

❌ ¿Y si tu empresa no necesita más financiación... sino una estrategia financiera mejor?



❑ Muchos emprendedores y directivos acuden a nosotros con una idea clara:

“Necesito conseguir dinero ya.”

Pero tras un breve análisis, descubrimos que lo que realmente necesitan es una mejor estrategia financiera.

❑ La trampa del “más dinero”

Pedir más financiación sin una estrategia clara es como llenar de gasolina un coche con el motor roto.

❑ El dinero no arregla problemas estructurales: **los amplifica**. Y en lugar de impulsar el crecimiento, lo que genera es más deuda, más presión y más riesgo.

❑ Casos reales que vemos cada mes en Globalfinanzia

1. Startup que creció demasiado rápido:

Querían una nueva ronda de 500.000 €, pero al revisar su estructura de costes, optimizamos procesos y solo necesitaron 180.000 € para alcanzar los mismos objetivos.

2. PYME industrial que pedía un préstamo de circulante:

El problema no era falta de liquidez, sino retrasos en el cobro a clientes.

□ Implementamos una línea de factoring sin recurso y eliminamos la necesidad de crédito.

3. Empresa familiar con bajada de márgenes:

Iban a cerrar una fábrica.

Detectamos oportunidades de ayudas CDTI e ICF, ajustamos el modelo financiero y la operación se volvió viable.

□ ¿Cómo saber si lo que necesitas es estrategia y no dinero?

□□ Checklist:

Pregunta	Si la respuesta es “no”...
¿Sabes cuánto cuesta financiar cada euro de crecimiento?	Estás arriesgando más de lo necesario
¿Has comparado ayudas públicas vs capital privado?	Puede que estés pagando un sobrecoste brutal
¿Tienes previsiones a 12-18 meses?	Estás navegando sin brújula
¿Conoces tu burn rate real?	Puedes estar quemando caja sin saberlo

Pregunta	Si la respuesta es "no"...
¿Has valorado tu empresa de forma objetiva?	No sabrás negociar si decides vender, entrar en ronda o buscar un socio

□ **¿Qué hacemos en Globalfinanzia?**

- No solo presentamos tu proyecto ante ENISA, CDTI, ICF...
- **Te ayudamos a entender tu negocio desde lo financiero.**

Nuestro enfoque:

1. Diagnóstico financiero personalizado (gratuito)

- Análisis de estructura de ingresos y costes
- Evaluación de rentabilidad real
- Identificación de palancas de crecimiento

2. Hoja de ruta estratégica

- Combinamos financiación pública + privada
- Te decimos cuánto necesitas, cómo y cuándo
- Valoramos si tiene sentido abrir ronda o esperar

3. Ejecución total del plan

- Preparamos tus documentos y previsiones
- Te presentamos a entidades e inversores
- Acompañamos toda la negociación

□ Lo que dicen nuestros clientes

□□ *“Fuimos a por medio millón y Globalfinanzia nos ayudó a ver que con 200.000 bien gestionados, podíamos llegar igual. Y sin diluarnos.”*

– CEO de startup SaaS (Barcelona)

□□ *“No pensábamos que pudiésemos acceder a ayudas públicas. Nos consiguieron una combinación CDTI + préstamo bancario y salimos reforzados.”*

– Directivo industrial (Madrid)

□□ *“Gracias a la valoración que nos hicieron, supimos qué ofrecer a un socio estratégico. Cerramos la entrada con mejores condiciones de las que esperábamos.”*

– Empresa retail familiar (Girona)

□ Tips rápidos para no equivocarte

□ Antes de pedir financiación, haz esto:

- □ Revisa tu burn rate mensual: ¿cuánto aguantas realmente?
- □ Calcula cuánto dinero necesitas y **para qué exactamente**
- □ Alinea tu plan de crecimiento con tu capacidad de ejecución
- □□ Prepara una narrativa financiera clara y defendible
- □□□ Consulta con expertos que vean tu empresa desde fuera

□ La buena noticia:

□ No necesitas ser un experto en estrategia financiera. Para eso estamos nosotros.

En **Globalfinanzia** te ayudamos a tomar decisiones con datos, previsiones y una hoja de ruta clara, ya sea que:

- Estés pensando en abrir ronda
- Quieras financiar la expansión internacional
- Busques crecer con liquidez sin diluirte
- O simplemente no sabes por dónde empezar

□ ¿Damos el primer paso?

Pide hoy tu diagnóstico financiero gratuito:

□ info@globalfinanzia.es

□ www.financiacion.globalfinanzia.es

Te diremos si lo que necesitas es más dinero...
o simplemente una mejor estrategia □

Hashtags:

#EstrategiaFinanciera #Globalfinanzia #ENISA2025
#PlanFinanciero #ValoracionEmpresarial #StartupsEspaña
#PYMESInnovadoras #CrecimientoEmpresarial #CDTI
#FinanciacionInteligente

☐☐ “Verano: tu arma secreta para preparar la próxima ronda de financiación”



☐ Mientras otros descansan... tú puedes estructurar tu crecimiento

Cada año, julio y agosto llegan con su promesa de desconexión. Pero para una startup o empresa en crecimiento, el verano puede ser **la palanca que marca la diferencia**.

☐ ¿Sabías que septiembre es uno de los meses más activos para las inversiones en España?

→☐ Muchos fondos reactivan operaciones, se lanzan convocatorias públicas y vuelven las agendas a toda máquina.

☐ Entonces... ¿qué tienen en común las empresas que consiguen financiación rápida en septiembre?

Que han trabajado su estrategia durante el verano.

Desde **Globalfinanzia**, te damos una hoja de ruta clara para usar julio y agosto como tu **laboratorio estratégico de crecimiento**.

☐ LOS 6 PILARES DE UNA PREPARACIÓN

FINANCIERA EFICIENTE EN VERANO

Elemento	Objetivo	Servicio Globalfinanzia
Pitch Deck optimizado	Atraer y convencer a inversores en 2 minutos	Revisión, diseño y storytelling profesional
Plan financiero robusto (12-24 meses)	Demostrar viabilidad y escalabilidad del negocio	Modelado financiero + simulación de escenarios
Data Room completo	Mostrar madurez y confianza en la gestión	Checklist + acompañamiento documental
Estrategia de ronda	Elegir cuánto, cuándo y de quién levantar	Asesoría estratégica personalizada
Planificación de financiación pública	Complementar la ronda con recursos no dilutivos	Tramitación de ENISA, CDTI, ICF, etc.
Red de inversores y fondos	Tener puertas abiertas desde el minuto 1	Conexión directa con nuestra red de contactos

¿CÓMO APROVECHAR EL VERANO PASO A PASO?

