

Del Excel al éxito: consejos de quien sí sabe dónde está el dinero – Entrevista a Ester Roura

“2025 está siendo el mejor año para financiar una startup en España”



¿Quién es Ester Roura?

Ester Roura es una de las voces más respetadas en el ámbito de la financiación empresarial en España. Economista de formación, especialista en estrategia financiera, y con más de 15 años de experiencia ayudando a empresas a crecer mediante capital inteligente, Ester ha liderado la estructuración y tramitación de más de 1.000 operaciones de financiación pública y privada.

Actualmente, ocupa el cargo de **Directora de Estrategia y Operaciones en Globalfinanzia**, donde ha impulsado el crecimiento del despacho como una de las consultoras más influyentes del ecosistema emprendedor. Bajo su liderazgo, la firma ha conseguido una tasa de éxito superior al 95 % en programas como **ENISA, ICF, CDTI, NEOTEC y fondos Next Generation**.

□ ¿Qué es Globalfinanzia?

Globalfinanzia es una consultora boutique especializada en **estrategia de financiación para startups, pymes y scaleups**. Con sede en Barcelona y alcance nacional, está enfocada en captar recursos públicos y privados para empresas en crecimiento. Su propuesta de valor se basa en la combinación de experiencia técnica, enfoque personalizado y visión estratégica.

Ofrece servicios en:

- ✍️ Preparación y presentación de solicitudes ENISA, ICF, CDTI, ICO y ayudas europeas.
- □ Diseño de estructuras de financiación mixtas (préstamos + subvenciones + equity).
- □□ Estrategia financiera de crecimiento y escalado.
- □ Asesoramiento en capital riesgo y procesos de due diligence.

□ Evolución de la inversión en startups en España

Como contexto, este gráfico refleja la evolución creciente del interés inversor:



☐☐ ENTREVISTA

☐ P. Ester, ¿cómo definirías este momento para la financiación de startups en España?

Ester Roura:

Es un año histórico. Las startups han captado ya más de **2.200 millones de euros** en el primer semestre de 2025. Esto supera todo lo recaudado en 2024. Hay una combinación perfecta: **capital riesgo activo, inversión minorista creciente y financiación pública todavía disponible**. Pero hay que actuar con rapidez.

☐ P. ¿Qué sectores están liderando esta captación?

Ester:

Sin duda, **IA aplicada, salud digital, sostenibilidad, tecnologías cuánticas y ciberseguridad**. En Globalfinanzia hemos tramitado proyectos en campos tan variados como agrotech o clean energy. El caso de **Multiverse Computing** y sus 59 millones de financiación pública marca el camino.

☐ P. ¿Qué oportunidades tienen hoy los inversores minoristas?

Ester:

Gracias a la **Ley Crea y Crece**, ahora se puede invertir en

capital riesgo desde 10.000 euros. Ya se han movilizado **más de 500 millones de euros** por pequeños inversores. Esta apertura es revolucionaria y está permitiendo que mucha gente participe en el crecimiento de la economía real.

□ P. ¿Cuál es el estado actual de la financiación pública en 2025?

Ester:

La financiación pública sigue activa: **ENISA, CDTI, ICF, ayudas regionales y fondos NextGen** están disponibles, pero **la competencia es feroz y los criterios son más exigentes**. Por eso en Globalfinanzia hacemos una planificación detallada, alineada con la estrategia de cada empresa.

□ P. ¿Cuáles son los errores más comunes que detectáis en emprendedores que os contactan?

Ester:

Principalmente tres:

1. Llegan tarde, cuando el plazo está a punto de cerrar.
 2. No tienen claridad financiera. Ni métricas, ni previsiones, ni modelo sólido.
 3. No saben qué línea necesitan: piden inversión cuando necesitan deuda, o viceversa.
-

□ P. ¿Qué consejos prácticos darías a las startups para prepararse bien en verano?

