinanzia entramos justo ahí.

Cuando todavía hay tiempo para:

- 📊 entender de verdad tu runway
- ⚖️📊 definir bien el mix de financiación
- 🏛️🏛️ activar líneas públicas sin ir tarde
- ⏱️⏱️ decidir el timing con sentido

No hacemos magia.

📌 Hacemos que cuando llegue el momento de levantar,
no estés obligado… sino preparado.

#Startups #FinanciaciónStartup #SemanaSanta #Emprendimiento #ENISA #CDTI #ICF #VentureCapital #Runway #CashFlow #Globalfinanzia #EstrategiaFinanciera #ScaleUp #Fundraising

---

📉 Menos ICO. Más presión bancaria. ¿Estás preparado para tu próxima renovación?

🚨 ATENCIÓN EMPRESAS CON RENOVACIONES DE CIRCULANTE

PRÓXIMAS

Menos avales del ICO.
Más exigencias del banco.

Si tienes una renovación cerca, este es el momento de anticiparte

Las reglas están cambiando y muchas empresas lo van a notar en su próxima renovación.

La banca ya no podrá apoyarse en los avales ICO como antes. Eso implica más exigencias, más análisis y menos margen para negociar si no llegas preparado.

⚠ Qué estamos viendo en muchas empresas

- Reducción de líneas de circulante
- Condiciones más duras en renovaciones
- Mayor exigencia de garantías
- Dependencia de una única entidad bancaria

¿Qué hace Globalfinanzia?

Analizamos y estructuramos tu financiación para que

llegues a la renovación con más opciones y más capacidad de negociación

- Revisamos tu situación financiera real
- Abrimos alternativas con banca, entidades públicas y financiación complementaria
- Diseñamos una estructura más sólida y eficiente
- Te acompañamos en toda la operación

Preanálisis

✔ Gratuito y confidencial

✔ Enfocado a decisiones reales

Qué obtienes

✔ Respuesta en 24 h

✔ Mínima documentación

✔ Alternativas reales de financiación

La diferencia es clara:

Las empresas que se anticipan negocian mejor

Las que no, se adaptan a lo que les imponen

🚀 Solicita tu preanálisis sin compromiso

Déjanos tus datos y analizamos contigo cómo mejorar tu estructura financiera.

Más control. Más opciones. Mejor negociación.

🔒 PREANÁLISIS GRATUITO Y CONFIDENCIAL

Solicita tu estudio sin compromiso

Completa este formulario y analizaremos contigo las mejores opciones de renovación, liquidez o diversificación.

Nombre y apellidos*
Empresa*
Teléfono*
Email*
Importe aproximado Selecciona
Finalidad Selecciona
Urgencia Selecciona
Facturación anual Selecciona
Número de entidades actuales Selecciona
Cuéntanos brevemente tu caso
☐ He leído y acepto la política de privacidad* QUIERO MI PREANÁLISIS
Please enable JavaScript for this form to work.

□□ ALIMENTARIA 2026 · ANÁLISIS REAL DEL SECTOR Y VISITAS A EMPRESAS

Ayer estuvimos en Alimentaria 2026.

No como visita rápida, sino con agenda de reuniones, seguimiento a clientes y lectura directa del sector.

La sensación general es bastante clara:

□ Hay crecimiento
□ Hay demanda
□ Pero cada vez hay más exigencia en cómo se crece

Y eso se está notando en todas las empresas, independientemente de su tamaño.

□ RADIOGRAFÍA DEL SECTOR ALIMENTARIO (LO QUE SE ESTÁ VIENDO EN 2026)

□ Evolución reciente del sector

Variable	2022	2023	2024	2025	2026 (tendencia)

Variable	2022	2023	2024	2025	2026 (tendencia)
Ventas	Recuperación	Crecimiento	Crecimiento	Estabilización	Crecimiento moderado
Márgenes	Presión	Baja rentabilidad	Ajuste	Mejora parcial	Aún tensionados
Costes	Alta subida	Muy altos	Pico	Ligera bajada	Estables-altos
Exportación	Reactivación	Fuerte	Muy fuerte	Consolidación	Clave estratégica

---

⚠ Presión estructural en costes

Uno de los puntos más repetidos en conversaciones:

Área	Situación actual	Impacto en empresa
Materia prima	Volatilidad	Dificultad para planificar
Energía	Más estable pero alta	Reduce margen
Transporte	Coste elevado	Penaliza exportación
Mano de obra	Incremento constante	Afecta estructura fija

 Muchas empresas están en una situación delicada:

más facturación ≠ más rentabilidad

Internacionalización como palanca obligatoria

Tipo de empresa	Necesidad de exportar
Marca emergente	Alta
Producto premium	Muy alta
Industria consolidada	Estratégica

Tipo de empresa	Necesidad de exportar
Food tech	Clave

 Pero exportar implica:

- más inversión
- más circulante
- más riesgo

VISITAS A EMPRESAS · CUATRO FORMAS DE CRECER

Una de las partes más interesantes del día fue visitar clientes en diferentes momentos de su evolución.