☀️ 1. Primera quincena de julio

- Evalúa tu situación actual: burn rate, runway, objetivos.
- Agenda sesión estratégica con nuestros asesores: ¿ronda abierta, puente o esperamos?
- Globalfinanzia te ofrece un diagnóstico gratuito de tu*

estructura de financiación actual.

□ 2. Segunda quincena de julio

- Trabaja tu **pitch deck**: claridad, diseño, narrativa.
 - Modela tus finanzas con escenarios realistas: crecimiento, captación, márgenes.
 - *Nuestros expertos te ayudan a preparar proyecciones financieras realistas y defendibles ante cualquier comité inversor.*
-

□ 3. Agosto: el mes del backoffice inteligente

- Organiza tu **data room**: cap table, estatutos, contratos clave, métricas, impuestos.
 - Prepara tu plan de acción: qué tipo de inversor buscas, en qué momento, con qué condiciones.
 - *Te damos un checklist completo con los documentos clave que todo inversor te va a pedir. Y si lo necesitas, lo montamos contigo.*
-

□ 4. Finales de agosto: contacto inicial y agenda septiembre

- Haz reach-out a fondos e inversores con mensajes precisos.
- Agenda reuniones para la primera quincena de septiembre.
- Deja lista tu candidatura para financiación pública si es compatible.

□ *Globalfinanzia actúa como introductor directo ante inversores y tramita en paralelo líneas como ENISA, ICF, CDTI o NEOTEC, combinando financiación pública y privada.*

□ **¿Y SI AÚN NO ESTÁS LISTO PARA UNA RONDA DE INVERSIÓN?**

No hay problema. Verano también es buen momento para:

□ **Reforzar tu tesorería con financiación no dilutiva**

– Líneas como ENISA, préstamos bonificados ICF, o ayudas CDTI.

□ **Analizar opciones de deuda alternativa**

– Venture debt, líneas ICO, factoring sin recurso o financiación de proveedores.

□□ **Valorar oportunidades estratégicas**

– Compra de competidores, fusiones, expansión internacional o venta de participaciones.

□ *Globalfinanzia cuenta con un departamento propio de valoración, compra y venta de empresas: podemos ayudarte a analizar y ejecutar una operación corporativa si es el momento adecuado.*

□ **¿QUÉ DIFERENCIA A GLOBALFINANZIA?**

□ Somos especialistas en estructuración financiera para startups, scaleups y pymes ambiciosas.

□ Combinamos financiación pública + privada + alternativa en un único plan de acción.

□ Tenemos contacto directo con fondos, ENISA, CDTI, ICF, SGRs y family offices.

☐☐☐ Te acompañamos de forma **personalizada, estratégica y comprometida**.

☐ Y sí, en verano también trabajamos. Porque cuando otros duermen... tú puedes construir futuro.

☐ **¿Nos ponemos manos a la obra?**

☐ **Contáctanos hoy mismo** y agenda tu sesión estratégica de verano:

→☐ www.globalfinanzia.es

☐ También vía LinkedIn o DM.

S.O.S. Agosto: Manual de Supervivencia Financiera Para Empresas Estacionales

*☐ **Verano: la estación que llena playas... y vacía las cuentas de muchas empresas.**

Si tu empresa baja drásticamente su facturación o los pedidos durante julio y agosto, no estás solo. Miles de negocios en España –y especialmente en sectores como servicios B2B, industria auxiliar, construcción, consultoría o incluso ciertos nichos del comercio– **viven una estacionalidad tan marcada que pone en jaque su tesorería.**

En Globalfinanzia vemos cada año el mismo patrón: **empresas solventes durante el curso que, en verano, se enfrentan a**

tensiones de caja peligrosas.

Hoy queremos contarte **cómo blindar tu negocio frente a esa “sequía estival de ingresos.”** Aquí no hay magia, solo planificación financiera realista y herramientas de financiación bien elegidas.

□ 1. Diagnostica tu estacionalidad con datos reales

No basta con saber que “en verano se vende menos.” Necesitas **medir el impacto real:**

- Analiza tus ventas de los últimos **3 a 5 veranos.**
- Calcula el **porcentaje exacto de caída** respecto a meses normales.
- Identifica si se trata de una caída puntual (agosto) o sostenida (julio-agosto).
- Segmenta clientes o líneas de negocio: no todos caen igual.

□ Ejemplo real (Globalfinanzia, cliente sector industrial):

- Media mensual de facturación enero-junio: 480.000 €.
- Media mensual de facturación julio-agosto: 240.000 €.
- **Caída del 50 % en ingresos...** mientras los gastos fijos se mantienen.

Este análisis es tu punto de partida. Sin números, no puedes tomar decisiones acertadas.

□ 2. Calcula tu punto de equilibrio estival

Con los datos anteriores, proyecta:

- Gastos fijos mensuales (sueldos, alquiler, suministros, leasing, seguros sociales).
- Gastos variables, aunque caigan, siempre existen (logística mínima, mantenimiento, seguridad).
- Tesorería necesaria para mantener la operativa mínima sin sobresaltos.

□ Clave: construye un **Cash Flow Estival**, con previsiones semanales si tu actividad fluctúa mucho.

□ 3. Prepara líneas de financiación antes del verano

Esperar a agosto para pedir liquidez es un error clásico.

- **Líneas de crédito:** lo más común, aunque afecta tu CIRBE (tu “ficha” en el Banco de España).
- **Factoring sin recurso:**
 - Cobras facturas de primavera de inmediato.
 - No computa como deuda bancaria.
 - Te protege de impagos.

- **Confirming:** Si eres pagador, puedes aplazar pagos a proveedores sin tensar tu caja.
- **Préstamos ICF, ICO o ENISA:** algunos productos permiten cubrir necesidades de circulante.

