

CASO DE EXITO GLOBALFINANZIA-

Cómo una estrategia financiera bien diseñada permite a Las Muns captar 1,85 millones para acelerar su expansión



En el ecosistema empresarial actual muchas compañías hablan de **crecimiento, expansión o internacionalización**. Pero cuando llega el momento de financiar ese crecimiento, aparece la realidad: **sin una arquitectura financiera sólida, la financiación no llega o llega en malas condiciones.**

Este es precisamente uno de los errores más frecuentes que se observan en empresas en expansión:

- planes de crecimiento ambiciosos
- modelos de negocio atractivos
- buenas ventas

pero **sin una estructura financiera preparada para escalar.**

El reciente caso de **Las Muns**, que ha logrado captar **1,85 millones de euros para acelerar su expansión**, demuestra cómo la estrategia financiera puede convertirse en una palanca de crecimiento real.

Detrás de este proceso hay un elemento fundamental:

la estructuración financiera del proyecto, liderada por

□ El punto de partida: un modelo de negocio con potencial de escalabilidad

Las Muns es una marca gastronómica especializada en empanadas artesanales que ha conseguido posicionarse con éxito en el mercado gracias a tres factores clave:

Factor	Impacto en el negocio
□ producto diferencial	posicionamiento claro de marca
□ modelo de expansión	crecimiento mediante nuevos locales
□ visión internacional	potencial de expansión global

Sin embargo, **cuando una empresa entra en fase de crecimiento acelerado**, aparecen nuevos retos:

- financiación para aperturas
- inversión en expansión internacional
- crecimiento de estructura operativa
- consolidación de marca

Todo esto requiere **capital**.

Pero no cualquier capital.

Requiere **capital estructurado correctamente**.

❑ El error que cometen muchas empresas en expansión

En Globalfinanzia vemos constantemente un patrón repetido.

Muchas empresas buscan financiación de esta forma:

- 1❑❑ primero deciden cuánto dinero quieren
- 2❑❑ luego buscan inversores o préstamos
- 3❑❑ después intentan justificar el crecimiento

El proceso correcto es justo el contrario.

Enfoque incorrecto	Enfoque estratégico
buscar dinero	diseñar estrategia financiera
improvisar estructura	planificar arquitectura de capital
negociar financiación	preparar la empresa para inversores

Este cambio de enfoque fue clave en el caso de Las Muns.

❑❑ El trabajo estratégico de Globalfinanzia

Bajo la dirección de **Ester Roura**, desde Globalfinanzia se trabajó en **varios niveles de estructuración financiera**.

No se trataba solo de conseguir inversión.

Se trataba de **preparar la empresa para crecer de forma sostenible**.



1. Análisis estratégico del modelo de crecimiento

Antes de estructurar financiación, se analizó el modelo de expansión.

Elemento analizado	Objetivo
rentabilidad por local	validar modelo de negocio
ritmo de aperturas	definir velocidad de crecimiento
mercados potenciales	identificar oportunidades
necesidades de inversión	calcular capital necesario

Este análisis permitió responder a una pregunta clave:

¿cuál es el ritmo de crecimiento financieramente sostenible para la empresa?

2. Diseño de la arquitectura financiera

Uno de los aspectos más críticos fue definir **cómo debía financiarse el crecimiento**.

No todas las empresas deben financiarse de la misma forma.

La arquitectura diseñada combinó distintas fuentes de financiación.

Fuente financiera	Rol en la operación
inversión privada	impulsar crecimiento

Fuente financiera	RoI en la operación
□ financiación estructurada	apoyar expansión
□ capital estratégico	fortalecer estructura empresarial

El objetivo era claro:

□ **financiar crecimiento sin generar tensión financiera en la empresa.**

3□□ Preparación financiera para el acceso a capital

Uno de los aspectos que más condiciona el acceso a financiación es la **documentación estratégica que se presenta a inversores y entidades financieras.**

En este caso se trabajó en:

Documento	Objetivo
modelo financiero	explicar evolución del negocio
plan de expansión	justificar necesidades de capital
proyecciones de crecimiento	mostrar potencial de escalabilidad
estructura financiera	garantizar sostenibilidad

Muchas empresas no consiguen financiación **no porque su proyecto sea malo, sino porque no saben presentar su proyecto desde el punto de vista financiero.**

4.1.1 Estructuración de la operación

Una vez preparada la empresa, se procedió a estructurar la operación financiera.

El resultado fue la captación de **1,85 millones de euros**, destinados a:

Destino del capital	Impacto
expansión internacional	entrada en nuevos mercados
apertura de nuevos locales	aumento de red comercial
consolidación de marca	fortalecimiento del posicionamiento
crecimiento empresarial	escalabilidad del modelo



1. Impacto estratégico de la operación

Esta financiación permite a la empresa acelerar su crecimiento en varias dimensiones.

Área	Resultado esperado
expansión geográfica	mayor presencia internacional
crecimiento de red	incremento de puntos de venta
posicionamiento de marca	consolidación del concepto
escalabilidad	mayor valor empresarial

Este tipo de operaciones **no solo aportan capital**, también

generan:

- confianza en el mercado
 - credibilidad ante inversores
 - capacidad de crecimiento sostenido
-

□□□ El papel de Globalfinanzia en la operación

Detrás de cualquier operación financiera de este tipo hay un trabajo estratégico que muchas veces pasa desapercibido.

En este caso, el liderazgo de **Ester Roura** fue clave en:

- diseño de la estrategia financiera para conseguir financiación bancaria sin aval de socios
- estructuración de la operación de financiación
- coinversiones mediante la inversión que han tenido los socios de la empresa

Porque conseguir financiación **no es simplemente cerrar una operación.**

Es construir **una estructura que permita crecer durante años.**

⚠️ Una realidad que pocas empresas conocen

Cada año miles de empresas buscan financiación.

Pero la mayoría fracasan por tres motivos:

Problema	Consecuencia
documentación insuficiente	rechazo de inversores
mala estructura financiera	operaciones inviables
estrategia de crecimiento poco clara	falta de confianza

Por eso en Globalfinanzia trabajamos con una filosofía muy clara:

❑ **la financiación es una consecuencia de una buena estrategia financiera.**



❑ Conclusión

El caso de **Las Muns** demuestra algo que en Globalfinanzia vemos constantemente.

No gana la empresa que busca financiación.

Gana la empresa que **estructura bien su crecimiento antes de buscarla.**

Y ahí es donde entra el trabajo estratégico de **Globalfinanzia.**

Porque cuando la arquitectura financiera está bien diseñada:

- los inversores entienden el proyecto
 - el capital llega
 - y la empresa puede crecer de verdad.
-

□ ¿Quieres saber si tu empresa está preparada para financiar su crecimiento?

Muchas empresas creen que están listas para buscar financiación.

Pero cuando se analiza su estructura financiera aparece otra realidad.

□ ¿Está bien diseñada la arquitectura financiera de tu empresa?

Léenos aquí.