Cuatro empresas, cuatro enfoques distintos… y un mismo punto de fondo: crecimiento real.

☕ INCAPTO · CUANDO EL MODELO VA MÁS ALLÁ DEL PRODUCTO

Incapto lleva años construyendo algo que no es tan habitual en el sector café.

No se trata solo de vender café en grano.

Se trata de cambiar el hábito de consumo.

Han sabido posicionarse como alternativa real a las cápsulas, apoyándose en tres pilares muy claros:

- control del producto

- discurso de sostenibilidad
- experiencia de usuario

Lo interesante es cómo ha evolucionado el negocio.

No han crecido de golpe.

Han ido ampliando base de clientes, reforzando marca y, poco a poco, entrando en más canales.

📈 Evolución del negocio

Etapa	Enfoque
Inicio	Validación del modelo
Crecimiento inicial	Captación cliente
Expansión	Nuevos canales
Actualidad	Escala y consolidación

Hoy Incapto ya no es solo una marca directa al consumidor.

Está en un punto donde el volumen empieza a pesar.

Y ahí es donde la gestión del crecimiento se vuelve crítica.

🍼 MOOMA · DE PRODUCTO LOCAL A MARCA QUE QUIERE ESCALAR

Mooma representa muy bien una tendencia que se está consolidando en el sector:

 producto con origen claro + construcción de marca

Su base es sencilla:

- producto natural
- identidad territorial
- coherencia en posicionamiento

Pero lo relevante es cómo han evolucionado.

Han pasado de ser una propuesta local bien ejecutada a empezar a jugar en un terreno más amplio.

Evolución del negocio

Etapa	Enfoque
Origen	Producción local
Primer crecimiento	Expansión comercial
Desarrollo marca	Posicionamiento
Actualidad	Escalado progresivo

Ahora están en ese punto delicado donde muchas empresas se juegan el salto:

 crecer manteniendo identidad

□ BIRBA · CRECER SIN ROMPER LO QUE YA FUNCIONA

Birba es un caso distinto.

No parte de cero.

Parte de una marca que ya tiene recorrido, reconocimiento y base de negocio.

Eso cambia completamente el enfoque.

Aquí el reto no es validar.

Es evolucionar.

Han ido creciendo sin hacer ruido excesivo, pero con una línea bastante clara:

- consolidar mercado
- mejorar procesos
- ampliar distribución

□ Evolución del negocio

Etapa	Enfoque
Base	Marca consolidada
Expansión	Nuevos mercados
Optimización	Procesos
Actualidad	Crecimiento controlado

Lo complejo en estos casos no es crecer.

Es hacerlo sin perder lo que ya funciona.

Y eso requiere mucha más precisión.

☕ CIMBALLI · ESCALA INDUSTRIAL Y VISIÓN GLOBAL

Cimballi ya está en otro nivel.

No hablamos de marca emergente ni de crecimiento inicial.

Hablamos de industria.

- producto técnico
- cliente profesional
- presencia internacional

Su evolución no va de construir desde cero.

Va de mejorar continuamente sobre una base sólida.

□ Evolución del negocio

Etapa	Enfoque
Base	Industria consolidada
Recuperación	Post-pandemia
Crecimiento	Expansión
Actualidad	Optimización e innovación

Aquí el crecimiento es más complejo, pero también más estructurado.

Cada decisión tiene impacto en escala.

🔗 LO QUE CONECTA A TODAS

Aunque los modelos son distintos, hay un punto común bastante claro:

🔹 todas están creciendo
🔹 todas están tomando decisiones estructurales

📌 PATRÓN QUE SE REPITE

Elemento	Situación
Producto	Diferenciado
Mercado	Activo
Crecimiento	En marcha
Complejidad	Alta

⚠️ DONDE SE MARCA LA DIFERENCIA

No es en el producto.

No es en la idea.

Es en cómo se gestiona el crecimiento.

□ EL ENFOQUE

En este entorno, el trabajo ya no es solo vender más.

Es:

- ordenar crecimiento
- estructurar operaciones
- anticipar tensiones
- tomar decisiones con lógica

□

□ CIERRE

Alimentaria sigue siendo un punto de encuentro clave.

Pero sobre todo, es un buen lugar para ver en qué punto real están las empresas.

Y ahora mismo hay una diferencia clara:

□ empresas que crecen
□ y empresas que crecen con estructura

Y esa diferencia, con el tiempo, se amplía.