□ Ejemplo real:

Una empresa de servicios profesionales en Barcelona utilizó factoring sin recurso sobre sus facturas de mayo-junio para inyectar **120.000 € en caja** y cubrir salarios de julio y agosto. Sin recurrir a deuda bancaria tradicional.

□ 4. Negocia con proveedores antes de julio

Julio es tarde para empezar a renegociar.

- Pide plazos de pago más largos para facturas de verano.
 - Pacta acuerdos de suministro flexible: menos stock, menos gasto.
 - Negocia descuentos por pronto pago cuando vuelvas a tener liquidez en otoño.
-

□□ 5. Ajusta tus costes fijos y variables

En los meses bajos:

- Revisa turnos, ERTes estacionales (en sectores permitidos), plantillas temporales.

- Pausa servicios no imprescindibles (outsourcing, mantenimiento no crítico, formación externa).
- Aprovecha para implementar **eficiencia energética** (menos climatización si el local cierra parcial o totalmente).

Cuidado: No confundas ahorrar con comprometer la calidad o capacidad productiva para septiembre.

□ 6. Activa ingresos alternativos

- ¿Puedes ofrecer servicios estacionales?
- ¿Puedes vender stock acumulado con descuentos controlados?
- ¿Puedes generar ingresos digitales si tu negocio físico para?
- Impulsa campañas “verano” para clientes menos estacionales.

Ejemplo real:

Un cliente nuestro del sector industrial desarrolló un pequeño negocio de piezas de recambio de venta online durante julio y agosto para compensar la caída de grandes proyectos. No solucionó todo, pero **aportó un 12 % extra de ingresos.**

□ 7. Informa y cohesiona al equipo

- El verano no debe pillarles por sorpresa.
- Explica el plan financiero: previsiones, riesgos y

soluciones.

- Involucra a todos en pequeños ahorros.

□ Una empresa unida es más resistente a tensiones de tesorería.

□□ 8. No ignores tus clientes en verano

Aunque estén de vacaciones:

- Manda newsletters recordándoles tus productos/servicios.
 - Haz seguimiento suave de ofertas pendientes.
 - Cierra agendas para septiembre.
 - Mantén activo LinkedIn y redes sociales.
-

□ Conclusión

La bajada de facturación en verano **no es un problema inevitable... es un reto que se puede planificar.**

- Analiza tu ciclo estival con datos.
- Ten tu cash flow previsto.
- Negocia y prevé líneas de financiación.
- Ajusta costes, pero sin poner en riesgo el negocio.
- Mantén tu empresa visible y viva.

En Globalfinanzia trabajamos cada día para que las empresas **no sufran el síndrome postvacacional... financiero.**

¿Tu empresa es estacional y quieres blindar tus finanzas este verano? **Hablemos.**

#Globalfinanzia #Tesoreria #Factoring #LiquidezEmpresarial
#Estacionalidad #Empresas #FinanciacionEmpresas
#CrecimientoEmpresarial #PlanificacionFinanciera

□ España acelera en Europa: las startups captan un 30% más de fondos europeos en 2025



En plena transformación tecnológica y económica, **España se consolida en 2025 como uno de los hubs de innovación más potentes de Europa.**

Las cifras lo confirman: **las startups españolas han captado un 30% más de fondos europeos** en lo que llevamos de año, alcanzando niveles récord que superan todas las expectativas.

En un momento en que los fondos europeos son decisivos para el crecimiento empresarial, estas cifras no solo representan capital, sino **confianza en el talento, la innovación y el potencial de las empresas españolas.**

☐ Europa: un terreno fértil para la innovación española

La Comisión Europea ha reforzado programas clave como **Horizon Europe, EIC Accelerator y fondos regionales FEDER**, con partidas presupuestarias históricas. Esto ha permitido a las empresas españolas acceder a oportunidades que, hace solo unos años, parecían inalcanzables.

Entre enero y junio de 2025, España ha gestionado con éxito proyectos en sectores estratégicos:

- **Deep Tech (IA, Quantum, Robótica)**
- **CleanTech y energías renovables**
- **HealthTech y Biotecnología**
- Digitalización avanzada
- Economía circular y sostenibilidad

Esta diversificación sectorial es clave para reducir el riesgo país y ampliar el tejido innovador nacional.

☐ Comparativa de Fondos Europeos Captados (2024 vs. 2025)

Concepto	2024 (€M)	2025 (€M)	Variación %
Total fondos europeos	1.200	1.560	+30%
Horizon Europe	430	580	+35%
EIC Accelerator	180	250	+39%

Concepto	2024 (€M)	2025 (€M)	Variación %
Fondos regionales (FEDER, etc.)	320	400	+25%
Otras líneas europeas	270	330	+22%

▣ Sectores con mayor captación de fondos

Sector	% sobre total fondos captados
Deep Tech (IA, Quantum, Robotics)	28%
CleanTech / Energía renovable	24%
HealthTech / Biotech	21%
Digitalización y Software	14%
Otros sectores innovadores	13%

▣ *Deep Tech lidera la captación, gracias a proyectos disruptivos en IA generativa, computación cuántica y automatización inteligente.*

▣ Factores clave detrás del éxito español

¿Por qué España está escalando posiciones en la captación de fondos europeos? Varias razones lo explican:

▣ Proyectos más sólidos y maduros

Las startups presentan propuestas con mayor base tecnológica, análisis de mercado y modelos de negocio escalables.

▣ Equipos emprendedores más especializados

Se observa un cambio generacional hacia fundadores con formación técnica y experiencia internacional.

▣ Más presupuesto europeo disponible

Los programas europeos han incrementado sus fondos para 2025-2027, con líneas específicas para digitalización, sostenibilidad y transición verde.

▣ Asesoría profesional y especializada

Cada vez más startups confían en expertos para estructurar sus memorias técnicas, business plans y documentos económicos, lo que aumenta drásticamente la tasa de éxito.

▣ Globalfinanzia: protagonista del impulso europeo

En Globalfinanzia, hemos acompañado a startups de todos los tamaños y sectores en este camino europeo.