Hashtags

#Globalfinanzia #EsterRoura #CasosDeExito
#FinanciacionEmpresarial #EstrategiaFinanciera
#ExpansionEmpresarial #Startups #Inversion #GrowthStrategy
#EmpresasQueCrecen #ArquitecturaFinanciera

El 80% de las empresas que buscan financiación fallan en el mismo punto: la documentación que aportan a Bancos y organismos públicos.



Cuando una empresa busca financiación suele pensar en una pregunta muy simple:

¿Cuánto dinero necesitamos?

Pero en el análisis real de una operación, esa no es la primera pregunta.

La primera pregunta que se hacen inversores, bancos o organismos públicos es otra:

□ ¿Está esta empresa preparada para justificar financieramente su proyecto?

Porque la financiación no se concede solo por una buena idea.

Se concede cuando **la empresa demuestra con documentación sólida que entiende su negocio, su estrategia y sus números.**

Y ahí es donde muchas operaciones se frenan.

No por falta de potencial.

Sino por **falta de estructura documental.**

□ Qué analizan realmente inversores y organismos públicos

Aunque cada tipo de financiación tiene sus particularidades, casi todos analizan cinco aspectos fundamentales:

Área de análisis	Qué quieren comprobar
□ Modelo de negocio	Cómo gana dinero la empresa
□ Necesidad financiera	Cuánto dinero necesita realmente
□ Coherencia financiera	Si los números tienen lógica
□ Estrategia empresarial	Hacia dónde va la empresa
□ Equipo gestor	Capacidad de ejecución

La documentación que se solicita sirve para **reducir la incertidumbre del proyecto.**

□ Documentación financiera habitual

Esta es la base que prácticamente **todos los analistas financieros revisan.**

□ Estados financieros históricos

Sirven para entender **de dónde viene la empresa.**

Documento	Qué analiza
☐ Cuentas anuales	Situación global del negocio
⚖☐ Balance	Activos, deuda y estructura patrimonial
☐ Cuenta de resultados	Rentabilidad y márgenes
☐ Deuda financiera	Nivel de endeudamiento
☐ Tesorería	Liquidez real

☐ Aquí se analiza **la salud financiera real del negocio.**

☐ Previsiones financieras

Uno de los documentos **más importantes de toda la operación.**

Elemento	Qué muestra
☐ Ventas previstas	Evolución del negocio
☐ Costes operativos	Estructura empresarial
☐ EBITDA	Capacidad de generar beneficio
☐ Resultado neto	Rentabilidad final
☐ Inversiones	Necesidades de CAPEX
☐ Necesidades de financiación	Capital necesario

⚠☐ **Error habitual:** previsiones demasiado optimistas sin justificación.

Los analistas valoran más **la coherencia que el optimismo.**

☐ Plan de tesorería

Especialmente importante en startups o empresas en crecimiento.

Muchos proyectos fracasan **no por falta de rentabilidad, sino por falta de caja.**

Elemento analizado	Qué mide
☐ Flujo de caja	Entradas y salidas de dinero
☐ Calendario de pagos	Necesidades de liquidez
☐ Punto de equilibrio	Momento en que el negocio se sostiene
☐ Circulante	Necesidad de financiación operativa

☐ El objetivo es comprobar **cuánto dura el dinero que se solicita.**

☐ Estructura de financiación actual

Antes de financiar una empresa, cualquier analista quiere saber **cómo está financiada hoy.**

Elemento	Qué se analiza
☐ Deuda bancaria	Nivel de endeudamiento
☐ Vencimientos	Riesgo financiero futuro
☐ Dependencia de corto plazo	Riesgo de liquidez
☐ Préstamos socios	Apoyo interno
☑☐ Equilibrio deuda / capital	Solidez financiera

☐ Documentación estratégica

Además de números, los analistas necesitan entender **la lógica del proyecto.**

❑ Plan de negocio

El documento que explica **la empresa en profundidad**.

Apartado	Qué explica
❑ Problema	Qué necesidad del mercado se resuelve
❑ Solución	Producto o servicio
❑ Mercado	Tamaño y oportunidad
❑ Modelo de negocio	Cómo se generan ingresos
❑ Estrategia de crecimiento	Cómo escalar
✕❑ Competencia	Posicionamiento

❑ No es un documento decorativo.

Es la **base estratégica del proyecto**.

❑ Pitch deck o presentación para inversores

Documento clave para explicar el proyecto de forma **clara y rápida**.

Normalmente incluye:

- ❑ Problema
- ❑ Solución
- ❑ Producto

- ☐ Mercado
- ☐ Modelo de negocio
- ☐ Tracción
- ☐ Equipo
- ☐ Proyecciones
- ☐ Necesidad de financiación

☐ Debe responder a una pregunta:

¿Por qué merece la pena financiar este proyecto?

☐ Plan estratégico

Explica **hacia dónde va la empresa**.

Elemento	Qué analiza
☐ Objetivos de crecimiento	Evolución esperada
☐ Roadmap	Hitos del proyecto
☐ ☐ ☐ Desarrollo producto	Evolución tecnológica
☐ Expansión mercado	Nuevos clientes o territorios
☐ Rentabilidad futura	Modelo económico

☐ Equipo promotor

En muchas operaciones se invierte tanto en **el equipo como en el proyecto**.

Se analiza:

- ☐☐☐ Experiencia empresarial
- ☐ Conocimiento sectorial
- ☐ Capacidad técnica
- ☐ Complementariedad del equipo
- ☐☐ Dedicación al proyecto

☐ Una buena idea sin equipo fuerte **genera muchas dudas.**

☐☐ Qué valoran especialmente los organismos públicos

Las líneas públicas (ENISA, CDTI, programas europeos, etc.) suelen analizar además:

Factor	Qué buscan
☐ Innovación	Tecnología o diferenciación
☐ ☐ ☐ Impacto económico	Crecimiento empresarial
☐ Creación de empleo	Desarrollo empresarial
☐ Sostenibilidad	Impacto ambiental
☐ Escalabilidad	Capacidad de crecimiento

Cada instrumento tiene **criterios propios de análisis.**

Por eso **no se presenta la misma documentación a todos.**

⚠️ Errores más habituales en las solicitudes de financiación

Estos son algunos de los problemas más frecuentes:

- ❑ Previsiones financieras irreales
- ❑ Incoherencia entre documentos
- ❑ Falta de estrategia financiera
- ❑ Uso de fondos mal definido
- ❑ Documentación genérica
- ❑ Números sin explicación

Cuando eso ocurre, el proyecto pierde credibilidad rápidamente.

❑ La clave para conseguir financiación

Las empresas que consiguen financiación no solo presentan documentos.

Presentan **una historia financiera coherente.**

Donde todo encaja:

- ❑ números
- ❑ estrategia
- ❑ financiación
- ❑ crecimiento

-  equipo

Cuando esa coherencia existe, el análisis cambia.

La empresa deja de parecer una compañía **que busca dinero.**

Y empieza a parecer una empresa que **sabe exactamente qué operación necesita y por qué.**

La documentación financiera y estratégica **no es un trámite administrativo.**

Es la base sobre la que se decide una operación de financiación.

Muchas empresas creen que buscan capital.