□ ALIMENTARIA 2026: DONDE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA SE JUEGA SU CRECIMIENTO

Hoy estamos en **Alimentaria 2026**.

Pero no como visitantes.

□ Estamos donde se decide qué empresas van a crecer… y cuáles se van a quedar atrás.

Porque Alimentaria ya no es solo una feria de producto.

Es un punto de inflexión para empresas que están en:

- expansión internacional □
- crecimiento industrial □
- innovación en foodtech □
- escalado comercial □

Y aquí es donde entra algo clave que muchas empresas aún no dominan:

□ **la estructura financiera que sostiene ese crecimiento**

□ LO QUE ESTAMOS VIENDO HOY

EN ALIMENTARIA (Y QUE MUCHOS NO ESTÁN APROVECHANDO)

En la feria hay tres perfiles muy claros:

1. Empresas que quieren crecer

- Nuevos mercados (exportación)
- Ampliación de producción
- Nuevos canales (retail, horeca, e-commerce)

 Problema:
Van con estrategia comercial… pero sin estructura financiera clara.

---

2. Empresas innovadoras (foodtech, sostenibilidad)

- Nuevos ingredientes
- Procesos industriales más eficientes
- Packaging sostenible

 Problema:
No están estructurando correctamente ayudas CDTI, NEOTEC o incentivos I+D.

---

3. Empresas consolidadas en transformación

- Digitalización
- Automatización
- Profesionalización financiera

 Problema:
Están infrautilizando financiación pública + bancaria combinada.

QUÉ FINANCIACIÓN SE ESTÁ MOVIENDO REALMENTE AQUÍ

Esto es lo importante.

No teoría.

 Esto es lo que **sí se está activando en empresas como las que están en Alimentaria**:

---

1. CRECIMIENTO INDUSTRIAL Y CAPEX

Instrumento	Para qué sirve	Tipo empresa
ICF / ICO (líneas crecimiento)	Maquinaria, instalaciones	Pymes industriales
Leasing / Renting	Equipamiento productivo	Empresas en expansión
Financiación bancaria estructurada	Proyectos de inversión	Empresas consolidadas

 Clave:
No es pedir un préstamo.
Es diseñar la estructura correcta según cashflow.

---

2. INTERNACIONALIZACIÓN

Instrumento	Uso real
Líneas de circulante	Soportar exportación
Factoring / confirming internacional	Gestión de cobros
Avales y garantías	Contratos internacionales

Error típico:
Salir fuera sin financiar correctamente el circulante.

---

3. INNOVACIÓN (MUY PRESENTE EN ALIMENTARIA)

Instrumento	Aplicación
CDTI (PID / LIC)	Desarrollo tecnológico
NEOTEC	Startups foodtech
Deducciones fiscales I+D	Optimización financiera

Aquí hay mucho dinero… pero mal estructurado en el 80% de los casos.

---

4. FINANCIACIÓN HÍBRIDA (CLAVE EN 2026)

Instrumento	Función
ENISA (estructura de fondos propios)	Fortalecer balance

Instrumento	Función
Deuda bancaria complementaria	Apalancamiento
Capital privado	Escalar

 Esto es lo que diferencia a una empresa que crece… de una que se queda pequeña.

⚠ EL PROBLEMA REAL QUE DETECTAMOS HOY

Después de hablar con empresas durante el día:

 El problema no es la falta de financiación.

 Es la falta de estructura.

Las empresas:

- piden mal
- mezclan instrumentos
- no optimizan ayudas
- no presentan bien la operación

QUÉ HACE GLOBALFINANZIA EN ESTE CONTEXTO

Aquí es donde aportamos valor real.

No somos un intermediario.

 Somos quienes diseñamos la arquitectura financiera completa.

🔹 Nuestro trabajo con empresas de Alimentaria:

✔️ Diseñar la combinación:

- público + bancario + privado

✔️ Preparar la documentación estratégica
✔️ Posicionar la operación ante organismos e inversores
✔️ Optimizar costes financieros
✔️ Asegurar viabilidad real (no solo aprobación)

❌

🔹 CONCLUSIÓN CLARA

Alimentaria no va solo de producto.

Va de:

🔹 quién sabe financiar su crecimiento
🔹 quién entiende cómo escalar
🔹 quién estructura bien su empresa

Y ahí es donde se marca la diferencia.

🔹 Hablamos:

Desde hoy mismo estamos trabajando con empresas que están aquí.