Ester:

□ Te dejo algunos consejos que siempre damos desde Globalfinanzia:

- **Haz los deberes en verano.** Agosto es el momento ideal para preparar documentación, plan financiero y estrategia.
 - **Evalúa líneas de financiación compatibles.** No todas las ayudas sirven para todos.
 - **Ten un pitch claro.** Inversores y organismos públicos valoran la simplicidad bien trabajada.
 - **Apóyate en expertos.** Cada euro de financiación mal gestionado se convierte en un problema mañana.
-

□ P. ¿Cómo ves el futuro del ecosistema emprendedor en España?

Ester:

España tiene una oportunidad real de convertirse en uno de los hubs de innovación más importantes de Europa. Pero debemos escalar con cabeza, medir bien y seguir atrayendo capital internacional. Desde Globalfinanzia, trabajamos cada día para que **ninguna buena empresa se quede sin financiación por falta de estrategia.**

□ **Conclusión**

El 2025 no solo es un año récord para el ecosistema startup español, sino también **una ventana de oportunidad** para financiarse mejor que nunca. Pero como insiste Ester Roura, el éxito no depende de la suerte: **depende de prepararse, moverse a tiempo y apoyarse en los que saben hacerlo.**



□ **¿Necesitas ayuda para financiar tu proyecto?**

□ En **Globalfinanzia** te ayudamos a elegir la mejor estrategia y acceder a las líneas públicas y privadas más potentes.

□ www.globalfinanzia.es

□ info@globalfinanzia.es

□ Barcelona – Madrid – Online

□ **“Septiembre o nunca”: la guía definitiva para financiar tu startup tras el verano (con cabeza, no con**

prisas) ☐☐

“Mientras tú te peleas con la sombrilla... otros ya están preparando la ronda”.

Cada septiembre lo vemos: quienes se anticipan, financian. Quienes improvisan, esperan otro año.

☐ Este 2025 no es la excepción: **las principales líneas de financiación pública y privada se reactivan con fuerza en septiembre**. Y desde Globalfinanzia hemos preparado **la guía más completa que vas a encontrar**, con:

- ☐ Todas las líneas activas: ENISA, CDTI, ICF
 - ☐ Tablas comparativas reales
 - ☐ Tips, errores frecuentes y estrategias híbridas
 - ☐ Qué no hacer ni aunque te lo recomiende tu primo abogado
 - ☐ Lo que sí te abre puertas (rápido y limpio)
-

☐ Por qué septiembre es el mes más potente del año

Septiembre no solo marca la “vuelta al cole”, también es **el gran momento de planificación estratégica** para startups, pymes y emprendedores. La mayoría de convocatorias tienen estas tres características:

- ☐ **Fondos limitados y por orden de entrada**
- ☐☐ **Plazos administrativos largos**
- ☐ **Proyectos aprobados en diciembre, dinero en Q1 2026**

¿Conclusión? El que empiece en septiembre llega a tiempo. El que lo deja para noviembre, entra en la cola de enero... o se queda fuera.

□ LÍNEAS ENISA 2025 – Préstamos participativos sin aval

Una de las herramientas más utilizadas para financiar crecimiento, contratación y desarrollo sin ceder equity.

□ Líneas ENISA 2025

Línea ENISA	Importe (€)	Requisitos clave	Tipo de ayuda
Jóvenes Emprendedores	25.000 – 75.000	Menores de 40 años, empresa con menos de 2 años	Préstamo participativo
Emprendedores	25.000 – 300.000	Empresa joven con modelo innovador	Préstamo participativo
Crecimiento	25.000 – 1.500.000	Empresa consolidada con proyección de crecimiento	Préstamo participativo

□ *No se requiere aval, pero sí recursos propios. La empresa debe tener estructura formal clara, equipo solvente y uso justificado de los fondos.*

□ CDTI – NEOTEC y otras líneas de innovación

Diseñado para apoyar proyectos tecnológicos y deeptech con subvenciones no reembolsables y préstamos blandos.