Pero en realidad lo que necesitan es **estructurar correctamente su proyecto para poder financiarlo.**

Y esa diferencia es la que separa muchas veces: **una solicitud de financiación de una operación que realmente se cierra.**

#FinanciacionEmpresarial #Startups #Inversion #PlanDeNegocio
#EstrategiaFinanciera #Pymes #Capital #BusinessPlan
#DueDiligence #Globalfinanzia

 **Más de 20 años
estructurando la financiación**

de empresas: algunos casos de éxito de Globalfinanzia

✖ Durante más de 20 años, Globalfinanzia ha trabajado junto a **emprendedores, pymes y startups de múltiples sectores**, ayudándoles a estructurar su financiación, diseñar su pool bancario y acceder a instrumentos públicos que muchas empresas desconocen o no saben utilizar correctamente.

Nuestro trabajo no consiste solo en conseguir financiación. Consiste en **diseñar la arquitectura financiera adecuada para que la empresa crezca sin perder el control de su proyecto**.

A lo largo de estos años hemos acompañado a compañías que hoy son referentes en sus sectores.

Estos son algunos de los **casos de éxito más representativos**.

□□ Mundimoto / Miscota – Construyendo financiación sin diluir a los fundadores

Uno de los casos más representativos fue el de **Bilua**, hoy conocida por proyectos como **Miscota**, que se convertiría en uno de los grandes e-commerce del sector de mascotas.

Desde sus primeras fases, Globalfinanzia diseñó toda la estrategia financiera del proyecto.

Se estructuró financiación pública a través de:

- ENISA Emprendedores

- ICF Eurocrédit
- Avalis
- financiación bancaria sin avales personales

El resultado fue **más de 7 millones de euros entre financiación pública y privada.**

□ **Ester Roura comenta:**

“Cuando empezamos con ellos el proyecto estaba en una fase muy inicial. En aquel momento el reto no era solo conseguir dinero, sino crear una estructura financiera que permitiera crecer sin perder el control de la empresa.”

Además de la financiación inicial, Globalfinanzia ha acompañado a la empresa **durante años en la renovación y ampliación de sus líneas de circulante.**

CASOS DE EXITO 2026

□ **Chök – Financiación para expandir un concepto gastronómico**

Chök, conocido por su concepto **“la cocina del chocolate”**, necesitaba estructurar su crecimiento.

Globalfinanzia consiguió:

- financiación pública del **ICF**
- financiación de **ENISA**

- diseño de su **pool bancario sin avales personales**

□ **Ester Roura:**

“Muchos proyectos gastronómicos fracasan porque crecen sin planificación financiera. En este caso estructuramos la financiación desde el inicio para que la expansión fuera sostenible.”

□ **NetRivals – Financiación para una tecnológica internacional**

NetRivals es un referente internacional en **tecnología para inteligencia competitiva en e-commerce**.

Globalfinanzia intervino en:

- financiación pública superior a **5 millones de euros**
- instrumentos de **CDTI, ENISA e ICF**
- creación del pool bancario sin aval de socios
- gestión financiera durante la entrada de inversores

□ **Ester Roura:**

“En empresas tecnológicas es clave combinar financiación pública con inversión privada. Si se estructura bien, ambas pueden convivir sin diluir innecesariamente a los fundadores.”

☐ Deliveria – Logística especializada en e-commerce

Deliveria necesitaba estructurar la financiación de su crecimiento en el sector logístico.

Globalfinanzia diseñó:

- financiación pública de **ENISA**
- financiación **ICF**
- créditos **ICO**
- pool bancario completo
- anticipo de facturas

Todo ello **sin avales personales de los socios y sin dilución de capital**.

☐ **Ester Roura:**

“Uno de los mayores errores que vemos en empresas logísticas es depender de una sola entidad financiera. Aquí diseñamos una estructura diversificada desde el principio.”



Blackzi – Financiación

desde el nacimiento del proyecto

Blackzi comenzó como un proyecto emprendedor con un gran potencial.

Globalfinanzia ha acompañado a la empresa **desde su origen**, consiguiendo:

- varios préstamos **ENISA**
- financiación del **ICF**
- financiación bancaria para expansión

□ **Ester Roura:**

“Acompañar una empresa desde la idea inicial hasta su consolidación es uno de los trabajos más gratificantes de nuestra profesión.”

□ **DyCare – Innovación en rehabilitación digital**

DyCare, empresa tecnológica de salud digital, obtuvo financiación a través de:

- programa **NEOTEC del CDTI**

Este instrumento está destinado a **empresas de base tecnológica con alto componente de I+D.**

□ Ester Roura:

“NEOTEC es uno de los instrumentos más potentes para deep-tech en España, pero muy pocas empresas saben cómo prepararlo correctamente.”

□ Ferttypharm – Investigación en fertilidad

Globalfinanzia acompañó a Ferttypharm en:

- financiación del ICF
- estructuración de su pool bancario
- financiación no dilutiva

□ Ester Roura:

“En biotecnología es fundamental combinar financiación pública con una estructura bancaria sólida para sostener los ciclos largos de desarrollo.”

⚖️ □ Del Canto Chambers – Expansión internacional

El bufete Del Canto Chambers recurrió a Globalfinanzia para estructurar su crecimiento internacional.

Entre las operaciones realizadas:

- financiación para expansión
- diseño de pool bancario
- apoyo financiero en la **compra de un bufete de barristers en Londres**

□ **Ester Roura:**

“La financiación también es estratégica en sectores profesionales. Una buena estructura financiera puede acelerar procesos de expansión internacional.”

□ **Articfish – Financiación industrial**

Articfish necesitaba financiar su línea de producción.

Globalfinanzia consiguió:

- un **ENISA Crecimiento de 500.000 €**

□ **Ester Roura:**

“Muchas empresas industriales no utilizan ENISA porque creen que es solo para startups tecnológicas. Eso es un error.”

▣ Padel Montmeló – Proyecto deportivo financiado

Para el proyecto Padel Montmeló se estructuró:

- financiación ICF
- financiación Banco Sabadell BStartup
- ICO
- subvenciones deportivas

▣ **Ester Roura:**

“Cada sector tiene instrumentos financieros distintos. En deporte también existen oportunidades si se conocen bien.”

▣ Wild Balance – Alimentación natural para mascotas

Wild Balance obtuvo:

- préstamo **ENISA superior a 300.000 €**
- optimización completa de su **pool bancario**

▣ **Ester Roura:**

“Una buena estructura financiera permite crecer sin tener que vender parte de la empresa antes de tiempo.”

⚙️ Mecánica Moderna – Industria y financiación pública

La empresa consiguió:

- ICF Eurocrédit (2019)
- ICF Inversió (2023)

Además de la estructuración completa del pool bancario.

📺 Kiversal – Innovación en audiolología

Globalfinanzia estructuró:

- ENISA (2016)
- NEOTEC CDTI (2017)
- ICF Emprèn

Todo ello sin dilución del capital de los socios.

👤 Ester Roura:

“El objetivo siempre es el mismo: financiar el crecimiento sin perder el control de la empresa.”

□ Carethy – E-commerce global

Carethy, presente en **más de 150 países**, ha trabajado con Globalfinanzia desde 2018.

