

□ ¿CUÁNTO VALE REALMENTE TU EMPRESA? MUCHO MÁS DE LO QUE FACTURA... O MUCHO MENOS.



Convierte una decisión empresarial en una oportunidad de crecimiento

Toda empresa tiene un valor. La diferencia está en **conocerlo con precisión** y saber cómo potenciarlo antes de tomar una decisión estratégica.

En **Globalfinanzia** entendemos que una operación corporativa no comienza el día en que una empresa sale al mercado, sino mucho antes. Ya sea para **vender una compañía, adquirir un negocio, incorporar un socio inversor, planificar un relevo generacional o obtener financiación**, una valoración profesional constituye el punto de partida para negociar con seguridad y maximizar las probabilidades de éxito.

Nuestro servicio de **Valoración, Compra y Venta de Empresas** combina **análisis financiero, visión estratégica y conocimiento del mercado**, ofreciendo a empresarios e inversores una evaluación rigurosa del valor de su compañía y un acompañamiento integral durante todo el proceso.

□ ¿Qué analizamos en una valoración

empresarial?

□ Área	□ ¿Qué evaluamos?	□ Objetivo
□ Rentabilidad	EBITDA, márgenes y generación de caja	Determinar la capacidad real de crear valor.
□ Crecimiento	Evolución histórica y potencial futuro	Medir el atractivo para compradores e inversores.
□ Cartera de clientes	Diversificación, recurrencia y dependencia	Reducir el riesgo percibido por el mercado.
□ Situación financiera	Balance, deuda, liquidez y solvencia	Analizar la fortaleza financiera de la empresa.
□ Activos estratégicos	Marca, tecnología, patentes y know-how	Identificar ventajas competitivas diferenciales.
□□□ Organización	Equipo directivo, procesos y estructura	Valorar la autonomía y escalabilidad del negocio.

□ Mucho más que una valoración

No nos limitamos a calcular una cifra.

Analizamos la estructura financiera, la rentabilidad, la generación de caja, el posicionamiento competitivo, el potencial de crecimiento y los riesgos del negocio para determinar **el valor que realmente un comprador o un inversor estaría dispuesto a pagar.**

Nuestro objetivo no es únicamente responder a la pregunta “¿Cuánto vale mi empresa?”, sino también “¿Qué puedo hacer

para que valga más dentro de uno, dos o tres años?”

Te acompañamos durante todo el proceso

Una operación corporativa requiere planificación, experiencia y una ejecución impecable. Por ello, acompañamos a nuestros clientes en todas sus fases.

Fase	Servicio
1º Diagnóstico	Análisis económico-financiero y valoración inicial.
2º Preparación	Optimización de la empresa para incrementar su atractivo y valor.
3º Búsqueda	Identificación de compradores, inversores o empresas objetivo.
4º Negociación	Apoyo estratégico durante todo el proceso negociador.
5º Due Diligence	Revisión financiera, económica y documental.
6º Cierre	Estructuración de la financiación y acompañamiento hasta la firma.

¿En qué situaciones podemos ayudarte?

Situación	Cómo aporta valor Globalfinanzia
Venta de una empresa	Maximizar el precio y negociar con información objetiva.

□ Compra de una empresa	Analizar riesgos y evitar pagar por encima de su valor real.
□ Entrada de socios o inversores	Determinar una valoración sólida para la negociación.
□□□□ Relevo generacional	Facilitar acuerdos con criterios financieros objetivos.
□ Obtención de financiación	Reforzar la confianza de bancos y fondos de inversión.
□ Planificación estratégica	Diseñar un plan para incrementar el valor de la compañía.

□ Nuestro compromiso

En Globalfinanzia ponemos a disposición de nuestros clientes un equipo especializado que aporta **independencia, confidencialidad, rigor financiero y visión estratégica**, ofreciendo un servicio completamente personalizado y adaptado a las características de cada empresa, independientemente de su tamaño o sector de actividad.

Porque **vender una empresa no consiste únicamente en encontrar un comprador, y comprar una empresa no consiste únicamente en cerrar una operación.**

El verdadero éxito reside en conocer el valor real del negocio, preparar adecuadamente cada fase y estructurar la operación para proteger los intereses del empresario y obtener el mejor resultado posible.