□ Programas CDTI 2025

Programa	Importe (€)	Tipo de ayuda	Perfil ideal
NEOTEC	Hasta 325.000 (subvención)	Subvención a fondo perdido	Startups tecnológicas (TRL 4-7)
Proyectos I+D	Variable	Subvención + préstamo	Empresas con capacidades de innovación y desarrollo
Cooperación Tecnológica	Hasta varios millones	Subvención + financiación blanda	Consortios nacionales o internacionales de innovación

□ *NEOTEC no es para cualquier startup. Debes tener tecnología propia, equipo técnico validado y una propuesta con impacto técnico y comercial.*

□ ICF Préstecs – Ayudas a la financiación en Cataluña

Préstamos blandos con apoyo público y condiciones competitivas para startups, industria y expansión internacional.

□ Líneas ICF 2025

Línea ICF	Importe (€)	Finalidad	Plazo estimado
Startup	Hasta 250.000	Lanzamiento de proyectos empresariales	3-7 años

Línea ICF	Importe (€)	Finalidad	Plazo estimado
Internacionalización	Hasta 2.000.000	Expansión a mercados exteriores	5-10 años
Avalis	Hasta 1.000.000	Financiación garantizada por Avalis	3-8 años
Industria 4.0	Hasta 1.500.000	Digitalización y modernización industrial	5-10 años

□ En muchas líneas necesitarás tramitar paralelamente una garantía de Avalis o presentar aval bancario propio.

□ Errores comunes y buenas prácticas por tipo de ayuda

□ Tabla comparativa

Tipo de ayuda	Errores comunes	Buenas prácticas
ENISA	No acreditar suficiencia de fondos propios, usar socios ficticios, mala estructura societaria	Tener cuentas auditadas, socios activos con experiencia, preparar proyecciones realistas
CDTI NEOTEC	Falta de justificación tecnológica propia, memoria técnica genérica, no demostrar TRL adecuado	Detallar diferenciación tecnológica, mostrar equipo técnico con experiencia, incluir roadmap detallado

Tipo de ayuda	Errores comunes	Buenas prácticas
ICF Préstecs	Falta de plan financiero validado, solicitar sin aval cuando es obligatorio, documentación incompleta	Aportar avales o garantías, mostrar tracción comercial, justificar impacto económico

☐ Qué hacer y ☐ Qué evitar

Tipo de ayuda	Qué hacer	Qué no hacer
ENISA	☐ Aportar recursos propios, presentar plan de negocio sólido y bien justificado, detallar uso del préstamo	☐ Pedir el préstamo sin capital social desembolsado, usar socios pasivos, presentar un Excel sin sustancia
CDTI NEOTEC	☐ Mostrar diferenciación tecnológica clara, incluir un equipo técnico acreditado y roadmap detallado	☐ Usar tecnología de terceros sin acuerdo, copiar memorias de convocatorias anteriores, subestimar el TRL
ICF Préstecs	☐ Solicitar avales con tiempo, justificar el impacto económico, acompañar con datos financieros auditables	☐ Enviar documentación incompleta, ignorar condiciones específicas, no preparar defensa del proyecto

□ Dudas frecuentes de nuestros clientes

¿Puedo pedir varias líneas a la vez?

Sí, siempre que no se solapen. Incluso se pueden **estructurar estrategias híbridas ENISA + CDTI + inversión privada**.

¿Hay que tener beneficios?

No, pero sí viabilidad. Proyecciones realistas, márgenes razonables y crecimiento sostenible.

¿Me pueden denegar por ser demasiado nuevo?

Solo si no justificas bien tu modelo, equipo y capitalización. Una startup de 2 meses bien planteada puede conseguir financiación pública.

¿Tardan mucho en contestar?

ENISA: entre 2 y 4 meses.

CDTI: 3 a 5 meses.

ICF: 6 a 10 semanas.

¡Por eso hay que empezar ya!