Entre las operaciones:

- financiación **CDTI**
- financiación **ICF**
- diseño del pool bancario

□□ The Source Tagging Company – Optimización financiera

Globalfinanzia reorganizó toda la financiación de la empresa:

- pool bancario
- anticipo de facturas superior a **1 millón €**

□ Laboratorios KIN –

Optimización financiera

La empresa obtuvo:

- **ICF Emprende**
- optimización completa del pool bancario

[VER TODOS LOS CASOS AQUÍ](#)

□ Conclusión

A lo largo de estos mas de 20 **años**, Globalfinanzia ha participado en la financiación de empresas de sectores tan diversos como:

- tecnología
- e-commerce
- salud
- industria
- alimentación
- logística
- retail
- deporte

El denominador común en todos los proyectos ha sido el mismo:

□ **estructurar correctamente la arquitectura financiera para**

que las empresas puedan crecer sin perder el control de su proyecto.

□ Ester Roura lo resume así:

*“La financiación no es solo conseguir dinero.
Es diseñar una estrategia financiera que acompañe a la
empresa durante toda su vida.”*

□ La arquitectura financiera de una empresa: el factor que muchas compañías descubren cuando ya es tarde



Cuando una empresa busca financiación, la conversación suele centrarse en una sola pregunta:

¿Cuánto dinero necesitamos?

Pero en realidad, los bancos, inversores y analistas financieros miran primero otra cosa.

□ **Cómo está estructurada la financiación de la empresa.**

Porque dos compañías con el mismo volumen de deuda pueden tener situaciones completamente distintas.

Una puede crecer con estabilidad.

La otra puede tener **problemas de liquidez constantes.**

Y la diferencia suele estar en algo que muchas empresas no trabajan lo suficiente:

la arquitectura financiera.

□ Qué es realmente la arquitectura financiera

La arquitectura financiera es la forma en la que una empresa organiza su financiación para sostener su modelo de negocio y su crecimiento.

No se trata solo de pedir dinero.

Se trata de combinar correctamente distintos instrumentos financieros para que cada uno cumpla una función específica.

Una empresa bien estructurada suele tener financiación distribuida entre varias capas:

Tipo de financiación	Función
Recursos propios	base de solvencia
Deuda a medio y largo plazo	financiar inversión
Líneas de circulante	financiar actividad
Instrumentos públicos	apoyar innovación o crecimiento
Financiación alternativa	complementar estructura bancaria

Cuando estas capas están bien diseñadas, la empresa gana estabilidad.

Cuando no lo están, aparecen tensiones financieras incluso en negocios que funcionan bien.

⚠️ El error más habitual en muchas empresas

En muchos proyectos empresariales, especialmente en fases de crecimiento, la financiación se construye **de forma reactiva**.

Es decir, se solicita financiación cuando surge una necesidad concreta.

Por ejemplo:

- una póliza de crédito para cubrir tesorería
- un préstamo para una inversión
- una línea adicional cuando aumenta la actividad

Cada decisión puede tener sentido individualmente.

Pero con el tiempo se genera algo que vemos con mucha frecuencia:

❑ **una estructura financiera desordenada.**

Y esto provoca varios problemas.

❑ Consecuencias de una estructura financiera mal

diseñada

Cuando analizamos empresas que tienen dificultades para financiar su crecimiento, encontramos patrones que se repiten.

1▯▯ Exceso de financiación a corto plazo

Muchas compañías financian inversiones estructurales con instrumentos pensados para circulante.

Por ejemplo:

- pólizas de crédito
- descuento comercial
- líneas de factoring

Esto genera una presión constante sobre la tesorería.

2▯▯ Dependencia excesiva de una sola entidad financiera

Otra situación frecuente es la concentración del riesgo financiero en un único banco.

Esto puede limitar:

- la capacidad de negociación
- el acceso a nuevas operaciones
- la flexibilidad financiera de la empresa

Diversificar financiación no es solo una cuestión operativa.

Es una **estrategia de estabilidad financiera**.

3□□ Falta de financiación estructural

Muchas empresas tienen un negocio rentable pero **no han estructurado financiación a medio o largo plazo** para acompañar su crecimiento.

El resultado es que el crecimiento se financia con recursos diseñados para corto plazo.

Y tarde o temprano aparece el desequilibrio.

4□□ Infrautilización de instrumentos públicos

España y Europa cuentan con múltiples instrumentos financieros para empresas:

- financiación participativa
- préstamos para innovación
- programas de crecimiento empresarial
- líneas específicas de desarrollo tecnológico

Sin embargo, muchas empresas no los utilizan porque **no conocen cómo encajan dentro de su estructura financiera**.

□ Cómo analizan esto los bancos y los inversores

Cuando una entidad financiera analiza una empresa, no mira solo la rentabilidad o las ventas.

También analiza:

Indicador	Qué mide
ratio de endeudamiento	nivel total de deuda
estructura de vencimientos	presión de pagos
cobertura de deuda	capacidad de repago
liquidez operativa	estabilidad del negocio

Es decir, no se analiza solo **cuánto debe la empresa**, sino **cómo está organizada esa deuda**.

□ Las empresas que crecen bien hacen algo diferente

Las empresas con crecimiento sostenido suelen tener una lógica financiera clara.

Cada tipo de financiación responde a una necesidad específica.

Por ejemplo:

Necesidad empresarial	Instrumento financiero habitual
inversión productiva	préstamo a medio / largo plazo
innovación	financiación pública o híbrida
capital circulante	líneas de crédito específicas

Necesidad empresarial	Instrumento financiero habitual
expansión	instrumentos combinados

Este enfoque permite que la financiación **acompañe al crecimiento en lugar de limitarlo.**

□ **La clave: pasar de “pedir financiación” a “diseñar financiación”**

Una empresa que quiere crecer de forma sólida debe cambiar el enfoque.

No se trata simplemente de obtener financiación cuando aparece una necesidad.

Se trata de **diseñar una estructura financiera coherente con la estrategia empresarial.**

Eso implica:

- ✓ analizar el modelo de negocio
- ✓ anticipar necesidades de capital
- ✓ combinar instrumentos financieros
- ✓ optimizar la estructura de deuda

Cuando este trabajo se hace bien, la empresa gana algo muy valioso:

□ **capacidad de crecimiento sin tensión financiera constante.**

□ El papel de la estrategia financiera

En muchas empresas, la estrategia comercial o la estrategia de producto están muy trabajadas.

Sin embargo, la estrategia financiera queda en segundo plano.

Y eso es un error.

Porque una estructura financiera adecuada puede:

- mejorar la liquidez
- facilitar nuevas inversiones
- aumentar la confianza de bancos e inversores
- mejorar la valoración de la empresa

□ En Globalfinanzia trabajamos precisamente en ese punto que muchas empresas no abordan hasta que aparecen problemas:

diseñar estructuras financieras que permitan crecer con estabilidad y visión a largo plazo.

Porque en financiación empresarial hay una realidad que muchos descubren tarde:

□ la estructura financiera importa tanto como el volumen de financiación.