□ *Conocer el valor de tu empresa hoy puede marcar la diferencia en las decisiones estratégicas que tomarás mañana.*

□ **¿Estás pensando en vender, comprar o valorar una empresa? En Globalfinanzia estaremos encantados de acompañarte en todo el**

proceso.

Uno de los errores más frecuentes que encontramos cuando hablamos con empresarios es creer que el valor de una empresa está directamente relacionado con su facturación.

Nada más lejos de la realidad.

Dos compañías pueden facturar exactamente lo mismo y tener valoraciones completamente diferentes. La explicación está en aspectos que, muchas veces, no aparecen a simple vista: la rentabilidad, la recurrencia de los ingresos, el riesgo del negocio, la dependencia del fundador o la capacidad de crecimiento.

Por eso, antes de buscar financiación, incorporar un inversor, comprar otra empresa o plantear una venta, resulta imprescindible conocer cuál es el verdadero valor del negocio.

¿Qué factores analiza un inversor o comprador?

Factor	¿Qué analiza?	Impacto en la valoración
Rentabilidad (EBITDA)	Beneficio operativo y capacidad de generar caja	★★★★★ Muy alto
Crecimiento	Evolución histórica y previsiones futuras	★★★★★ Muy alto
Ingresos recurrentes	Contratos estables, suscripciones o clientes fidelizados	★★★★★ Muy alto
Diversificación de clientes	Dependencia de grandes cuentas	★★★★ Alto

Endeudamiento	Nivel de deuda y capacidad de pago	□□□□ Alto
Equipo directivo	Capacidad de funcionar sin depender del propietario	□□□□ Alto
Ventajas competitivas	Marca, patentes, tecnología, know-how	□□□□ Alto
Riesgo del sector	Situación del mercado y competencia	□□□ Medio-Alto

Como puede observarse, la facturación es solo uno de los elementos que influyen en el valor de una empresa, y en muchos casos ni siquiera es el más determinante.

Empresas con la misma facturación... valoraciones muy distintas

Empresa A	Empresa B
Facturación: 5 M€	Facturación: 5 M€
EBITDA: 4%	EBITDA: 18%
2 clientes representan el 65% de las ventas	150 clientes diversificados
Crecimiento anual del 2%	Crecimiento anual del 25%
Elevado endeudamiento	Balance saneado
Dependencia total del fundador	Equipo directivo consolidado
Valoración estimada: Baja	Valoración estimada: Muy superior

La diferencia entre ambas empresas puede representar varios millones de euros en una operación corporativa.

No porque una venda más que la otra, sino porque el mercado paga por la calidad del negocio y por su capacidad de generar beneficios sostenibles en el tiempo.

¿Cuándo es recomendable realizar una valoración?

Situación	¿Por qué hacerlo?
Venta de la empresa	Negociar con información objetiva y maximizar el precio.
Entrada de un inversor	Determinar el porcentaje accionarial con criterios profesionales.
Compra de otra compañía	Evitar pagar por encima del valor real.
Relevo generacional	Facilitar acuerdos entre socios y herederos.
Solicitud de financiación	Reforzar la credibilidad ante bancos y fondos de inversión.
Plan estratégico	Identificar qué acciones aumentarán el valor de la empresa en los próximos años.

En Globalfinanzia entendemos que una valoración no consiste únicamente en asignar una cifra. Es una herramienta estratégica que permite tomar mejores decisiones, preparar operaciones corporativas con mayor seguridad y diseñar un plan para incrementar el valor de la compañía antes de acudir al mercado.

Una empresa bien preparada siempre negocia desde una posición de fuerza. Y esa preparación comienza por conocer su valor real.

☐ Si quieres saber cuánto vale realmente tu empresa o cómo incrementar su valoración antes de una operación de compra, venta o financiación, estaremos encantados de ayudarte.

#Globalfinanzia #ValoraciónDeEmpresas #Manda #CorporateFinance
#FinanciaciónEmpresarial #CompraDeEmpresas #VentaDeEmpresas
#DueDiligence #PrivateEquity #CEO #PYMES

□ TU EQUITY STORY -La clave para enamorar a los inversores-

✖ El capital busca crecimiento. Los inversores buscan convicción.

En un mercado donde cada semana se presentan cientos de startups y empresas en expansión, disponer de una buena tecnología, un producto diferencial o una cuenta de resultados atractiva ya no es suficiente.