Nuestras cifras en 2025:

Indicador	Valor 2025
Proyectos europeos asesorados	+150
Importe total gestionado (€)	+320 M€
Tasa media de éxito en fondos UE	72%
Principales sectores asesorados	Deep Tech, CleanTech, HealthTech

Cada uno de estos proyectos no solo ha supuesto conseguir financiación, sino abrir puertas a nuevos mercados, socios internacionales y oportunidades estratégicas.

📌 Mensaje para las startups españolas

Este crecimiento es solo el principio. Europa apuesta por la innovación española y ahora es el mejor momento para ser parte de esta ola.

Si eres una startup y:

- Tienes un proyecto tecnológico o innovador
- Quieres crecer más rápido y con respaldo internacional
- Buscas socios europeos o acceso a nuevas redes de negocio

→ **¡Hablemos!** En Globalfinanzia, transformamos ideas en proyectos financiados y acompañamos a las startups durante todo el proceso.

¡España está en el mapa europeo de la innovación... y tú puedes estarlo también!

#Startups #FondosEuropeos #Innovación #Globalfinanzia
#HorizonEurope #EICAccelerator #DeepTech #CleanTech
#HealthTech #Financiacion #Emprendimiento

📌 Cómo preparar tu pitch para

inversores internacionales y abrirte camino fuera de España ☐

Cada vez más startups españolas buscan levantar rondas con inversores internacionales, ya sea fondos europeos, americanos, latinoamericanos o asiáticos. El acceso a capital internacional puede significar **más dinero, más contactos y más visibilidad**, pero también exige un nivel superior de profesionalidad, datos y mentalidad global.

En Globalfinanzia ayudamos cada año a decenas de startups a preparar su **pitch internacional**. Hoy queremos compartirtte **los puntos clave que nunca pueden faltar si quieres convencer a inversores de fuera de España**.

☐ 1. Domina el idioma y el storytelling

☐ **No basta con traducir el deck al inglés.** El pitch internacional requiere contar tu historia de forma breve, directa y con gancho.

☐ Claves:

- Empieza siempre por el **“Why now?”** → ¿qué está pasando en el mercado que hace urgente tu solución?
- Define tu visión global. No digas solo “mercado español”, muestra tu proyección europea o mundial.
- Usa ejemplos y storytelling:

- “A company in Germany faced X problem, our solution reduced their costs by Y%.”
 - Cuida muchísimo la pronunciación y la seguridad al hablar. Es clave para transmitir confianza.
-

□ 2. Métricas claras y comparables internacionales

Los inversores internacionales quieren **números sólidos**. Y quieren entenderlos rápido.

Métricas imprescindibles	Por qué importan
MRR / ARR	Muestra recurrencia y estabilidad
CAC (Coste de Adquisición Cliente)	Evalúan si escalar es viable
LTV (Lifetime Value)	Permite calcular el payback y la rentabilidad
Gross Margin	Indica el margen bruto y potencial de beneficio
Burn Rate	Fundamental para saber cuánto tiempo tienes de runway
Pipeline internacional	Prueba de apetito global por tu producto

□ Tip Globalfinanzia:

Incluye siempre comparables internacionales. Si vendes SaaS para HR, muestra qué múltiplos de revenue tienen startups similares en Alemania, Francia o USA.

□ 3. Modelos de negocio con foco internacional

A muchos inversores extranjeros no les interesa un negocio “solo local”. Quieren ver:

- Cómo vas a crecer fuera.
- Si tu modelo se adapta a otros países (idioma, regulaciones, pricing).
- Qué partners locales puedes tener en mercados clave.

□ Ejemplo de slide potente:

Go-To-Market Internacional
Target markets (Europa, Latam)
Canal de entrada (distribuidores, partners, online)
Competencia local identificada
Necesidades de adaptación (idioma, legal, cultural)
Roadmap de expansión con fechas

□ 4. Preparar la Due Diligence... en inglés

Levantar capital internacional implica **due diligence** más **complejas y exhaustivas**.

□ Documentación que deberías tener lista (y traducida):

- Estatutos sociales
- Cap table actualizado

- Contratos relevantes (partners, clientes clave)
- Acuerdos de propiedad intelectual
- Histórico financiero (balance, cuenta resultados, cash flow)
- Proyecciones financieras (3-5 años)
- Certificados de deuda o situación fiscal

Checklist Due Diligence Internacional	☐
Estatutos y documentos legales traducidos	☐
Cap table claro y actualizado	☐
Proyecciones financieras detalladas	☐
Contratos clave en inglés	☐
Registro de marcas y patentes	☐

☐ 5. Conoce el perfil de tu inversor internacional

No todos los inversores extranjeros buscan lo mismo. Tienes que saber adaptar tu discurso.

Tipo de inversor	Lo que más valora
VC americanos	Escalabilidad masiva, grandes mercados, exits multimillonarios
VC europeos	Crecimiento sólido, métricas probadas, governance
Family Offices	Proyectos con menor riesgo, impacto social o estratégico
Corporate Ventures	Sinergias estratégicas, integración con su negocio

Tipo de inversor	Lo que más valora
Fondos latinoamericanos	Soluciones que puedan adaptarse rápido a mercados emergentes

□ **Tip Globalfinanzia:**

Antes de enviar tu deck, investiga el portfolio del fondo. Si tienen 3 startups en tu vertical, adapta tu pitch mostrando cómo eres complementario, no competencia.

□ 6. Ten respuesta para preguntas incómodas

Los inversores internacionales son **más directos** que los locales. Prepárate para preguntas duras como:

- ¿Por qué tú y no otro?
- ¿Qué barreras de entrada tienes?
- ¿Cuál es tu plan si la expansión en Alemania falla?
- ¿Estás dispuesto a mover la sede fuera de España?
- ¿Cuánto equity estás dispuesto a ceder?
- ¿Cuánto puedes crecer sin más capital?

□ **Tip Globalfinanzia:**

Ten respuestas breves, claras y, sobre todo, **realistas**. Nada echa más para atrás que un emprendedor que promete el cielo sin fundamentos.