#financiacion #empresa #pymes #gestionfinanciera #tesoreria
#estructuraFinanciera #deuda #estrategiaempresarial #finanzas
#Globalfinanzia

ENISA: el instrumento que todos conocen... pero cuyo verdadero potencial pocos aprovechan

Por qué muchas start-ups conocen el instrumento... pero pocas llegan a utilizar todo su potencial



En el ecosistema startup español hay algo curioso.

Si preguntas a cualquier emprendedor o fundador qué es **ENISA**, prácticamente todos lo conocen.

Forma parte del vocabulario habitual del ecosistema.

Pero cuando se analiza cómo se estructuran muchas operaciones, aparece una realidad interesante:

□ **ENISA suele entenderse solo en su versión más básica.**

Y lo cierto es que es mucho más sofisticado de lo que parece.

No es solo un préstamo.

Es una herramienta estratégica dentro de la arquitectura financiera de una startup.

□ Las líneas ENISA (visión estructural)

Línea	Fase empresa	Importe orientativo	Objetivo
□ Jóvenes Emprendedores	etapa inicial	hasta ~75.000 €	lanzamiento del proyecto
□ Emprendedores	early stage	hasta ~300.000 €	desarrollo del negocio
□ Crecimiento	scaleups	hasta ~1.500.000 €	expansión y consolidación

Cada línea responde a una lógica distinta de crecimiento empresarial.

Pero la diferencia no está solo en el importe.

Está en cómo se estructura la empresa antes de solicitarlo.

□ Qué analiza realmente ENISA

Cuando se estudia una operación, el análisis va mucho más allá del proyecto.

Factor	Qué busca ENISA
Equipo	capacidad real de ejecución
Modelo de negocio	escalabilidad
Plan financiero	coherencia y sostenibilidad
Estructura accionarial	compromiso de socios
Fondos propios	alineación financiera

Es decir:

ENISA analiza empresa, no solo proyecto.

Por eso la preparación previa es tan importante.

□ Cómo lo trabajamos en Globalfinanzia

Una de las claves que vemos continuamente es que **ENISA funciona mucho mejor cuando forma parte de una estructura financiera completa.**

No como una financiación aislada.

En muchos proyectos se combina con instrumentos como:

Instrumento	Rol financiero
ENISA	financiación participativa
CDTI	apoyo a innovación tecnológica
banca	circulante o capex
inversores privados	capital para crecimiento

Cuando la arquitectura está bien diseñada:

- ✓ se reduce dilución
- ✓ se optimiza estructura financiera

✓ se facilita crecimiento

□ Ejemplo simplificado de estructura

Startup tecnológica en fase growth.

Fuente financiación	Importe
ENISA Crecimiento	700.000 €
CDTI	500.000 €
inversión privada	1.200.000 €
financiación bancaria	300.000 €

Total estructura financiera: 2,7M €

La diferencia no está solo en conseguir financiación.

Está en **cómo se construye la estructura.**

□ La conclusión que vemos desde Globalfinanzia

ENISA sigue siendo en 2026 **uno de los instrumentos más potentes para financiar startups en España.**

Pero su verdadero potencial aparece cuando se trabaja **con visión estratégica**, no solo como una solicitud puntual.

Porque en financiación empresarial hay algo que se repite constantemente:

- **no gana quien levanta más dinero.**
 - **gana quien estructura mejor su financiación.**
-

#Startups #ENISA #FinanciacionStartup #Innovacion
#VentureCapital #Scaleups #FinanciacionEmpresarial
#EcosistemaStartup #Globalfinanzia

□ **Geopolítica, financiación y empresa: claves del Encuentro Empresarial Elkargi**



Lo que deja el Encuentro Empresarial de Elkargi visto desde la óptica de Globalfinanzia

El reciente **Encuentro Empresarial** organizado por Elkargi reunió a cientos de empresarios, directivos y expertos económicos para analizar uno de los factores que más está condicionando el futuro de las empresas europeas: **la geopolítica**.

Durante años la geopolítica parecía un tema reservado a gobiernos, diplomáticos o analistas internacionales.
Hoy ya no.

Las tensiones entre potencias, las guerras comerciales, los

conflictos energéticos o la reconfiguración de las cadenas de suministro están teniendo **un impacto directo en el día a día de las empresas**, especialmente en las pymes.

Y ese fue precisamente el eje central del encuentro:

□ **cómo el nuevo contexto internacional está condicionando las decisiones estratégicas, industriales y financieras de las empresas.**

□ **La nueva normalidad empresarial: incertidumbre estructural**

Uno de los mensajes más repetidos durante la jornada fue que **la incertidumbre ya no es una excepción.**

Es el entorno habitual.

Las empresas operan en un escenario marcado por varios factores simultáneos:

- tensiones geopolíticas entre grandes bloques económicos
- ✗ dependencia energética y transición energética
- reorganización de las cadenas globales de suministro
- subida de tipos de interés y encarecimiento de la financiación
- revolución tecnológica e inteligencia artificial

Todo ello está configurando **un nuevo mapa económico mundial** en el que Europa busca redefinir su papel.

Para las pymes esto implica algo muy claro:

□ la estrategia empresarial ya no puede diseñarse sin tener en cuenta el contexto global.

□□ El reto europeo: financiar crecimiento y autonomía

Uno de los temas más relevantes del encuentro fue el papel del sistema financiero europeo.

Europa se enfrenta a una doble necesidad:

- 1□□ **financiar la innovación tecnológica**
- 2□□ **reforzar su autonomía industrial y energética**

Pero existe una realidad incómoda.

El ecosistema financiero europeo sigue siendo **menos profundo que el estadounidense**.

En Estados Unidos, las empresas acceden con más facilidad a capital riesgo, mercados financieros o financiación privada para crecer rápido.

En Europa, y especialmente en el caso de las pymes, **la financiación sigue dependiendo en gran medida del crédito bancario**.

Por eso cada vez se habla más de:

- mercados de capital más desarrollados
- instrumentos híbridos de financiación
- mayor papel de entidades de garantía y financiación empresarial

Aquí es donde organizaciones como Elkargi han jugado históricamente un papel importante: **facilitar el acceso al**

crédito a empresas que necesitan crecer pero que muchas veces no tienen acceso directo a los mercados financieros.

□ El gran desafío para las pymes: ganar dimensión

Otro de los grandes mensajes que dejó el encuentro fue que **el tamaño empresarial importa**.

En un mundo cada vez más competitivo, las empresas necesitan:

- mayor dimensión
- más capacidad de inversión
- mayor presencia internacional

Las pymes europeas son extraordinariamente competitivas en muchos sectores, pero muchas veces operan con **estructuras financieras demasiado limitadas para competir globalmente**.

Por eso cada vez se insiste más en:

- crecimiento empresarial
- alianzas estratégicas
- acceso a financiación para expansión

No se trata solo de sobrevivir.

Se trata de **tener músculo para competir en un mercado global mucho más exigente**.

⚙️ Tecnología, digitalización e inteligencia artificial

Otro de los grandes ejes del debate fue la revolución tecnológica.

La digitalización, la inteligencia artificial y la automatización están cambiando **la forma en la que se producen bienes, se gestionan empresas y se compete en el mercado global.**

Para muchas pymes el reto no es tecnológico.