#Alimentaria2026 #FoodTech #IndustriaAlimentaria #FinanciacionEmpresarial #CDTI #ENISA #ICF #ICO #Globalfinanzia #CrecimientoEmpresarial #Innovacion #Pymes #Startups #EstrategiaFinanciera #Scaling

---

□ POR QUÉ TU EMPRESA NUNCA CONSIGUE TODA LA FINANCIACIÓN QUE PODRÍA por Ester Roura

Hay algo que pasa constantemente en empresas que están creciendo:

□ Consiguen financiación… pero nunca la suficiente.

Y no es un problema de acceso.
Es un problema de construcción.

Porque la mayoría de operaciones financieras en startups y pymes están planteadas así:

- Se identifica una necesidad
- Se busca un instrumento
- Se tramita

□ Y se repite el proceso.

Esto, que parece lógico… es exactamente lo que limita el resultado.

🔴 EL PROBLEMA REAL (Y POR QUÉ NO SE VE)

Cada organismo financiero no solo financia.
🔹 Interpreta tu empresa de forma distinta.

Y aquí es donde empiezan los problemas.

🧠 Cómo te analiza cada actor

Actor	Qué está evaluando realmente	Qué espera ver
ENISA	Equilibrio financiero global	Coherencia entre deuda, fondos propios y crecimiento
CDTI	Rigor del proyecto tecnológico	Desarrollo real, no “powerpoint”
ICF	Capacidad de repago estructurada	Flujo de caja razonable
Banca	Riesgo a corto plazo	Seguridad y visibilidad inmediata

🔹 No están mirando lo mismo.
🔹 Pero tú te presentas igual ante todos.

Resultado:

- Mensaje diluido
- Dudas en los analistas
- Operaciones que pierden fuerza

⚙️ EL ERROR ESTRUCTURAL

La mayoría de empresas construyen así:

🧩 Enfoque habitual

Paso	Acción	Problema generado
1	“Vamos a pedir ENISA”	Se plantea como operación aislada
2	“Ahora miramos CDTI”	No encaja con lo anterior
3	“Probamos con banco”	Mensaje incoherente
4	“Buscamos más opciones”	Operación fragmentada

🧩 Cada pieza se construye sin relación con la anterior.

Esto genera algo muy concreto:

➡️ La operación pierde credibilidad global

🧠 CÓMO FUNCIONA CUANDO ESTÁ BIEN HECHO

Las empresas que consiguen más financiación no hacen más solicitudes.

🧠 Hacen mejor estructura.

🧩 Enfoque estratégico

Fase	Qué se hace	Impacto
1	Definir uso del dinero (I+D, crecimiento, circulante)	Claridad total

Fase	Qué se hace	Impacto
2	Asignar instrumento adecuado a cada necesidad	Eficiencia
3	Ordenar la entrada de cada financiación	Coherencia
4	Construir narrativa financiera única	Confianza

🔑 CLAVE: CADA EURO TIENE QUE TENER SENTIDO

Aquí es donde se ve la diferencia entre pedir dinero… y estructurarlo.

🧩 Asignación correcta de instrumentos

Necesidad	Instrumento óptimo	Por qué
Desarrollo tecnológico	CDTI	Financia riesgo técnico real
Crecimiento empresarial	ENISA	Refuerza estructura sin diluir
Apoyo financiero	ICF	Mejora condiciones globales
Operativa diaria	Banca	Flexibilidad y rapidez

🔹 Cuando esto está bien asignado:

- No hay solapamientos
- No hay incoherencias
- No hay fricciones entre organismos

⚠ QUÉ PASA CUANDO NO SE HACE ASÍ

Las consecuencias no son evidentes… pero son muy reales:

Impacto de una mala estructura

Problema	Qué ocurre en la práctica
Falta de coherencia	Analistas no entienden la operación
Riesgo percibido alto	Condiciones peores o rechazo
Infrafinanciación	Se consigue menos de lo necesario
Estrés de caja	Crecimiento frenado en meses

Y lo más importante:

Muchas empresas creen que “no podían conseguir más”.
Y sí podían.

LO QUE MARCA LA DIFERENCIA

La financiación no funciona como una suma de líneas.

Funciona como un sistema.

Y en ese sistema:

- Cada instrumento refuerza al otro
- Cada decisión afecta a la siguiente
- Cada presentación construye (o destruye) confianza

🔹 LO QUE HACEMOS EN GLOBALFINANZIA

No buscamos simplemente financiación.

🔹 Diseñamos operaciones que tengan sentido completo:

- Estructura previa antes de pedir
- Encaje real entre instrumentos
- Orden estratégico de ejecución
- Lectura clara para cada analista

Porque la diferencia entre 🔹 conseguir financiación y 🔹 construir crecimiento está en cómo se diseña la operación.

🔹 IDEA FINAL

No estás compitiendo por acceder a financiación.

🔹 Estás compitiendo por demostrar que sabes estructurarla.