Los inversores analizan números, pero toman decisiones basándose en una combinación de datos, visión y confianza.

Ahí es donde entra en juego la **Equity Story**: la narrativa estratégica que explica por qué una empresa merece recibir inversión y cómo puede multiplicar su valor en el futuro.

□ ¿Qué es exactamente una Equity Story?

La Equity Story es el relato que conecta la situación actual de una empresa con su potencial futuro.

No se trata de vender humo.

Se trata de demostrar de forma coherente:

- Qué problema resuelves.
- Por qué tu solución es mejor.
- Qué tamaño tiene la oportunidad.
- Cómo vas a crecer.
- Por qué tu equipo es capaz de ejecutarlo.

□ Los pilares de una Equity Story ganadora

Pilar	Pregunta que responde	Impacto en el inversor
Problema	¿Qué necesidad existe?	Valida la oportunidad
Solución	¿Cómo la resuelves?	Genera interés
Mercado	¿Cuánto puede crecer?	Justifica el potencial
Equipo	¿Quién ejecutará el plan?	Genera confianza
Escalabilidad	¿Cómo crecerá la empresa?	Multiplica el atractivo
Rentabilidad	¿Cuándo se generará valor?	Facilita la inversión

□ Qué analiza realmente un

inversor

Factor	Peso aproximado
Equipo fundador	35%
Mercado y oportunidad	25%
Modelo de negocio	15%
Tracción y métricas	15%
Tecnología y producto	10%

□ Muchas rondas fracasan porque los emprendedores dedican el 80% del tiempo a hablar del producto y apenas el 20% al mercado, al crecimiento y al retorno esperado.

□ Cómo evoluciona la conversación con un inversor

Fase	Qué quiere saber
Primer contacto	¿Por qué debería escucharte?
Primera reunión	¿Existe una oportunidad real?
Due Diligence	¿Los datos respaldan la historia?
Negociación	¿El riesgo compensa el retorno?
Inversión	¿Existe confianza en el equipo?

□ Las métricas que más valor

generan

Indicador	Qué demuestra
Crecimiento de ventas	Validación comercial
EBITDA	Capacidad de generar beneficio
MRR / ARR	Ingresos recurrentes
CAC	Coste de adquisición
LTV	Valor del cliente
Churn	Fidelización
Cash Burn	Consumo de caja
Runway	Tiempo disponible antes de necesitar nueva financiación

☐ Qué busca cada tipo de inversor

Tipo de inversor	Lo que más valora
Business Angel	Equipo y visión
Venture Capital	Escalabilidad
Corporate Venture	Sinergias estratégicas
Family Office	Rentabilidad y estabilidad
Private Equity	Crecimiento y rentabilidad demostrada
Fondos de deuda	Capacidad de devolución

❑ Los errores más habituales

Error	Consecuencia
Hablar solo del producto	No se percibe oportunidad de inversión
Sobrevalorar la empresa	Dificulta la entrada de inversores
Ignorar la competencia	Reduce credibilidad
Proyecciones irreales	Genera desconfianza
No explicar el uso de fondos	Debilita el proyecto
No definir estrategia de salida	Reduce atractivo financiero

❑ Cómo transformar 1 millón de euros en valor

Los inversores no quieren saber únicamente cuánto dinero necesitas.

Quieren entender qué ocurrirá después de invertir.

Destino de la inversión	Resultado esperado
Equipo comercial	Incremento de ventas
Marketing	Captación de clientes
Tecnología	Escalabilidad
Internacionalización	Nuevos mercados
Producción	Mayor capacidad
Adquisiciones	Crecimiento acelerado

□ ¿Qué hace atractiva una empresa?

Empresa A	Empresa B
Factura 5 M€	Factura 2 M€
Crece un 5% anual	Crece un 60% anual
Mercado maduro	Mercado emergente
Baja escalabilidad	Alta escalabilidad
Valoración limitada	Alto potencial

□ En muchos casos, los inversores elegirán la Empresa B.

Porque invierten en el futuro, no en el pasado.

□ El papel de Globalfinanzia

En Globalfinanzia ayudamos a empresas y startups a construir una Equity Story sólida y creíble para afrontar procesos de captación de inversión con mayores probabilidades de éxito.