Es financiero.

Implementar tecnología implica:

- inversión
- adaptación organizativa
- financiación estructurada

Y ahí vuelve a aparecer una variable clave:

□ **la planificación financiera.**

Las empresas que no planifiquen cómo financiar su transformación tecnológica corren el riesgo de quedarse atrás.

□ La lectura desde Globalfinanzia

Si hay una conclusión clara del encuentro es esta:

la financiación empresarial está entrando en una nueva etapa.

Durante muchos años las empresas buscaban financiación cuando surgía una necesidad concreta:

- una inversión
- un proyecto
- una ampliación

Hoy el enfoque está cambiando.

La financiación se está convirtiendo en **una herramienta estratégica para gestionar incertidumbre.**

Las empresas que mejor se adaptarán al nuevo entorno serán aquellas que:

- diseñen una estrategia financiera sólida
- diversifiquen fuentes de financiación
- anticipen escenarios económicos
- estructuren correctamente su crecimiento

Porque en un contexto global volátil, **la ventaja competitiva ya no está solo en el producto o en el mercado.**

También está en **cómo se financia la empresa.**

□ Conclusión

El Encuentro Empresarial de Elkargi dejó un mensaje claro para el tejido empresarial:

El mundo económico está cambiando más rápido que nunca.

Las empresas que entiendan ese cambio y **estructuren bien su estrategia financiera** tendrán más capacidad para crecer, adaptarse y competir.

Las que no lo hagan dependerán demasiado del contexto.

Y en un mundo geopolíticamente inestable, **depender del contexto nunca es una buena estrategia.**

□ **La gran mentira que se ha escuchado en todos los stands del 4YFN**



Durante tres días en **4YFN 2026**, caminando por los pasillos, escuchando pitches y hablando con fundadores, se repite una frase una y otra vez.

“Estamos levantando ronda.”

Está en los stands.

En los pitch decks.

En las conversaciones de networking.

Y, curiosamente, también apareció en muchas de las startups de la **Startup Competition**.

Pero después de escuchar decenas de proyectos hay algo que llama la atención:

□ **muchas startups hablan de rondas... pero muy pocas hablan de estrategia financiera.**

Y esa diferencia explica muchas cosas que pasan después.

□ Lo que realmente se oye cuando escuchas 30 pitches seguidos

En el escenario de la **Startup Competition del 4YFN** todo está muy pulido.

Los pitches están entrenados.

Los slides son impecables.

Las cifras de mercado parecen enormes.

Pero si se analiza con cierta distancia, hay algo que aparece con frecuencia.

La financiación se presenta casi siempre así:

Slide del pitch	Lo que significa realmente
"Raising €1.5M seed round"	Necesitamos caja para 18 meses
"Funds will accelerate growth"	Necesitamos contratar equipo
"Seeking strategic investors"	Necesitamos cerrar la ronda rápido

Y eso no es necesariamente malo.

Lo interesante es lo que **no aparece casi nunca en el pitch**.

□ La arquitectura financiera completa de la empresa.

□ El ecosistema europeo no funciona como Silicon Valley

Muchas startups copian el modelo narrativo americano:

idea → ronda → crecimiento → siguiente ronda

Pero en Europa el sistema financiero es distinto.

Aquí existe una capa que en Estados Unidos casi no existe:

□ **financiación pública masiva para innovación**

Programas como:

- **ENISA**
- **CDTI**
- **ICF**
- programas europeos

pueden financiar una parte muy relevante del desarrollo tecnológico.

Sin diluir capital.

Y aun así, en muchos pitches del 4YFN **ni siquiera se menciona**.

□ Lo que se veía paseando por los stands

Después de varias reuniones con startups en el evento, aparece un patrón bastante claro.

Hay dos tipos de proyectos.

Tipo A · Startup centrada solo en levantar ronda

Característica	Situación
Financiación	100% inversión privada
Runway	12-18 meses
Estrategia	Cerrar ronda siguiente
Riesgo	Dilución rápida

Tipo B · Startup con estructura financiera mixta

Característica	Situación
Financiación	ayudas + deuda + equity
Runway	24-36 meses
Estrategia	crecimiento escalonado
Riesgo	mucho menor

Curiosamente, muchas de las startups más sólidas que vimos en el evento se parecían mucho más al **segundo modelo**.

□ Un detalle que muchos inversores miran (aunque no lo digan)

En las conversaciones con inversores hay algo que aparece con frecuencia.

Cuando una startup llega con:

- ayudas públicas aprobadas
- financiación tecnológica estructurada
- runway largo

la conversación cambia.

Porque transmite tres señales muy claras:

- 1□□ la empresa sabe cómo financiar innovación
- 2□□ no depende desesperadamente de la ronda
- 3□□ tiene más margen estratégico

Eso hace que la negociación sea completamente distinta.

□ El problema de muchas startups que vimos en 4YFN

Muchas empresas tecnológicas construyen su estrategia financiera **al revés**.

Primero buscan inversión.

Y solo después empiezan a mirar:

- ayudas públicas
- financiación tecnológica
- instrumentos híbridos

Cuando muchas veces debería ser justo lo contrario.

□ **Cómo se financian realmente muchas startups que escalan**

Si se analiza la estructura de muchas scaleups europeas, aparece un patrón bastante repetido.

Fase empresa	Instrumento dominante
Desarrollo tecnológico	ayudas públicas
Validación mercado	préstamos participativos
Crecimiento comercial	financiación bancaria
Escalado internacional	venture capital

Cada instrumento cumple una función distinta.

No compiten.

Se complementan.

□ **Qué hace realmente diferente a Globalfinanzia**

Después de pasar por **4YFN 2026**, hablar con startups y escuchar decenas de pitches, hay algo que queda claro.

El ecosistema tiene muchas cosas:

- incubadoras
- aceleradoras

- consultoras
- asesores financieros
- fondos

Pero **muy pocos actores que diseñen la arquitectura financiera completa de una empresa.**

Y ahí es donde está la diferencia de Globalfinanzia.

□ **No buscamos dinero. Diseñamos la estrategia financiera**

La mayoría de asesores trabajan así:

Modelo tradicional	Cómo funciona
Startup necesita dinero	Busca asesor
Asesor busca inversores	Se intenta cerrar ronda
Si hay éxito	comisión

Es un modelo **reactivo**.

En Globalfinanzia el enfoque es distinto.

□ Primero se diseña **la estructura financiera de la empresa.**

Después se decide **qué instrumento utilizar en cada fase.**

□ El enfoque Globalfinanzia

En lugar de pensar en **una ronda**, se piensa en **un mapa financiero a 3-4 años**.

Instrumento	Cuándo usarlo	Para qué sirve
ENISA / CDTI / ayudas	fase tecnológica	financiar innovación
Banca	fase comercial	financiar crecimiento
Factoring / circulante	fase operativa	liberar caja
Venture Capital	fase de expansión	acelerar

Cada instrumento cumple un rol distinto.

Y bien combinado, **reduce riesgo y dilución**.

□ Lo que muchas startups descubren demasiado tarde

En eventos como **4YFN** se ve constantemente el mismo patrón.