□ Estrategias que sí funcionan (combinadas)

Combinación	¿Por qué funciona?
ENISA + ICF Startup	Cubre crecimiento sin ceder equity
CDTI NEOTEC + BA	Apalanca subvención con inversión privada
ICF + ENISA + Avalis	Estructura profesional, validada y completa

☐ **Consejos finales del equipo Globalfinanzia**

- ✓☐ Empieza ya: agosto es perfecto para preparar documentación sin distracciones
- ✓☐ Sé honesto: si algo no encaja, no lo forces. Hay alternativas.
- ✓☐ Cuida los detalles: forma jurídica, estructura de socios, plan financiero, memoria técnica... todo cuenta.
- ✓☐ Pregunta: una llamada a tiempo puede ahorrarte 2 meses de errores.
- ✓☐ Cuenta con expertos: nosotros vivimos esto cada día y sabemos cómo se aprueba (o se cae) un proyecto.

☐ **Conclusión**

Septiembre no es para improvisar. Es para cerrar lo que vienes preparando desde ahora.

Y en Globalfinanzia te ayudamos en cada paso. Porque no basta con presentar... hay que presentar bien.

- ☐ Llámanos, escríbenos, o reserva tu sesión gratuita:
 - ☐ www.globalfinanzia.es
 - ☐ info@globalfinanzia.es
-

Pitch, plan y power: lo que de verdad necesitas para que tu start-up arrase en la ferias de este otoño



□ Las startups exitosas no improvisan. Usan el verano para prepararse para los grandes eventos de otoño

□ 22 de julio – Post Globalfinanzia

El calendario emprendedor de 2025 ya marca en rojo las **ferias clave de inversión** que empiezan en septiembre y se extienden hasta noviembre.

Cientos de startups estarán presentes. Pero **solo unas pocas se llevarán la atención de los inversores.**

¿El secreto? **Preparación estratégica.**

Y el momento de hacerlo es **ahora, en verano.**

□□ **Principales ferias y eventos de startups e inversión – Septiembre a noviembre 2025**

Evento ☐	Fecha ☐	Ciudad ☐	Enfoque ☐
Startup Olé	10–13 septiembre	Salamanca	Universidad, emprendimiento deep- tech, networking
South Summit Fundraising Ed.	18–20 septiembre	Madrid	Inversión, scaleups, fondos, family offices
4YFN (ISE Special)	4–6 octubre	Barcelona	Startups tech, digital, networking internacional
B-Venture	15–16 octubre	Bilbao	Capital privado, business angels, banca
Web Summit	4–7 noviembre	Lisboa	Conexión internacional, visibilidad, global growth

☐ Análisis uno a uno: qué ofrece cada evento y cómo destacarte

☐ 1. Startup Olé – Salamanca

☐ 10–13 de septiembre | ☐ +500 startups | ☐ Universidades, innovación abierta, networking tech

- ☐ Excelente para early-stage y proyectos con base tecnológica o investigadora
- ☐ Ideal si tienes vínculo con universidades o transferencia de tecnología

- ☐ Reuniones 1:1 con grandes corporaciones (Renault, Telefónica, Iberdrola...)
- ☐☐☐ Fuerte presencia institucional: CDTI, ENISA, universidades, aceleradoras públicas

☐ Consejo Globalfinanzia:

Si vas con un proyecto de base científico-técnica, lleva bien armado el plan financiero para optar a subvenciones o coinversión con fondos públicos.

☐ 2. South Summit – Madrid (Edición Fundraising)

☐ 18–20 de septiembre | ☐☐☐ +200 fondos | ☐ Inversores nacionales e internacionales

- ☐ Escenario top para hacer pitch ante VCs, family offices y CVCs
- ☐ Reuniones rápidas tipo speed-dating con inversores
- ☐ Participación sujeta a selección previa → hay que **tener materiales sólidos**
- ☐ Las startups que más destacan llegan con teaser, deck y estrategia bien definida

☐ Consejo Globalfinanzia:

*Este evento **no es para improvisar**: necesitas claridad total sobre tu ronda, proyecciones creíbles y métricas reales. Ensayá tu pitch como si fuera un examen. Aquí se cierra dinero, no se va a ver qué pasa.*

□ 3. 4YFN – Barcelona (edición especial en ISE)