Servicios	Objetivo
Equity Story	Construir la narrativa inversora
Investor Deck	Presentación profesional
Valoración de empresas	Definir precio razonable
Búsqueda de inversores	Acceso a capital
Estrategia financiera	Optimizar la operación
Negociación	Maximizar condiciones

□ Una empresa puede tener un gran proyecto.

Pero si no sabe explicarlo, difícilmente conseguirá inversión.

La Equity Story convierte una empresa interesante en una oportunidad irresistible para los inversores.

#EquityStory #StartupFunding #VentureCapital #PrivateEquity
#BusinessGrowth #InvestorRelations #ScaleUp
#FinanciacionEmpresarial #CaptacionDeCapital #InvestorDeck
#Globalfinanzia #ValoracionEmpresarial #Startups #Inversion
#GrowthCapital

□ □ Crecer te está dejando sin dinero?



Hay empresas que:

- Facturan más que nunca
- Venden más que nunca
- Tienen más clientes que nunca

...y aun así:

□ cada mes van más justas de caja

□ dependen más del banco

□ y están más cerca del problema que del crecimiento real

□ La verdad incómoda

□ Crecer NO siempre mejora tu situación financiera

De hecho, mal gestionado:

□ crecer puede ser lo que te hunde

□ Dónde se rompe la caja (esto es lo importante)

Área	Qué pasa	Impacto real	Error típico
□ Clientes	Cobras tarde	Falta de liquidez	“ya pagarán”
□ Stock	Compras más para crecer	Caja bloqueada	Sobreestimar demanda
□ Estructura	Contratas antes de tiempo	Coste fijo elevado	Crece sin plan
□ Financiación	No ajustas líneas	Estrangulamiento	Pensar que la póliza cubre todo
□ Márgenes	Bajadas por competir	Menos generación de caja	Crece a cualquier precio

□ Resultado:

más facturación, pero menos oxígeno

⚠️ Señales claras de que estás creciendo mal

Señal	Interpretación
Facturación sube pero caja baja	Crecimiento desordenado
Uso de póliza cada vez mayor	Dependencia creciente
Tensiones de tesorería constantes	Falta de estructura
Necesidad continua de financiación	Modelo desequilibrado
No sabes tu cash flow real	Ceguera financiera

❌ El error más peligroso

Pensar:

“Cuando facture más... estaré mejor”

❌ No funciona así.

❌ Si no controlas la estructura:
cuanto más crezcas, peor estarás

❌ Cómo se corrige (en serio)

1. ❌ Control de caja real (no contable)

Concepto	Qué mirar
Cash flow operativo	Dinero real que generas

Concepto	Qué mirar
Ciclo de caja	Días cobro vs pago
Necesidad de circulante	Cuánto necesitas para crecer

2. ⚖️ Ajuste del modelo

- Reducir plazos de cobro
- Ajustar compras a demanda real
- Revisar márgenes (sin autoengañarse)
- No sobredimensionar estructura

3. 🏗️ Estructura financiera adaptada al crecimiento

Situación	Solución
Crecimiento en ventas	Factoring / líneas flexibles
Necesidad de inversión	Préstamo estructurado
Tensión puntual	Confirming / ajuste circulante
Escalado fuerte	Combinación con financiación pública

🔑 La diferencia clave

Empresa que “crece”	Empresa que crece bien
Más ventas	Más caja
Más clientes	Más control
Más riesgo	Más estabilidad
Más dependencia	Más autonomía

□ **El crecimiento sin control de caja no es crecimiento. Es una bomba de relojería financiera.**

□ **Financiación Estratégica para Corporaciones Consolidadas: el Momento de Reordenar tu Capital es AHORA**

En un entorno en el que el crecimiento exige precisión milimétrica, las **corporaciones consolidadas** se enfrentan a un doble reto: **impulsar expansión sin comprometer caja y maximizar eficiencia financiera en un contexto volátil.**

Los márgenes presionan, los costes se mueven, la competencia global crece... y las decisiones financieras tienen más peso que nunca.

Ahí es donde Globalfinanzia marca la diferencia.