Y ahí es donde se gana (o se pierde) todo.

🔹 WHATSAPP (MÁS LIMPIO Y DIRECTO)

La mayoría de empresas no consiguen toda la financiación que podrían.

No por falta de opciones.

🔹 Sino por cómo la estructuran.

ENISA, CDTI, ICF, banca…
no son piezas independientes.

Son un sistema.

Si lo construyes mal → te quedas corto
Si lo construyes bien → multiplicas resultados

Te lo explico aquí
LEER AQUÍ

HASHTAGS

#FinanciacionEmpresarial #ENISA #CDTI #ICF #StartupSpain #EstrategiaFinanciera #Scaleups #CrecimientoEmpresarial #DeudaInteligente #Globalfinanzia

---

RADAR DE FINANCIACIÓN · MARZO 2026

El contexto actual es bastante claro:

 La financiación sigue activa
 Pero cada vez más estructurada y exigente

No hay menos recursos disponibles.
Hay más foco en **cómo se plantea cada operación.**

□ MAPA ACTUAL DE FINANCIACIÓN

El ecosistema se está moviendo en tres bloques principales:

Bloque	Instrumentos	Rol dentro de la empresa
□□ Público	ENISA, CDTI, ICF	Crecimiento e innovación
□ Bancario	ICO, banca, SGR	Operativa, CAPEX y estabilidad
□ Privado	Venture Capital, Business Angels	Escalabilidad

□ El punto clave no es elegir uno
□ Es **cómo se combinan entre sí**

□ CÓMO SE ESTÁN ESTRUCTURANDO LAS OPERACIONES

Las operaciones que avanzan siguen un patrón bastante claro:

Fase	Estructura habitual
Inicio	ENISA / ayudas públicas + equity
Crecimiento	ENISA + banca + apoyo público
Escalado	equity + deuda estructurada

□ No se trata de sustituir instrumentos
□ Sino de **sumarlos con sentido**

□ QUÉ SE ESTÁ VALORANDO AHORA

Los criterios han evolucionado hacia:

✔□ Coherencia financiera global
✔□ Capacidad real de ejecución

✔ Uso concreto del capital
✔ Métricas operativas claras

Especialmente relevantes:

- margen
- generación de caja (o visibilidad de ella)
- estructura de costes
- lógica de crecimiento

 Ya no basta con explicar bien el proyecto
 Hay que sostenerlo con números coherentes

⚙ EJEMPLO DE ESTRUCTURA

Empresa en fase de crecimiento:

Necesidad	Herramienta
Desarrollo	CDTI
Expansión	ENISA
Liquidez	Factoring
Inversión	ICF / ICO

Resultado:

✔ Financiación más eficiente
✔ Menor dependencia de un solo instrumento
✔ Mayor capacidad de ejecución

DÓNDE SE BLOQUEAN LAS OPERACIONES

Los puntos donde más operaciones se frenan:

- proyecciones poco defendibles

- falta de coherencia entre narrativa y números
- estructura financiera incompleta
- necesidades mal dimensionadas

 No suele fallar la idea
 Falla el planteamiento financiero

ENFOQUE ACTUAL

El cambio es bastante claro:

Antes:
 “Necesitamos financiación”

Ahora:
 “Necesitamos estructurar correctamente la financiación”

Y eso afecta directamente a:

- la preparación
- la presentación
- el resultado

El trabajo empieza antes de hablar con cualquier financiador:

 entender la empresa
 ordenar sus necesidades
 definir la estructura adecuada

Porque:

 No toda financiación encaja en cualquier empresa
 No todo crecimiento se financia igual

#Globalfinanzia #FinanciacionEmpresarial #ENISA #CDTI #ICF #StartupsEspaña #Scaleups #EstrategiaFinanciera #Funding #Innovacion #VentureCapital #Banca #ArquitecturaFinanciera

---

ENISA DESTINA 8 MILLONES € AL EMPRENDIMIENTO DIGITAL FEMENINO

El dinero está ahí… pero la mayoría de empresas no llegará a verlo

Durante las últimas semanas, muchas startups y empresas han visto el titular:

“ENISA impulsa el emprendimiento digital femenino con 8 millones de euros”

Y la reacción suele ser inmediata:

“esto nos encaja”
“tenemos que pedirlo”

Pero aquí es donde empieza el problema.

⚠ LA REALIDAD QUE NADIE EXPLICA

Cada año ocurre exactamente lo mismo con ENISA:

- muchas empresas aplican
- muchas cumplen requisitos básicos
- muy pocas consiguen la financiación

 Y no es por falta de calidad del proyecto.

Es por falta de **estructura financiera y estratégica**

¿QUÉ OFRECE REALMENTE ESTA LÍNEA?