□ 7. Ajusta tu pitch a cada escenario

No es lo mismo:

- Pitch corto (3-5 min)
- Pitch largo (10-15 min)
- Sesión de Q&A

□ Claves:

- **Elevator pitch:** 30-60 segundos con lo esencial → problema, solución, mercado, ventaja diferencial.
 - **Pitch deck:** entre 10-15 slides. Visual, con pocos textos.
 - **Q&A:** tener documentación extra lista (anexos financieros, pipeline, forecasts).
-

□ Globalfinanzia puede ayudarte

□ Si vas a abrir ronda internacional:

- Revisamos tu deck (en inglés).
- Preparamos tus números y métricas internacionales.
- Te entrenamos para preguntas difíciles.
- Traducimos y adaptamos tu documentación para DD.
- Identificamos inversores internacionales adecuados para tu sector.

□ **Levantar capital internacional es más que conseguir dinero. Es construir una empresa global. Y en Globalfinanzia te ayudamos a lograrlo.**

¿Estás preparando tu pitch para inversores internacionales?
¡Hablemos!

#Globalfinanzia #VentureCapital #Startups
#Internacionalización #Financiación #PitchDeck #DueDiligence
#Emprendedores #Innovación #Inversores

□ **Inveready liquida su fondo Inveready Innvierte Biotech II con un múltiplo de 4,3x y un IRR superior al 25%** □

¡Gran noticia para el venture capital y el sector biotech en España!

El fondo **Inveready Innvierte Biotech II**, lanzado en 2016, ha sido oficialmente liquidado, alcanzando **un múltiplo global (MoIC) de 4,3x sobre el capital invertido**. Una cifra sobresaliente para un fondo especializado en biotecnología, uno de los sectores con mayor riesgo tecnológico, pero también con gran potencial de retorno.

□ **Datos clave del Fondo Inveready Innvierte Biotech II**

Parámetro	Dato
Año de inicio	2016
Tamaño del fondo	15 M€ aprox.
Sectores	Biotech, Diagnóstico, Terapias, Drug Development
Nº de empresas participadas	8
Múltiplo global (MoIC)	4,3x
Retorno neto anual estimado (IRR)	~26-28%
Estado del fondo	Liquidado

□ **Inveready ha comunicado oficialmente un IRR neto superior al 25%, lo cual sugiere que parte de las plusvalías se han consolidado en menos de 7 años en varios casos.**

□ **En términos de VC biotech, superar un IRR del 20-25% es considerado éxito sobresaliente, teniendo en cuenta los riesgos clínicos y regulatorios asociados.**

□ **Claves del Éxito**

□ **Selección de participadas**

- Proyectos con ciencia validada y alto potencial.
- Foco en spin-offs académicas y startups con propiedad intelectual diferencial.

□ **Acompañamiento activo**

- Gestión hands-on en rondas, alianzas estratégicas y regulatory.
- Atracción de coinversores internacionales.

□ **Timing en exits**

- Ventanas de liquidez aprovechadas: mercados públicos

(BME Growth, Euronext) y M&A.

- Diversificación de salidas: licencias, ventas parciales, IPOs.

□ Ejemplos de participadas destacadas

Compañía	Sector	Hitos
Atrys Health	Diagnóstico Oncológico	Salida a bolsa, crecimiento inorgánico, M&A
Peptomyc	Oncología	Ensayo clínico Fase I positivo, ronda internacional
Leukos Biotech	Oncohematología	Adquisición parcial por pharma

“El éxito de Innvierte Biotech II demuestra que la biotecnología española es capaz de generar ciencia competitiva y retornos financieros de primer nivel.”

– Equipo Inveready

□ Impacto en el Ecosistema

- Posiciona a **Inveready** como uno de los fondos biotech más exitosos en España.
- Refuerza la confianza de inversores en estrategias biotech especializadas.
- Pone en valor la colaboración público-privada (CDTI, Innvierte) como palanca clave.
- Eleva el perfil de España como hub europeo biotech, atrayendo capital internacional.
- **Biotech español, en el radar global.**

La liquidación de Inveready Innvierte Biotech II con estos múltiplos y retornos envía un mensaje claro: la biotecnología en España no es solo ciencia, sino una oportunidad de inversión rentable y competitiva a nivel internacional.

¡Enhorabuena a Inveready y a todas las startups que han hecho posible este éxito! 🎉

#Inveready #Biotech #VentureCapital #PrivateEquity #Startups
#Innovación #España #Inversión #IRR

❑ Errores Comunes al Solicitar Financiación Bancaria para Hacer Crecer tu Empresa

Solicitar financiación bancaria para crecer es algo habitual en cualquier pyme o startup que aspira a consolidar su negocio. Sin embargo, muchas empresas tropiezan una y otra vez en los mismos errores.

Hoy en **Globalfinanzia** queremos ayudarte a evitarlos, para que tengas más probabilidades de éxito cuando llames a la puerta del banco. 🏦

❑ Mitos vs. Realidad en la Financiación Bancaria

Te mostramos una comparativa clara de las creencias más frecuentes frente a lo que sucede en realidad:

MITO	REALIDAD
☐ <i>“Mientras tenga ingresos, me darán un préstamo sin problema.”</i>	☐ El banco analiza no solo ingresos, sino rentabilidad, estructura financiera, ratios y proyección . Un negocio con ingresos altos pero márgenes bajos puede ser rechazado.
☐ <i>“Pedir más dinero me da margen de seguridad.”</i>	☐ Cuanto mayor importe pidas , más exigentes serán los análisis y garantías. Pide solo lo que puedas justificar.
☐ <i>“Con un buen producto, no necesito presentar tantas cuentas.”</i>	☐ Aunque tu producto sea excelente, sin datos financieros sólidos y previsiones bien armadas , el banco no aprobará la operación.
☐ <i>“Si no me conceden el préstamo, es porque mi empresa no vale nada.”</i>	☐ No siempre es así. Puede deberse a escasa documentación, ratios desequilibrados o falta de experiencia financiera .
☐ <i>“Todos los bancos funcionan igual.”</i>	☐ Cada banco tiene políticas de riesgo distintas, productos específicos y criterios internos . Conviene comparar antes de solicitar.