□ **1. Qué necesitan hoy las corporaciones consolidadas**

Necesidad estratégica	Problema habitual	Solución óptima
☐ Liquidez robusta	Dependencia bancaria excesiva	Diversificación con financiación alternativa
☐ Crecimiento (CAPEX/OPEX)	Coste financiero elevado	Líneas especializadas y bonificadas
☐ Reestructuración eficiente	Deuda fragmentada	Reordenación de pasivos con ahorro real
☐ Expansión internacional	Plazos largos de cobro	Programas multilaterales y financiación export
⚙️☐ Optimización del circulante	Tensiones con proveedores	Plataformas de pronto pago y líneas híbridas

☐ 2. Los 5 bloques de financiación que toda corporación consolidada debe revisar en 2025

1☐☐ Financiación alternativa institucional

Fondos, vehículos semipúblicos y operadores especializados que permiten acceder a **importes elevados**, con plazos competitivos y estructuras flexibles.

Usos ideales:

- Expansión industrial
- Modernización tecnológica

- Proyectos de innovación con alto retorno

□ *Ventaja Globalfinanzia:* acceso a capital entre **2M€ y 50M€** de entidades nacionales e internacionales.

2□□ **Programas de inversión bonificada y crédito estratégico**

Ideales para corporaciones que buscan **apalancamiento eficiente** durante fases de crecimiento o transformación estructural.

Incluyen:

- Digitalización avanzada
- Transición energética
- Automatización industrial
- Proyectos estratégicos de largo plazo

□ *Objetivo:* reducir el coste financiero final mediante **bonificaciones, garantías y modelos híbridos**.

3□□ **Working Capital avanzado y optimización del circulante**

El flujo de caja es clave para cualquier corporación consolidada.

Soluciones recomendadas:

- Factoring sin recurso de alto volumen

- Líneas de proveedor (SCF)
- Programas de pronto pago
- Anticipos multipaís

□ **Impacto directo:** mayor estabilidad financiera y relaciones más sólidas con proveedores.

4□□ Refinanciación y reordenación de deuda

Con un entorno de tipos cambiante, muchas corporaciones conservan estructuras de deuda **ineficientes**.

Qué hace Globalfinanzia:

- Auditoría de toda la estructura financiera
- Renegociación o consolidación óptima
- Mejora de plazos y garantías
- Reducción del coste medio ponderado de deuda

□ *Resultado:* ahorro financiero real y estructura de capital más estable.

5□□ Financiación para expansión internacional

Para corporaciones con actividad global, es esencial acceder a mecanismos que reduzcan riesgo y financien operación exterior.

Incluye:

- Líneas de export y liquidez
- Programas multilaterales internacionales
- Aseguramiento de cobros y riesgo país
- Financiación para implantaciones industriales offshore

□ *Ventaja Globalfinanzia:* experiencia estructurando operaciones en **Europa, LATAM y Asia.**

□ 3. Tabla resumen para equipos directivos

Tipo de financiación	Ticket orientativo	Plazo	Coste estimado	Áreas típicas
Alternativa institucional	2–50M€	5–10 años	Medio-bajo	CAPEX, expansión, adquisiciones
Programas bonificados	500k–10M€	3–15 años	Muy bajo	Innovación, digitalización, transición verde
Working Capital	1–100M€	12–36 meses	Variable	Circulante, proveedores
Refinanciación estructural	Según deuda	3–12 años	Bajo-medio	Reordenación financiera
Internacionalización	500k–20M€	2–15 años	Bajo	Export, implantaciones industriales

□ 4. Por qué las corporaciones consolidadas confían en Globalfinanzia

- Porque entendemos la complejidad de sus estructuras financieras.
- Porque aportamos visión estratégica, no solo productos.
- Porque abrimos puertas a capital competitivo y diversificado.
- Porque optimizamos coste financiero y estructura de deuda.
- Porque garantizamos **confidencialidad absoluta** en cada operación.

□ Conclusión

2025 será determinante para las corporaciones consolidadas: Las que revisen su estrategia financiera lograrán **solidez, ventaja competitiva y capacidad de expansión**.

Las que no lo hagan, asumirán riesgos que pueden limitar su crecimiento.

Globalfinanzia está preparada para **diseñar, estructurar y ejecutar** la financiación que tu corporación necesita para dar el siguiente salto.