Esta línea está pensada para impulsar:

- startups tecnológicas
- proyectos digitales
- empresas lideradas por mujeres
- crecimiento empresarial en fases iniciales o expansión

CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES

Concepto	Detalle
Tipo de financiación	Préstamo participativo
Avales	No requiere avales
Enfoque	Emprendimiento digital femenino
Fase	Startup / crecimiento

Concepto	Detalle
Importe	Variable según proyecto
Interés	Ligado a resultados
Organismo	ENISA

🔥 HASTA AQUÍ TODO EL MUNDO LO ENTIENDE

El problema empieza después.

🔥 Porque entender ENISA no es lo mismo que **saber cómo conseguirlo**

🔥 DÓNDE FALLAN LA MAYORÍA DE EMPRESAS

Aquí es donde se pierde el 80% de las operaciones:

🔥 ERRORES MÁS HABITUALES

Error	Consecuencia
Pedir financiación sin estrategia	Operación débil
Proyecciones poco realistas	Pérdida de credibilidad
No justificar el uso del dinero	Rechazo
Falta de estructura financiera	Riesgo elevado
Documentación genérica	No pasa filtro

□ EL GRAN MALENTENDIDO

Muchas empresas creen que ENISA funciona así:

□ “si el proyecto es bueno, lo aprueban”

Pero la realidad es otra:

□ **si el proyecto está bien estructurado, se financia**

□ CÓMO EVALÚA ENISA DE VERDAD

ENISA no analiza solo la idea.

Analiza la empresa como sistema.

□ CRITERIOS CLAVE

Área	Qué mira ENISA
Modelo de negocio	Escalabilidad real
Equipo	Capacidad de ejecución
Finanzas	Coherencia y control
Crecimiento	Sostenibilidad
Estructura	Uso del capital

□ LO QUE CASI NADIE VE

ENISA no es solo financiación.

□ Es una herramienta estratégica dentro de la arquitectura

financiera de la empresa.

Y mal utilizada:

- genera tensiones
- bloquea futuras rondas
- desestructura el crecimiento

ENFOQUE GLOBALFINANZIA

Aquí es donde cambia completamente el resultado.

La mayoría presenta.

Nosotros estructuramos.

CÓMO TRABAJAMOS

Fase	Qué hacemos
Diagnóstico	Análisis financiero completo
Estrategia	Diseño de la operación
Estructura	Encaje con criterios ENISA
Documentación	Preparación profesional
Optimización	Mejora de probabilidades

RESULTADO REAL

Cuando se hace bien:

✔ mayor probabilidad de aprobación

✔ operación sólida
✔ coherencia con banca e inversión
✔ crecimiento ordenado

Cuando se hace mal:

 rechazo
 pérdida de tiempo
 mala imagen frente a organismos

MENSAJE CLARO

Los 8 millones están ahí.

Pero no son para quien los pide.

 Son para quien sabe cómo estructurar la operación.

CTA

Si estás valorando esta línea o conoces un proyecto que encaje:

 este es el momento de hacerlo bien

Porque la diferencia no está en el proyecto.

 Está en cómo se plantea.

HASHTAGS

#Globalfinanzia #ENISA #EmprendimientoFemenino #StartupsEspaña #FinanciacionPublica #MujeresEmprendedoras #Innovacion #Scaleups #FinanciacionStartup #CrecimientoEmpresarial #ArquitecturaFinanciera

---

El problema silencioso de las startups tecnológicas: por qué algunas no consiguen financiación?

Durante los últimos meses, analizando operaciones, hablando con fundadores y revisando proyectos tras el 4YFN, hay una conclusión clara:

 la mayoría de startups no tiene un problema de acceso a financiación
 tiene un problema de planteamiento financiero

Y esto cambia completamente el resultado.

Porque no se trata de si consigues dinero.

 Se trata de **cómo, cuándo y de dónde lo consigues**.

□ Lo que está pasando realmente

En el ecosistema startup hay una narrativa dominante:

□ “Estamos levantando ronda”

Está en todos los decks.
En todos los eventos.
En todas las conversaciones.

Pero cuando analizas por dentro muchas empresas, aparece esto:

- No saben cuánto capital necesitan realmente
- No entienden el coste de cada tipo de financiación
- No han diseñado una estructura financiera
- No tienen estrategia de caja

□ Están buscando dinero… sin saber cómo usarlo bien.