☐ Los 6 Errores Más Comunes

Aquí te dejamos un resumen de los fallos que más vemos en empresas cuando acuden a solicitar financiación bancaria:

Nº	Error Común	Qué Hacer en su Lugar
1	No preparar bien la documentación. Muchos empresarios van “a contar su idea” sin papeles.	Lleva siempre balances, cuentas de resultados, previsiones de tesorería y plan de negocio.
2	Solicitar importes desproporcionados. Pedir más “por si acaso”.	Pide exactamente lo que necesitas y justifica cada euro.
3	No entender bien los productos bancarios. Creer que “un préstamo es un préstamo”.	Infórmate sobre diferencias entre préstamo, póliza de crédito, leasing, confirming...
4	Desconocer tu propia estructura financiera. No saber explicar tu capital circulante , deuda o cash flow.	Antes de ir al banco, analiza tu estructura financiera y ratios.
5	No comparar bancos ni condiciones. Firmar con el primero que dice “sí”.	Solicita varias ofertas y compara tipos, comisiones y garantías.
6	Dejar todo para última hora. Acudir al banco cuando ya tienes tensiones de tesorería.	Prevé necesidades con antelación. La banca no financia urgencias.

☐ Checklist Básica Antes de Solicitar Financiación

Aquí tienes un breve checklist para **prepararte mejor** y aumentar tus opciones de éxito:

✓ Ítem	¿Lo tienes listo?
Balances de los últimos 2-3 años actualizados	☐ Sí / ☐ No
Cuenta de resultados y análisis de márgenes	☐ Sí / ☐ No
Previsión de tesorería para 12-24 meses	☐ Sí / ☐ No
Plan de negocio resumido (3-5 páginas)	☐ Sí / ☐ No
Explicación clara del destino del préstamo	☐ Sí / ☐ No
Ratios financieros básicos calculados (EBITDA, DFN/EBITDA, ROE, etc.)	☐ Sí / ☐ No
Opciones comparadas en varios bancos	☐ Sí / ☐ No

☐ ¿Por qué contar con Globalfinanzia?

- ☐ Te ayudamos a preparar toda la documentación técnica y financiera.
- ☐ Te asesoramos sobre qué tipo de producto se adapta mejor a tu empresa.
- ☐ Negociamos por ti las mejores condiciones bancarias.
- ☐ Te evitamos errores que puedan costar tiempo y dinero.

En **Globalfinanzia** sabemos cómo piensan los bancos y qué necesitan ver para decir **SÍ**.

¡No dejes que un mal enfoque cierre las puertas a tu crecimiento! ☐

☐ ¿Quieres saber si tu empresa está lista para solicitar financiación bancaria?

¡Escríbenos y te hacemos un diagnóstico inicial gratuito!

☐ ICF Préstecs 2025: guía definitiva a las nuevas líneas de finançament empresarial a Catalunya

¿Estás planificando crecer, invertir o asegurar liquidez en 2025? El Institut Català de Finances (ICF) ha renovado su catálogo de préstamos y productos financieros, consolidándose como una herramienta clave para pymes, startups y empresas industriales en Catalunya.

En **Globalfinanzia** estudiamos al detalle las nuevas condiciones, seleccionamos los productos más interesantes y explicamos cómo podemos ayudarte a **acceder con éxito** a cada uno de ellos.

☐ ICF Préstecs 2025 – Principales Características y cómo te ayuda Globalfinanzia

Producto ICF	Importe (€)	Plazo	Carencia	Tipo Interés	Finalidad	¿Qué hace Globalfinanzia?
ICF Crèdit Invest	100.000 – 2.000.000	Hasta 15 años	Hasta 3 años	Desde Euribor + 1,5 %	Inversión productiva, activos fijos	Preparamos plan de negocio, ratios y documentación técnica para justificar inversión.

Producto ICF	Importe (€)	Plazo	Carencia	Tipo Interés	Finalidad	¿Qué hace Globalfinanzia?
ICF Préstec Liquidez	50.000 – 1.000.000	Hasta 10 años	Hasta 2 años	Desde Euribor + 2,0 %	Liquidez, circulante, tesorería	Diseñamos plan de tesorería y memoria justificativa para acreditar necesidad de liquidez.
ICF Préstec Sostenible	100.000 – 2.000.000	Hasta 15 años	Hasta 3 años	Desde Euribor + 1,2 %	Proyectos verdes y sostenibles	Redactamos memoria ESG y cuantificamos impacto sostenible para lograr mejores condiciones.
ICF Start-up	75.000 – 500.000	Hasta 7 años	Hasta 2 años	Desde Euribor + 2,5 %	Startups en fase seed o crecimiento	Creamos business plan y pitch financiero para demostrar viabilidad ante el ICF.
ICF Industria 4.0	100.000 – 2.000.000	Hasta 12 años	Hasta 3 años	Desde Euribor + 1,3 %	Digitalización y modernización	Identificamos inversiones elegibles y elaboramos plan de ROI que requiere el ICF.
ICF Avalis	Según operación	Hasta 15 años	Según operación	Coste aval competitivo	Avaless para operaciones de crédito	Preparamos documentación y defendemos la operación ante Avalis para obtener el aval.

Productos estrella y cómo

Globalfinanzia te ayuda a conseguirlos

☐ ICF Crèdit Invest

☐ Ideal para empresas que quieren invertir en activos fijos, maquinaria, instalaciones productivas o ampliaciones de capacidad.

- Importe elevado (hasta 2 millones €) con plazos largos y tipos atractivos.
- Permite financiar hasta el **100** % de la inversión en algunos supuestos.

☐ **Globalfinanzia:** elaboramos el plan de negocio y proyecciones económicas que exige el ICF, justificamos la viabilidad económica del proyecto y optimizamos la estructura financiera para cumplir los ratios exigidos.

☐ ICF Préstec Liquidez

☐ Perfecto para pymes o autónomos que necesitan inyectar tesorería para cubrir gastos corrientes, nóminas, proveedores o tensiones puntuales de liquidez.

- Carencia hasta 2 años para aliviar el cash flow inicial.
- Requiere justificación detallada de la necesidad de liquidez.

☐ **Globalfinanzia:** analizamos los flujos de caja, preparamos la memoria explicativa que exige el ICF y elaboramos el plan de tesorería para demostrar la capacidad de devolución.

□ ICF Préstec Sostenible

□ Dirigido a empresas que realizan inversiones con impacto medioambiental, eficiencia energética, energías renovables o economía circular.

- De los tipos más bajos del mercado (desde Euribor + 1,2 %).
- Acceso a condiciones preferentes si se acredita impacto sostenible.