#CorporacionesConsolidadas #FinanciaciónEmpresarial
#CorporateFinance #WorkingCapital #Refinanciación #Capex
#EstrategiaFinanciera #Globalfinanzia #GrowthFinance
#FinanciaciónAlternativa #AltaDirección #CFO #Tesorería

▣ Sectores clave para captar inversión en 2026: análisis estratégico desde Globalfinanzia



A pocas semanas de cerrar 2025, muchas startups nos preguntan lo mismo: *¿Dónde va a estar la inversión el próximo año? ¿En qué sectores se concentrará el capital? ¿Cómo debo preparar mi propuesta para no llegar tarde?*

Desde Globalfinanzia, llevamos meses analizando las tendencias que marcan los fondos públicos y privados, y hay un patrón evidente: 2026 será un año que premiará la especialización sectorial, la tecnología aplicada a problemas reales y el impacto medible.

▣ *“Los fondos ya no buscan ideas genéricas, sino soluciones que respondan a retos concretos del mercado. Las startups que alineen su narrativa con los sectores estratégicos del capital tendrán ventaja competitiva real.”*

– Ester Roura, CEO de Globalfinanzia

▣ Sectores en auge para 2026 (con visión

y oportunidad)

□ Sector	□ Por qué será clave	□ Acceso a financiación
ClimateTech / Sostenibilidad	Presión regulatoria UE (Green Deal, ESG)	ENISA Impacto, CDTI Sostenibilidad, fondos ESG
IA aplicada (AI vertical)	Evolución de la IA general hacia soluciones sectoriales	ENISA Digitalización, ICEX, VCs especializados
HealthTech & Biotech	Salud preventiva, medicina personalizada, teleasistencia	NEOTEC, Horizon Europe, ICF Health
Fintech / Embedded Finance	Financiación integrada en SaaS y B2B	ENISA Escalado, fondos fintech
Industria 4.0 / Automatización	Pymes industriales necesitan digitalizar procesos	CDTI PID, ICF Innovación

□ ¿Por qué estos sectores atraerán capital?

- Porque responden a retos económicos y sociales reales
- Porque existen programas públicos ya orientados a ellos
- Porque los VCs están creando vehículos sectoriales específicos
- Porque permiten escalabilidad y adopción rápida en B2B y B2G
- Porque muchos generan impacto + eficiencia = alto ROI

□ ¿Qué buscan los inversores en estos proyectos?

□ *“En 2026, el capital será más selectivo: se invertirá menos en promesas y más en equipos que demuestran evolución, foco sectorial y previsión financiera. Las métricas hablarán más que los pitch.”*

– Ester Roura

□ Criterios de decisión comunes:

Criterio	Qué significa	Qué debes preparar
Escalabilidad	Capacidad de expansión rápida	Deck + roadmap de crecimiento
Tecnología diferencial	IA propia, data, patentes	Prueba de tracción tech
Métricas reales	MRR, churn, CAC vs LTV	Tabla financiera actualizada
Impacto ESG	Sostenibilidad y retorno social	Indicadores de impacto
Equipo experto	Saber hacer = confianza inversora	Credenciales y advisors

□ ¿Cuándo preparar la estrategia? Ahora.

□ El Q4 es clave para:

- ✓ Diagnosticar en qué vertical inversora encaja tu startup
- ✓ Elegir la línea pública adecuada (ENISA, CDTI, ICF...)
- ✓ Preparar la narrativa sectorial para fondos privados
- ✓ Ajustar métricas financieras con foco en KPIs escalables
- ✓ Llegar a febrero con ronda estructurada y discurso sólido

□ ¿Cómo te acompañamos desde Globalfinanzia?

Etapa	Te ayudamos en...	Resultado
Diagnóstico	Aterrizamos tu encaje sectorial	Estrategia clara y financiable
Financiación pública	Elegimos la mejor línea	Fondos públicos aprobados
Ronda privada	Preparamos deck & narrativa	Ronda más atractiva
Escalado	Te posicionamos frente a VCs	Acceso a capital sectorial

□ Reflexión final de Ester Roura

□ *“2026 premiará la estrategia. Estar en el sector adecuado no es cuestión de suerte, es cuestión de claridad, preparación y acompañamiento experto. Nuestro trabajo en Globalfinanzia no es solo conseguir financiación, sino ayudarte a liderar tu narrativa en el mercado inversor.”*

□ ¿Preparamos juntos tu hoja de ruta sectorial para 2026?

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

□ Financiación para Startups en 2025: La Guía de Globalfinanzia



□ El ecosistema emprendedor español está viviendo un gran impulso en 2025, con más de **1.200 millones € invertidos** en startups solo en el primer trimestre. En este contexto,

Globalfinanzia.es se consolida como el **partner estratégico** que necesitas para acceder a la financiación adecuada en cada etapa de tu proyecto.