Startups que:

- levantan ronda demasiado pronto
- diluyen demasiado capital
- dependen solo de inversores

Cuando muchas veces **podrían haber financiado parte del crecimiento sin dilución**.

Eso es exactamente lo que Globalfinanzia intenta resolver.

⚙️ No es asesoría. Es ingeniería financiera

La diferencia real no está en el acceso a financiación.

Está en **cómo se estructura.**

Globalfinanzia trabaja como una especie de **arquitecto financiero de la empresa.**

Diseñando:

- el orden de los instrumentos
- el momento adecuado de cada financiación
- la mezcla óptima entre deuda, ayudas y capital

Globalfinanzia no es simplemente un intermediario financiero.

Es un **diseñador de estrategia financiera empresarial.**

Y en un ecosistema donde cada vez hay más startups compitiendo por capital, esa diferencia puede cambiar completamente el resultado.

#4YFN2026 #StartupCompetition #StartupFinance
#FinanciacionStartups #ENISA #CDTI #VentureCapital
#MWCBarcelona #Globalfinanzia

8M DÍA DE LA MUJER



Hoy celebramos **EL DÍA Internacional de la MUJER**. □□□□

- A las que emprenden.
- A las que trabajan.
- A las que lideran.
- ♥□ A las que cuidan.
- A las que luchan cada día por salir adelante.

Pero especialmente hoy queremos reconocer a esas mujeres que muchas veces **lo hacen todo solas**.

□ **Mujeres valientes** que toman decisiones, que sostienen responsabilidades, que crean proyectos y que no se rinden cuando el camino se vuelve difícil.

□ Mujeres que no se conforman con la mediocridad, que buscan la **excelencia** y que saben que para alcanzarla se necesita **carácter, disciplina y una enorme fortaleza interior**.

Porque sacar adelante **una empresa, una familia o un sueño** no siempre es fácil.

Y menos cuando se hace desde la **independencia**, asumiendo cada reto con determinación. □

□ A todas esas mujeres que siguen avanzando incluso cuando **nadie ve el esfuerzo que hay detrás**.

Desde **Globalfinanzia**, hoy queremos deciros algo muy sencillo:

- **Admiramos vuestra fuerza.**
- **Respetamos vuestro coraje.**
- **Y celebramos todo lo que sois capaces de construir.**

□ **Feliz Día de la Mujer.**

Equipo de Globalfinanzia

□ **Análisis Post 4YFN 2026 · Análisis del ecosistema por Globalfinanzia**

Cada edición del 4YFN deja algo más que presentaciones y networking.

Para los inversores es un radar adelantado de las startups que pueden levantar grandes rondas en los próximos 12-24 meses.

Este año, la victoria de Biorce confirma una tendencia clara:

□ **la inteligencia artificial aplicada a sectores complejos (salud, industria, energía o espacio)** es donde está entrando más capital.

Desde Globalfinanzia hemos analizado algunas de las startups del evento que **podrían protagonizar rondas importantes entre 2026 y 2027.**



□ **1. Biorce (Barcelona)**

Probable ronda: Series A / Series B

Ganadora del **Startup Competition del 4YFN 2026**, Biorce trabaja en uno de los problemas más costosos de la industria farmacéutica:

la gestión de ensayos clínicos.

Su plataforma de IA automatiza tareas como:

- diseño de estudios clínicos
- análisis de datos médicos
- gestión documental
- optimización de costes

Por qué puede levantar una gran ronda

Factor	Impacto
Mercado	Ensayos clínicos mueven más de 60B\$ al año
Tecnología	IA aplicada a procesos regulatorios
Escalabilidad	SaaS para pharma global
Ubicación	Barcelona + ecosistema biotech

▢ **Estimación mercado VC:**
Serie A o B potencial **20-60M€ en los próximos 18 meses.**

▢▢ 2. Kreios Space (España)

Probable ronda: Series A deep-tech

Kreios desarrolla **sistemas de propulsión para satélites en órbitas muy bajas (VLEO).**

Este segmento está creciendo rápido porque:

- reduce costes de lanzamiento
- mejora observación terrestre

- permite constelaciones más eficientes

Por qué interesa a inversores

Factor	Impacto
Sector	SpaceTech en pleno crecimiento
Tecnología	Propulsión innovadora
Clientes	Operadores de satélites
Barreras	Altas barreras tecnológicas

□ **Estimación de ronda:**

15-40M€ en los próximos 12-24 meses.

□ 3. Sycai Medical (Barcelona)

Probable ronda: Series A HealthTech

Startup centrada en **detección temprana de cáncer pancreático mediante IA** analizando imágenes médicas.

La propuesta es muy potente porque aborda uno de los cánceres con peor diagnóstico temprano.

Por qué puede atraer inversión

Factor	Impacto
Problema médico	Diagnóstico precoz crítico
Tecnología	IA aplicada a radiología
Mercado	Imaging médico global
Escalabilidad	Software clínico

□ **Estimación ronda:**
10-25M€ en próximos años.

□ 4. ConnectHear

Probable ronda: Series A impacto social

Startup que usa **IA para traducir lengua de signos en tiempo real**.

Esto abre aplicaciones enormes:

- atención al cliente
- servicios públicos
- educación
- telemedicina

Lo interesante para inversores

Factor	Impacto
Impacto social	Inclusión digital
Tecnología	IA + reconocimiento gestual
Mercado	servicios accesibilidad
Escalabilidad	software multiplataforma

□ Ronda estimada:
8-20M€.

❑ 5. ZIM Connections

Probable ronda: expansión telecom

Startup centrada en **eSIM global para viajeros**.

El mercado está explotando con:

- teletrabajo internacional
- turismo digital
- movilidad global

Ventajas competitivas

Factor	Impacto
Mercado	TravelTech + telecom
Modelo	App + eSIM
Escala	usuarios globales
Monetización	suscripciones

❑ Posible ronda:
15-30M€.



❑ Qué sectores atraerán más

capital hasta 2027

El análisis del 4YFN deja bastante claro dónde irá el dinero del venture capital.

Sector	Motivo
HealthTech	IA aplicada a medicina
ClimateTech	transición energética
SpaceTech	nueva economía espacial
Fintech infra	pagos y rails financieros
Deep-AI	herramientas empresariales

Barcelona consolida su posición

El 4YFN 2026 confirma algo que se viene viendo desde hace años.

Barcelona se está consolidando como **uno de los hubs tecnológicos más dinámicos de Europa.**

La combinación de:

- talento tecnológico
- universidades
- venture capital
- eventos como 4YFN

está generando una nueva generación de startups con potencial global.

Y algunas de ellas –como Biorce o Sycai– podrían protagonizar **las grandes rondas europeas de 2026-2027.**

Tras el Mobile World Congress y el 4YFN, el ecosistema tecnológico de **Barcelona** se consolida como uno de los hubs startup más dinámicos de Europa.

El mapa del ecosistema muestra **cuatro grandes polos de innovación**, donde se concentran startups, fondos, aceleradoras y corporaciones tecnológicas.