□ 4–6 octubre | □ Entorno internacional | □ Tech, digital, IA, movilidad, salud

- □ Ideal para startups con producto validado en fase de crecimiento
- □ Altísima visibilidad ante medios, corporates y venture builders
- □ Networking internacional → oportunidad de abrir puertas fuera de España
- □ No se centra exclusivamente en inversión, pero es un excelente **punto de conexión estratégica**

□ Consejo Globalfinanzia:

*4YFN no es solo para captar capital. Aprovecha para establecer **alianzas estratégicas**, detectar partners industriales y abrir mercados.*

□ 4. B-Venture – Bilbao

□ 15–16 octubre | □ Más de 50 fondos y bancos | □ Alta presencia institucional

- □ Evento muy orientado a cerrar operaciones reales con capital privado y banca
- □ Reuniones cerradas con entidades financieras

- ☐ Muy valorado por empresas en fase post-revenue que buscan expansión
- ☐☐☐ Presencia destacada de fondos industriales y corporativos

☐ Consejo Globalfinanzia:

*Este evento **sí es banca, sí es dinero real**. Vas a negociar con traje, con excel, con CIRBE revisada y proyecciones claras. Si tu empresa ya factura, es tu sitio.*

☐ 5. Web Summit – Lisboa

☐ 4–7 noviembre | ☐ Uno de los mayores eventos tech del mundo

- ☐ Networking global con fondos de EE.UU., Asia y LatAm
- ☐ Visibilidad brutal → ideal para startups con ambición internacional
- ☐ Oportunidad de captar inversión, pero también medios y partners
- ☐ Se valora la **innovación**, la **escalabilidad** y el **discurso potente**

☐ Consejo Globalfinanzia:

Si vas a Web Summit, tu pitch debe funcionar en inglés, y tu modelo debe tener visión global. Nosotros te ayudamos a ajustar narrativa, cifras y discurso para inversores internacionales.

❑ ¿Qué necesitas preparar antes de asistir?

Elemento ❑	¿Por qué es clave? ❑	Qué te da Globalfinanzia ❑
Pitch deck profesional	Es tu carta de presentación visual	Diseño y redacción completa, formato investor
Teaser en PDF	Documento resumen clave para abrir conversaciones	Redacción, branding y estructura estratégica
Plan financiero creíble	Lo primero que pedirán los VCs	Proyecciones 3-5 años con métricas reales
Valoración y ronda clara	Si no sabes cuánto levantas ni por qué, no levantas	Análisis de valoración pre-money y objetivo
Agenda previa	Improvisar en feria = perder oportunidades	Contactos, agenda, preparación de reuniones

✍️❑ Tips de Ester Roura, CEO de Globalfinanzia

❑❑ *“A una feria se va a cerrar lo que ya has trabajado. Si vas a probar suerte, estás regalando el viaje.”*

❑ **Consejos clave para founders:**

1. Ten preparados **2 pitches**: uno de 1 minuto (ascensor), otro de 5-7 minutos para inversores.
 2. Evita slides con humo. **Datos reales y tracción** es lo que engancha.
 3. No lles números sin lógica. Cada cifra debe tener una **hipótesis y un plan detrás**.
 4. Invierte en **diseño profesional**. Un pitch feo te resta seriedad.
 5. Practica reuniones simuladas con alguien externo antes del evento. **La improvisación se nota**.
 6. **Haz seguimiento**. Las mejores rondas se cierran *después* del evento, no en la feria.
-

□ ¿Vas a alguno de estos eventos?

En Globalfinanzia te ayudamos a:

- Estructurar tu ronda
 - Preparar tus materiales
 - Definir a qué inversores debes dirigirte
 - Afinar tu discurso
 - **Negociar con confianza**
-

□ **Este verano, invierte en lo que marcará la diferencia en septiembre.**

- Escríbenos y preparamos juntos tu hoja de ruta para eventos.
- La inversión no llega por suerte. Llega por preparación.