□ ¿Qué Hace Globalfinanzia por Tu Startup?

Globalfinanzia ofrece un **servicio integral de asesoramiento**, tramitación y acompañamiento para ayudarte a captar las mejores fuentes de financiación, tanto públicas como privadas. Nuestro enfoque se basa en:

□ Servicio	□ ¿Qué hace Globalfinanzia?	□□ Beneficio para tu empresa
Diagnóstico financiero personalizado	Analizamos tu fase de crecimiento, sector y necesidades	Identificamos las mejores líneas y evitamos pérdidas de tiempo
Preparación y gestión de expedientes	Redactamos y presentamos solicitudes a ENISA, CDTI, EIC, etc.	Aumentamos las probabilidades de concesión
Asesoramiento estratégico y fiscal	Te guiamos para maximizar incentivos fiscales y fondos combinados	Más recursos, menos carga impositiva
Búsqueda de financiación privada	Accedemos a nuestra red de Business Angels y Venture Capital	Escalado rápido y acceso a know-how inversor

Tabla Globalfinanzia: Financiación por Etapa



Aquí te mostramos cómo te puede ayudar Globalfinanzia según tu fase de desarrollo:

Etapa	Financiación recomendada (asesorada por Globalfinanzia)	Apoyo de Globalfinanzia
Idea / Pre-Seed	ENISA Jóvenes Emprendedores, Crowdfunding, Mentores privados	Redacción de plan de negocio, estrategia de pitch, contacto con incubadoras
Seed / Early Stage	ENISA Emprendedores, CDTI Neotec, programas autonómicos	Solicitud completa de ayudas, diseño de roadmap financiero, alertas de convocatorias
Growth / Escalado	EIC Accelerator, Fondos Europeos, Venture Capital	Estructuración de equity, informes financieros para fondos, acompañamiento en rondas
Internacionalización	ICEX Next, Cofides, Horizonte Europa	Búsqueda de fondos UE, informes de viabilidad, tramitación completa

Todo esto con un acompañamiento 360º desde la planificación hasta la justificación de ayudas.

□□ Top 5 Líneas de Financiación que Gestiona Globalfinanzia

□ Programa	□ Cuantía	□ Características	□ Gestión Globalfinanzia
ENISA Emprendedores	Hasta 300.000 €	Préstamo participativo sin aval	Preparación técnica, defensa del proyecto ante comité
CDTI Neotec	Hasta 325.000 € (a fondo perdido)	Para startups de base tecnológica	Redacción completa del expediente técnico y económico
EIC Accelerator (UE)	Hasta 2,5 M€ + equity	Para innovación disruptiva	Coordinación de consorcios y defensa ante Comisión Europea
Activa Startups	Hasta 40.000 €	Para colaborar con una pyme tractora	Tramitación exprés, identificación de empresas tractoras
Financiación privada	Variable	Acceso a inversores en red	Preparación de pitch deck, reuniones one-to-one con fondos

□ Por Qué Elegir a Globalfinanzia

- Más del **85% de éxito** en tramitaciones ENISA
 - Acceso directo a fondos de inversión especializados
 - Sin letra pequeña: **nos alineamos contigo al éxito**
 - Tecnología propia para seguimiento de convocatorias y KPIs
 - Equipo senior con experiencia en +500 startups financiadas
-



En 2025, la financiación para startups ya no es solo cuestión de tener una buena idea. Es cuestión de estrategia, enfoque y acompañamiento experto. En **Globalfinanzia.es** estamos aquí para ayudarte a:

- Elegir el camino correcto
 - Prepararte para convencer a inversores e instituciones
 - Ejecutar con precisión toda la tramitación
 - Y crecer... sin fricciones financieras
-

□ **¿Listo para financiar tu idea o escalar tu empresa?**

Contacta con nosotros en www.globalfinanzia.es y solicita un diagnóstico gratuito.

¡La financiación te espera!

□ **Advanced Factories 2025 –**

Día 3: Innovación industrial hasta el último minuto



El jueves 10 de abril se celebró el **tercer y último día de Advanced Factories 2025**, poniendo el broche de oro a una edición marcada por el despliegue de **tecnologías de vanguardia**, la presentación de **casos de éxito reales** y un ambiente claramente orientado a **la digitalización y sostenibilidad de la industria manufacturera**.