□ Los 4 grandes clusters startup de Barcelona

Cluster	Zona	Especialización	Actores clave
□ HealthTech & Biotech	Hospital Clínic / Vall d'Hebron	IA médica, biotecnología, ensayos clínicos	hospitales, centros de investigación
□ Tech & Digital Startups	22@ Poblenou	SaaS, IA, plataformas digitales	incubadoras, venture capital
□ Fintech & Venture Capital	Eixample / Diagonal	fintech, inversión, consultoría	fondos, consultoras financieras
□□ DeepTech & SpaceTech	Zona Franca / UPC	satélites, hardware, ingeniería	universidades, centros tecnológicos

▣ Startups destacadas tras el 4YFN

Algunas de las startups que más atención han generado tras el evento:

Startup	Sector	Ubicación
Biorce	HealthTech / IA	Barcelona
Sycal Medical	IA médica	Barcelona
Ocean Ecostructures	ClimateTech	Barcelona
Kreios Space	SpaceTech	España

Estas startups representan la nueva generación **deep-tech** que está emergiendo desde Barcelona hacia el mercado global.

▣ Por qué Barcelona sigue atrayendo inversión

Tres factores explican el crecimiento del ecosistema:

1▣▣ Talento tecnológico

Universidades como

- Universitat Politècnica de Catalunya
- Universitat de Barcelona

alimentan el pipeline de ingenieros y científicos.

2▯▯ Infraestructura startup

Organizaciones como

- Barcelona Tech City
- ACCIÓ

han creado una red potente de apoyo a startups.

3▯▯ Eventos globales

El impacto del MWC y el 4YFN convierte a Barcelona durante una semana en **el centro mundial del venture capital**.

▯ Datos del ecosistema (2026)

Indicador	Barcelona
Startups activas	~2.000
Venture capital anual	>1.800 M€
Empleo tecnológico	>120.000
Unicornios nacidos	5+



El mapa del ecosistema deja una conclusión clara:

Barcelona ya no es solo un hub de startups.

Es un hub europeo de innovación tecnológica global.

Y eventos como **4YFN** siguen funcionando como **aceleradores del capital y del talento emprendedor**.

4YFN 2026 • Startup Competition La gran final del ecosistema emprendedor del MWC



Cada edición del **4YFN (Four Years From Now)**, celebrado en paralelo al **Mobile World Congress de Barcelona**, culmina con uno de los momentos más esperados del ecosistema emprendedor europeo: la **Startup Competition o 4YFN Awards**.

En 2026 la competición volvió a reunir a **las startups más prometedoras del mundo**, seleccionadas entre cientos de candidaturas internacionales, con un proceso que se desarrolla en tres fases:

Fase	Qué ocurre
Top 20 Startups	Selección inicial por categorías
Semifinales	Pitch en directo ante inversores
Gran Final	5 finalistas compiten por el premio

Las startups compiten en **cinco grandes verticales tecnológicas**:

- Health Tech
- Fintech
- Climate Tech
- Digital Horizons

- Mobile Frontiers

El ganador recibe **20.000 €** y **gran visibilidad internacional** ante inversores, corporaciones y fondos globales.

🏆 La ganadora del 4YFN 2026: Biorce (Barcelona)

La gran protagonista de esta edición fue **Biorce**, una startup fundada en Barcelona en 2024 y especializada en **inteligencia artificial aplicada a ensayos clínicos**.

Qué hace Biorce

Biorce ha desarrollado **Aika**, una plataforma de IA que automatiza gran parte del proceso de diseño y gestión de ensayos clínicos.

Los ensayos clínicos son una de las fases más complejas del desarrollo farmacéutico:

- planificación del estudio
- selección de hospitales
- gestión documental
- análisis de datos
- estimación de costes

La tecnología de Biorce permite **automatizar estas tareas mediante agentes de IA** capaces de analizar datos y asistir a los equipos científicos.

Por qué convenció al jurado

El jurado –formado por inversores de **AT&T Ventures, Indico Capital, Notion Capital, Samsung Next y T.Capital**– valoró especialmente:

- **Escalabilidad global**
- **Uso profundo de IA aplicada a biomedicina**
- **Impacto potencial en el desarrollo de nuevos tratamientos**

La startup ya cuenta con:

Dato	Información
Fundación	2024
Sede	Barcelona
Equipo	~80 personas
Capital levantado	+60 millones €
Oficinas	Barcelona, Boston y Nueva York

El origen del proyecto es además muy personal: su fundador desarrolló la idea tras experimentar de cerca **las dificultades del sistema de ensayos clínicos** tras la enfermedad de su padre.

Startups españolas y catalanas destacadas

Uno de los aspectos más interesantes del **4YFN 2026** es el peso del ecosistema español –y especialmente catalán– dentro de la competición.

□ Ocean Ecostructures (Barcelona)

Startup centrada en **regeneración de biodiversidad marina en infraestructuras portuarias**.

Su tecnología permite:

- restaurar ecosistemas marinos
- compensar impacto ambiental
- integrar biodiversidad en puertos e infraestructuras

Es uno de los proyectos **climate-tech** más prometedores del sur de Europa.

□ Dost (Fintech)

Startup destacada en la categoría fintech dentro de los premios.

Su enfoque se centra en **nuevas infraestructuras financieras digitales**, orientadas a mejorar acceso a servicios financieros para empresas y usuarios globales.

□ Los finalistas internacionales

La final del 4YFN 2026 reunió cinco proyectos globales que representan diferentes verticales tecnológicas.

Startup	País	Sector
Biorce	España	HealthTech / IA médica
Dr. Scrap	China	Circular economy / reciclaje industrial
Dost	Fintech	Infraestructura financiera
Climate Tech startup	Europa	sostenibilidad
Mobile Frontiers startup	Global	tecnologías móviles avanzadas

Estos finalistas fueron elegidos entre **20 startups seleccionadas previamente por un jurado internacional de inversores.**

❑ Qué significa ganar el 4YFN

Ganar la Startup Competition del 4YFN no es solo un premio económico.

Las startups que ganan suelen conseguir:

- acceso directo a **fondos de venture capital**
- visibilidad internacional en el ecosistema tech
- reuniones con **corporates y telcos globales**
- posibilidad de cerrar **rondas de financiación importantes**

No es casualidad que muchas de las startups ganadoras en años anteriores hayan terminado levantando **Series A o Series B importantes** tras el evento.

□ Lectura estratégica del 4YFN 2026

Desde un punto de vista de **ecosistema emprendedor**, esta edición deja tres conclusiones claras:

1□□ **La IA aplicada a sectores reales domina el escenario**

No solo IA genérica, sino aplicada a medicina, industria o finanzas.

2□□ **Barcelona consolida su papel como hub europeo de startups**

La victoria de Biorce refuerza el posicionamiento del ecosistema catalán.

3□□ **HealthTech y ClimateTech son los verticales más fuertes del momento**



La Startup Competition del **4YFN 2026** confirma algo que se percibe cada vez más en el ecosistema:

las startups que combinan **IA + impacto real en sectores complejos** son las que están captando más inversión y atención internacional.

La victoria de **Biorce** es un ejemplo perfecto de esta tendencia.