⚠□ Los 5 errores estructurales que vemos constantemente

1. Pedir financiación cuando ya es demasiado tarde

Muchas startups empiezan a buscar financiación cuando:

- tienen runway limitado
- hay tensión de caja
- necesitan cerrar rápido

 Resultado:

- aceptan peores condiciones
- pierden poder de negociación
- entran en operaciones forzadas

---

2. Convertir el equity en la única solución

El error más extendido:

 todo pasa por levantar una ronda

Sin analizar alternativas como:

- ENISA
- CDTI
- deuda bancaria
- instrumentos de circulante

 Consecuencia:

- dilución excesiva
- pérdida de control

- dependencia constante del inversor

---

3. Infrautilizar financiación pública (error crítico)

Muchas empresas dicen:

“Sí, ENISA ya lo miraremos”

 Error grave.

Porque bien utilizado:

- financia crecimiento sin dilución
- mejora la estructura financiera
- facilita futuras rondas

 No usarlo es perder una ventaja competitiva.

---

4. Ignorar el circulante (el gran olvidado)

Startups que crecen… pero se ahogan.

¿Por qué?

 porque no financian su operativa diaria

No utilizan:

- factoring

- confirming
- líneas de circulante

 Resultado:

- crecen en ingresos
- pero sufren en caja

---

5. No tener arquitectura financiera

Este es el problema de fondo.

 No hay diseño estratégico

Solo decisiones aisladas:

- “levantamos ronda”
- “pedimos ENISA”
- “cogemos un préstamo”

 Pero nadie conecta todo.

⚙ Cómo debería plantearse una estructura financiera

(modelo real)

Una empresa tecnológica bien estructurada combina capas:

Capa	Herramienta	Rol estratégico	Impacto
□□ Público	ENISA / CDTI / ICF	Financiar innovación	Sin dilución
□ Bancario	Préstamos / pólizas	Estabilidad	Apalancamiento
□ Circulante	Factoring / Confirming	Liquidez operativa	Flujo de caja
□ Equity	VC / Business Angels	Aceleración	Escalabilidad

□ La clave no es elegir una.

□ Es diseñar cómo interactúan.

□ Qué analizan realmente inversores y bancos (más allá del pitch)

Aquí es donde muchas startups caen.

No es el storytelling.

Es esto:

Factor	Qué miran de verdad
□ Caja	Runway, burn rate, control
□ Coherencia	Relación entre ingresos, costes y crecimiento

Factor	Qué miran de verdad
🏗 Estructura	Cómo está financiada la empresa
📈 Escalabilidad	Si puede crecer sin romper caja
⚠️ Riesgo	Dependencia de una sola fuente

🔑 Si esto falla, no hay financiación.

🔥 5 tips que cambian completamente el resultado

1. Diseña la financiación antes de necesitarla

Las mejores operaciones se cierran cuando:

🟢 no tienes urgencia

---

2. Mezcla instrumentos (no dependas de uno)

Equity + deuda + público + circulante

🟢 = estructura sólida

---

3. Reduce dilución inteligentemente

No todo crecimiento debe financiarse con equity

 usa ENISA, deuda, etc.

---

4. Financia el crecimiento operativo

Si creces en ventas:

 necesitas financiar ese crecimiento

---

5. Piensa en la siguiente ronda desde hoy

La estructura actual impacta directamente en:

 tu valoración futura
 tu capacidad de levantar capital

Ejemplo real comparado (esto es clave)

Startup tecnológica en fase crecimiento:

□ Caso mal estructurado

Elemento	Resultado
600k€ solo equity	Alta dilución
Sin ENISA	Pierde ventaja
Sin circulante	Tensión de caja
Dependencia inversor	Menor control

□ Caso bien estructurado

Elemento	Resultado
250k ENISA	Sin dilución
150k deuda bancaria	Estabilidad
100k circulante	Liquidez
100k equity	Aceleración

□ Mismo capital total.
□ Resultado completamente distinto.

□ La realidad incómoda (pero necesaria)

Muchas startups:

- tienen buen producto
- tienen mercado
- tienen talento

□ pero no tienen estrategia financiera

Y eso es lo que acaba frenando su crecimiento.

□ Conclusión clara

Las startups que escalan no son las que más financiación consiguen.

□ Son las que mejor la estructuran.

Porque la financiación no es un evento.

□ Es una arquitectura.

□ Si estás en este punto

□ Este es el momento donde se decide todo (aunque muchos no lo vean todavía).

#Startups #Financiacion #ENISA #CDTI #Scaleups #VentureCapital #Deuda #EstrategiaFinanciera #Globalfinanzia #EmpresasTecnologicas #Fundraising #Innovacion #CrecimientoEmpresarial

---

□ CASO DE ÉXITO GLOBALFINANZIA · The Kilite

□

□ The Kilite: una agencia creativa que ha convertido la comunicación en una forma de construir marca, comunidad y crecimiento

En un sector saturado de agencias “que hacen redes sociales”, The Kilite ha conseguido construir algo mucho más potente: una marca creativa con identidad propia, visión estratégica y una manera muy particular de entender la comunicación.