□ **Globalfinanzia:** te ayudamos a definir el proyecto como “verde” o sostenible, redactamos la memoria técnica, cuantificamos el impacto ESG y preparamos la documentación para acceder a mejores tipos y fondos europeos.

□ ICF Start-up

□ Pensado para startups innovadoras o tecnológicas que buscan crecer sin diluir tanto su equity.

- Importes de hasta 500.000 €.
- Interés algo superior, pero excelente para fases seed o early stage.

□ **Globalfinanzia:** diseñamos el pitch financiero y el business plan que el ICF exige, definimos la hoja de ruta de ingresos y gastos y justificamos la viabilidad del modelo de negocio.

□ **ICF Industria 4.0**

□ Para pymes industriales que quieran digitalizar procesos, automatizar líneas de producción, implantar software avanzado o robotización.

- Financia grandes inversiones tecnológicas.
- Tipos muy bajos (desde Euribor + 1,3 %).

□ **Globalfinanzia:** identificamos las inversiones elegibles, calculamos el impacto en productividad y elaboramos el plan de retorno de la inversión (ROI) que exige el ICF.

□ **ICF Avalis**

□ Producto de avales que permite acceder a financiación bancaria, leasing o renting, respaldando operaciones ante entidades financieras.

- Reduce exigencias de garantías personales o hipotecarias.
- Clave para empresas que no alcanzan rating bancario suficiente.

□ **Globalfinanzia:** evaluamos la operación, preparamos la documentación para la solicitud de aval y trabajamos con Avalis para defender tu proyecto y garantizar la concesión.

□ **¿Por qué financiarse con el ICF**

en Globalfinanzia?

- Tipos de interés inferiores a la banca tradicional.
 - Plazos largos que alivian la carga financiera.
 - Carencias útiles para negocios en expansión.
 - Compatibilidad con fondos europeos, maximizando la financiación disponible.
 - Mayor apoyo a sectores estratégicos (tecnología, sostenibilidad, industria).
-

□□ Globalfinanzia, tu socio en la financiación ICF

En **Globalfinanzia** te ayudamos en:

- Diagnóstico gratuito para evaluar tu elegibilidad en las líneas ICF.
 - Elaboración completa de la documentación técnica y económica.
 - Optimización de tu estructura financiera y ratios clave para superar los filtros del ICF.
 - Tramitación integral de la operación hasta la concesión final.
 - Estrategia mixta público-privada para reducir costes financieros.
- **Nuestro ratio de éxito en operaciones aprobadas con el ICF supera el 93 %.**
-

□ **¿Tienes un proyecto o necesitas liquidez en 2025?** Escríbenos y lo analizamos sin compromiso. ¡En Globalfinanzia sabemos cómo conseguirlo!

#ICF #FinançamentEmpresarial #Globalfinanzia #ICFPrestecs
#Catalunya #PréstamosICF #Startups #Industria4.0
#Sostenibilitat

□ Los 7 errores más frecuentes al buscar financiación... y cómo Globalfinanzia te ayuda a evitarlos □

En Globalfinanzia llevamos años ayudando a startups, pymes y grandes empresas a conseguir financiación pública y privada. Sabemos bien que, en el proceso de buscar dinero para crecer, **los errores cuestan caros**: retrasan tu proyecto, te hacen perder ayudas y, en el peor de los casos, pueden cerrarte puertas para siempre.

¡Hoy queremos compartir los errores más frecuentes y cómo evitarlos para tener éxito! □

□ No conocer TODAS las opciones de financiación

Muchos emprendedores se limitan al banco... ¡y ahí se quedan! Cuando en realidad existen:

Tipo de Financiación	Ejemplo	Ventajas principales
☐ Financiación Bancaria	Préstamos, líneas de crédito	Acceso rápido si tienes solvencia
☐ Financiación Pública	ENISA, CDTI, ICF, ICO, Avals	Tipos bajos, condiciones blandas
☐ Financiación Privada	Business Angels, Venture Capital	Capital + know-how + networking
☐ Financiación Alternativa	Crowdlending, Factoring, Revenue-based	Flexibilidad, rapidez, menos avales

Con **Globalfinanzia** analizamos tu empresa y elegimos la combinación perfecta para ti. ¡Nada de soluciones estándar!

☐ Pedir financiación... sin un plan sólido

Muchos van al banco o a un fondo diciendo:

“Quiero financiación... porque quiero crecer.”

☐ ¡Error!

Sin un plan financiero sólido, nadie te va a dar dinero. Necesitas:

- ☐ Proyecciones realistas (cash flow, EBITDA)
- ☐ Datos de mercado
- ☐ Estrategia de gasto de los fondos
- ☐ Qué retorno generará esa inversión

En Globalfinanzia, **te ayudamos a preparar ese plan financiero**, con datos sólidos y realistas. ¡Es tu mejor carta de

presentación!

❑ Pensar que ENISA o CDTI son “dinero gratis”

Nos llegan muchos clientes diciendo:

“¡He oído que ENISA da dinero gratis!”

ENISA o CDTI **no son subvenciones regaladas**. Aunque tienen condiciones muy ventajosas, son préstamos o ayudas parcialmente reembolsables. Requieren:

- ❑ Presentar planes de negocio detallados
- ❑ No tener impagos ni incidencias bancarias
- ❑ Compromiso de devolver el préstamo

Línea ENISA	Importe (€)	Tipo de interés	Carencia	Duración
Jóvenes Emprendedores	25.000 – 75.000	Euribor + margen	Hasta 5 años	Hasta 7 años
Emprendedores	25.000 – 300.000	Euribor + margen	Hasta 5 años	Hasta 7 años
Crecimiento	25.000 – 1.500.000	Euribor + margen	Hasta 7 años	Hasta 9 años

Con Globalfinanzia te explicamos las condiciones reales y preparamos toda la documentación para aumentar tus probabilidades de éxito. ❑

❑ No cumplir plazos ni requisitos

Cada ayuda pública tiene:

❑❑ **Plazos muy estrictos**

❑ Requisitos específicos

❑ Plataformas online donde presentar la solicitud

Un pequeño error en un documento puede dejarte fuera.

Con Globalfinanzia, llevamos el control de los plazos, preparamos la documentación y hablamos con los organismos para que no pierdas la oportunidad.