#Globalfinanzia #EventosStartups #Inversión2025 #SouthSummit #4YFN #Bventure #Startup0lé #WebSummit #PitchDeck #EsterRoura #RondasDeInversión #FinanciaciónPrivada #PreparaciónStartup #TeaserStartup

□ **Financiación Bancaria para Empresas: Liquidez, Expansión y Solidez Financiera**



□ **¿Por qué confiar en Globalfinanzia para tu financiación bancaria?**

La financiación bancaria bien diseñada **no es solo pedir un préstamo**. Es una estrategia integral que impacta directamente en:

- Tu **CIRBE** y capacidad futura de endeudamiento

- Tu estructura de balance
- Tu flujo de caja
- Tu credibilidad ante entidades financieras

▢ Servicios que ofrecemos dentro de la financiación bancaria

Servicio Globalfinanzia ▢	¿Qué hacemos por tu empresa? ▢
Análisis financiero previo	Revisamos balances, ratios y deuda activa para detectar oportunidades de optimización
Diseño de estructura de financiación	Combinamos productos según tu perfil: préstamo + póliza + leasing, etc.
Negociación con entidades	Accedemos a más de 25 bancos y financieras y comparamos condiciones reales
Optimización del CIRBE	Ajustamos riesgos, garantías y plazos para mantener tu perfil bancario saludable
Asesoría en firma y condiciones	Te acompañamos en la letra pequeña: comisiones, tipo, amortización, garantías
Seguimiento post-financiación	Evaluamos el impacto en tus finanzas y preparamos futuras operaciones

☐ Caso real – Cliente del sector industrial

Concepto	Antes de Globalfinanzia	Después de reestructuración
Deuda bancaria total ☐	650.000 €	600.000 €
Plazo medio de devolución ☐	2 años	5 años
Coste financiero medio ☐	6,1 %	3,2 %
Ratio deuda / EBITDA ☐	4,5x	2,8x
Nuevas inversiones viables ☐☐	☐ No	☐ Sí, maquinaria y export

👉☐ Tips de Ester Roura, CEO de Globalfinanzia

☐ “Financiarse bien no es pedir más, es pedir mejor.”

Estos son los 5 consejos clave de nuestra CEO para empresas que quieren financiarse con cabeza:

1. **No esperes a necesitar liquidez para buscarla.** Los bancos valoran la previsión.
2. **Ten siempre tus estados financieros actualizados y profesionalizados.**
3. **Diversifica productos financieros:** no pongas todo en préstamos; usa pólizas, leasing, confirming...
4. **Tu CIRBE habla por ti.** Revisa que no haya líneas inactivas o mal configuradas.

5. La financiación no es solo un contrato: es una herramienta estratégica de crecimiento.

□□ *“En Globalfinanzia trabajamos para que cada financiación refuerce el futuro de la empresa, no lo lastre.”*

– Ester Roura, CEO

□ ¿Cuándo es el momento de actuar?

Ahora. Porque si estás en alguno de estos casos, necesitas financiación bien estructurada:

- □ Tienes **crecimiento de pedidos** pero necesitas tesorería
 - □ Estás valorando **internacionalizar tu empresa**
 - □ Quieres **renovar maquinaria o activos productivos**
 - □ Buscas **reducir tu carga financiera actual**
 - □ Quieres profesionalizar tu relación con bancos
-

□ Conecta con Globalfinanzia

En **Globalfinanzia** negociamos por ti, optimizamos tu perfil bancario y conseguimos operaciones con sentido estratégico.

□ Contáctanos hoy y empieza a financiar el futuro de tu empresa con rigor y visión.

#Globalfinanzia #FinanciacionBancaria #EsterRoura
#TipsFinancieros #Pymes #LiquidezEmpresarial #CIRBE

□□ ¿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 sobre coste brutal

Pregunta	Si la respuesta es "no"...
¿Tienes previsiones a 12-18 meses?	Estás navegando sin brújula
¿Conoces tu burn rate real?	Puedes estar quemando caja sin saberlo
¿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 diluirnos.”*

– 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

☐☐ “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%

Concepto	2024 (€M)	2025 (€M)	Variación %
EIC Accelerator	180	250	+39%
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