Detrás del proyecto está **Beth Prat**, CEO & Founder de The Kilite, una figura cada vez más reconocida dentro del ecosistema creativo, comunicación, branding y marketing de Barcelona.

Su trayectoria siempre ha estado muy vinculada a la estrategia de marca, la creatividad y la construcción de relatos con impacto real. Y precisamente esa visión es la que ha permitido a The Kilite evolucionar desde una agencia creativa hacia un ecosistema de comunicación con personalidad propia.

□ Mucho más que una agencia

The Kilite ha sabido posicionarse alrededor de conceptos que hoy marcan la diferencia:

- branding estratégico
- comunicación omnicanal
- producción audiovisual
- community building
- eventos y sponsorships
- contenido con narrativa
- activación de marca
- proyectos lifestyle, moda, cultura y motor

La compañía también ha impulsado iniciativas como **The Kiliters**, una comunidad orientada a conectar profesionales, creativos, emprendedores y líderes de diferentes sectores mediante podcasts, webinars y contenidos especializados.

Y eso no se construye únicamente con creatividad.
Se construye con visión empresarial.

□ Las personas detrás del crecimiento

Uno de los aspectos más interesantes de The Kilite es precisamente el equipo que hay detrás del proyecto.

Además de Beth Prat como CEO & Founder, la agencia ha ido incorporando perfiles especializados en:

Área	Personas clave
□ Dirección estratégica	Beth Prat

Área	Personas clave
📱 Social Media	Maria Marimon, Irene Garnica
🎨 Dirección creativa	Jersen Calir Pedrozo
🖥️ Multimedia & diseño	Jose Manuel Del Solar
🤝 Client Services	Montserrat Montaner
🎟️ Sponsorships & Events	Nico Ferro

La combinación entre creatividad, estrategia y ejecución les ha permitido trabajar proyectos vinculados a marcas, startups, moda, lifestyle y comunicación digital con un enfoque muy diferencial.

🚀 El siguiente paso: estructurar financiación para seguir creciendo

Y aquí aparece una realidad que viven muchas agencias creativas y empresas innovadoras:

Llega un momento donde el crecimiento necesita estructura financiera.

Porque cuando una compañía acelera:

- crecen los equipos
- aumentan las necesidades de tesorería
- aparecen inversiones estratégicas
- suben los costes operativos
- se multiplican los proyectos simultáneos

Y no todas las empresas están preparadas para afrontar ese salto.

□ El papel de Globalfinanzia

Desde Globalfinanzia hemos acompañado a The Kilite en la obtención de financiación estratégica para acompañar su crecimiento.

□ Financiación privada

Globalfinanzia ha conseguido para The Kilite financiación privada estructurada específicamente para una empresa creativa y en expansión.

Y aquí está la diferencia importante:

No se trataba únicamente de “pedir financiación”.

Se trataba de construir una operación financiera sólida, creíble y alineada con el momento de crecimiento de la compañía.

¿Qué se trabajó?

□ estructuración financiera de la operación
□ presentación estratégica ante entidades
□ preparación documental
□ narrativa financiera y empresarial
□ acompañamiento en negociación
□ alineación entre crecimiento y financiación

Porque muchas empresas creativas tienen talento.
Pero pocas consiguen trasladar correctamente ese potencial al lenguaje financiero que exigen las entidades.

🔹 Línea Pyme Innova del ICF

Además, Globalfinanzia consiguió para The Kilite acceso a la línea **Pyme Innova del ICF**, diseñada para empresas que apuestan por innovación, crecimiento y desarrollo empresarial.

Una línea especialmente interesante para compañías que:

- están evolucionando
- invierten en crecimiento
- desarrollan nuevos proyectos
- necesitan estabilidad financiera para escalar

Este tipo de financiación permite transformar crecimiento en estructura.

Y eso, en una empresa creativa, marca una diferencia enorme.

🔹 Lo que muchas empresas aún no entienden

La financiación no llega únicamente por facturación.

Llega cuando una empresa consigue transmitir:

- visión
- capacidad de ejecución
- orden financiero
- credibilidad
- estrategia
- potencial real de crecimiento

Y precisamente ahí es donde Globalfinanzia aporta valor: traduciendo proyectos empresariales potentes a estructuras financieras que las entidades sí quieren apoyar.

□ Globalfinanzia

En Globalfinanzia ayudamos a empresas innovadoras, creativas y en crecimiento a estructurar operaciones de financiación privada y pública adaptadas a cada fase de crecimiento.

Porque crecer no consiste solo en tener buenas ideas.

Consiste en tener la estructura financiera adecuada para convertirlas en realidad.