❑ No preparar bien la defensa del proyecto

En CDTI, ENISA, fondos de inversión... a menudo tendrás que defender tu proyecto ante un comité o evaluador. Muchos emprendedores fallan porque:

❑ No saben responder preguntas incómodas

❑ Desconocen ratios financieros

❑ Se bloquean si les piden proyecciones realistas

En Globalfinanzia te entrenamos para defender tu proyecto. Simulamos entrevistas y te damos respuestas para que vayas tranquilo y seguro.

❑ No pensar en el día después

Conseguir financiación es sólo el inicio. Después:

- Hay que justificar el uso de los fondos
- Cumplir hitos técnicos (en proyectos CDTI, por ejemplo)
- Presentar auditorías

Obligación	¿Cuándo se hace?
Justificación técnica	Cada 6-12 meses o al final
Auditoría económica	Final del proyecto
Devolución del préstamo	Tras carencia, según contrato

Globalfinanzia te acompaña también después de conseguir el dinero. No queremos que tengas sustos con devoluciones o penalizaciones.

❑ No contar con profesionales

Muchos emprendedores creen que pueden hacerlo todo solos para “ahorrar.” Pero:

“Lo barato sale caro.”

- ❑ Pierdes tiempo
- ❑ Te equivocas en los documentos
- ❑ No sabes a qué líneas puedes acceder
- ❑ O presentas tu proyecto sin la forma adecuada

Globalfinanzia cobra solo si tú consigues la financiación. Nuestro éxito es el tuyo. ❑

☐ Qué consigues con Globalfinanzia

- ✓ Asesoramiento personalizado
 - ✓ Acceso a toda la financiación pública y privada disponible
 - ✓ Preparación de documentos y defensa del proyecto
 - ✓ Acompañamiento hasta la justificación final
 - ✓ Coste variable: solo cobramos si tú consigues la financiación
-

☐ Casos de éxito reales

Cliente	Tipo de financiación	Importe conseguido
Startup Biotech	ENISA + Business Angels	800.000 €
Empresa industrial	CDTI I+D	1.200.000 €
E-commerce	ICF + ICO + Revenue-based	300.000 €

☐ ¡No lo dejes para mañana!

¿Estás buscando financiación para tu proyecto? No cometas estos errores. **En Globalfinanzia te ayudamos a conseguirla con garantías.**

☐ **Escríbenos hoy y empezamos a trabajar juntos.**

☐ www.globalfinanzia.es

☐ info@globalfinanzia.es

#FinanciacionEmpresas #Globalfinanzia #ENISA #CDTI #ICO #ICF
#Startups #PYMES #VentureCapital #Crowdlending #AyudasPublicas

☐ Eventos Clave para Startups en la Segunda Mitad de 2025: ¡Dónde estar y por qué!



¿Eres emprendedor o directivo de una startup? Entonces tu **segunda mitad de 2025** puede definir tu futuro. Los eventos internacionales se han convertido en el mejor lugar para:

- ☐ Encontrar inversores.
 - ☐ Conectar con partners estratégicos.
 - ☐ Descubrir nuevas tendencias.
 - ☐ Abrir mercados internacionales.
- ☐ En **Globalfinanzia**, estamos convencidos: **Asistir a los eventos correctos es parte de tu estrategia de financiación.** No es solo networking: es inversión en visibilidad y crecimiento.
-

☐ TOP 5 EVENTOS STARTUP – 2º SEMESTRE 2025

📅 Evento	📅 Fecha	📍 Lugar	🔑 Sectores Clave	🎯 Oportunidad Principal
South Summit Madrid	Octubre 2025	Madrid, España 🇪🇸	Energía ⚡, Healthtech 🏥, Fintech 💰	Pitch frente a VCs y corporates internacionales
Web Summit Lisboa	Noviembre 2025	Lisboa, Portugal 🇵🇹	Tech 🖥️, Digital 📱, IA 🧠	Visibilidad global y acceso a fondos internacionales
Smart City Expo	Noviembre 2025	Barcelona, España 🇪🇸	GovTech 🏛️, Movilidad 🚗, Sostenibilidad 🌱	Acceso a administraciones públicas y grandes corporaciones
MED-IT	Octubre 2025	Casablanca, Marruecos 🇲🇦	Tech 🖥️, Digital 📱	Entrada al mercado africano y networking con gobiernos
Advanced Factories	Diciembre 2025	Barcelona, España 🇪🇸	Industria 4.0 🏭, Manufacturing ⚙️	Contacto con integradores y fondos industriales

📌 Por qué estos eventos pueden impulsar tu startup

📌 Beneficio	📌 Qué consigues
Networking global 🌐	Conexión con inversores, partners y clientes de múltiples países.
Visibilidad internacional 🌐	Ser visto en escenarios clave abre puertas que no imaginas.

☐ Beneficio	☐ Qué consigues
Acceso a capital ☐	Oportunidad de presentar tu pitch ante fondos y VCs.
Tendencias del sector ☐	Información privilegiada sobre lo que buscan inversores y corporates.
Validación de tu proyecto ☐	Feedback directo que puede mejorar tu estrategia o producto.

☐ **Tips Globalfinanzia para aprovechar al máximo estos eventos:**

☐ **Prepara tu pitch en inglés**, incluso si el evento es en España. Nunca sabes qué fondo internacional puede estar escuchándote.

☐ **Investiga la agenda** y crea tu lista de contactos objetivo. No llegues improvisando.

☐ **Ten listos materiales visuales** (one-pager, deck breve, vídeo demo). Son clave para dejar huella.

☐ **Participa en dinámicas de networking**. Si vas solo como visitante, pasarás desapercibido.

☐ **Sigue el evento en redes sociales**. Muchos contactos y oportunidades surgen online antes y después del evento.

☐ **En Globalfinanzia te ayudamos a estar preparado** para cada evento: desde la estrategia de pitch hasta la documentación que seduce a inversores. **¡No dejes pasar el segundo semestre de 2025!**

☐ **¿A cuál de estos eventos planeas asistir? Cuéntanos en comentarios** y te daremos tips personalizados.

#Startups #Eventos2025 #Networking #Financiación #Pitching #VC
#Globalfinanzia #Emprendimiento #Innovación