La jornada final se distinguió por un gran dinamismo en los **espacios de exhibición**, especialmente en los demostradores de robótica colaborativa, inteligencia artificial aplicada a la producción y soluciones de mantenimiento predictivo. Empresas como **Robotnik, Becolve Digital, Eurecat e ITCL** mostraron sus últimas innovaciones, desde gemelos digitales hasta robots móviles inteligentes.

Además, se vivieron momentos especialmente inspiradores en las conferencias del **Industry 4.0 Congress**, que continuaron con la participación de directivos de compañías como **SEAT, Aernnova, y Airbus**, y se destacó el uso real de la inteligencia artificial en fábricas conectadas.

Por la tarde, tuvo lugar el esperado **Industry Startup Forum**, un escaparate de talento emergente, donde más de una docena de startups presentaron soluciones disruptivas que abarcan desde **IoT industrial hasta fabricación aditiva y energía inteligente**. Esta sección estuvo acompañada de sesiones de networking y encuentros con inversores industriales, con un notable dinamismo hasta el cierre del evento.

El evento culminó con el acto institucional de clausura encabezado por el ministro Jordi Hereu, quien subrayó que:

“Advanced Factories es ya una cita imprescindible para la industria europea; no solo porque concentra tecnología puntera, sino porque es un catalizador del cambio que necesita nuestra economía productiva.”

Con una asistencia total de **27.756 profesionales** a lo largo de los tres días, esta edición ha batido récords en participación, representando un punto de inflexión en la convergencia entre industria, tecnología e innovación.

□ Innovación tecnológica en acción

El último día también contó con demostraciones tecnológicas:□

- **Eurecat** mostró soluciones en robótica cognitiva, digitalización industrial y fabricación avanzada, incluyendo impresoras multimaterial de nueva generación y sistemas de empaquetado automático.
 - **ITCL** presentó un sistema de robótica inmersiva con control háptico y realidad virtual, y un gemelo digital para monitorización y control remoto de procesos industriales.
 - **Becolve Digital** ofreció sesiones sobre conectividad IT-OT, IoT, y soluciones de mantenimiento avanzado, además de demostraciones de sus soluciones funcionales en dos stands interactivos.
-

☐ Ponencias destacadas del jueves 10 de abril

A continuación, se presenta una selección de las ponencias más relevantes del jueves, que abordaron temas clave en la transformación industrial:☐

Hora	Ponencia	Ponente(s) / Empresa(s)	Tema principal
10:00–10:30	Inteligencia Artificial en el Edge: casos de éxito en el sector aeronáutico	Savvy Data Systems y DanobatGroup	Aplicación de IA en el Edge para detectar anomalías en procesos de fabricación aeronáutica.
11:30–11:45	MOM, sinónimo de “revolución de la fabricación”	Becolve Digital	Transformación de la gestión de operaciones de manufactura mediante soluciones MOM.
12:00–12:15	Datacentric & CONNECT: haz que tus datos sean tu mejor soldado	Becolve Digital	Optimización del uso de datos en entornos industriales para mejorar la eficiencia operativa.
12:30–12:45	IoT & Smart Industry: impulsando entornos avanzados	Becolve Digital	Implementación de soluciones IoT para la creación de entornos industriales inteligentes.

Hora	Ponencia	Ponente(s) / Empresa(s)	Tema principal
15:15–15:30	EBR: el adiós definitivo (y esperado) al papel	Becolve Digital	Eliminación del papel en procesos industriales mediante soluciones digitales avanzadas.
15:45–16:00	Conectividad total: rompiendo barreras en la industria digital	Becolve Digital	Superación de desafíos de conectividad en la digitalización industrial.
16:00–16:30	Inteligencia Artificial en robótica móvil para inspección	María Benítez, Robotnik	Uso de IA en robots móviles para tareas de inspección en entornos industriales.

□ **Startups participantes en el Industry Startup Forum**

Durante el jueves, el Industry Startup Forum, organizado por La Salle Technova, fue inaugurado por la consejera de empresa Angels Chacón. En este foro, se presentaron las siguientes startups, destacando por sus soluciones innovadoras en la Industria 4.0

Startup	Solución destacada
Nuavis	Soluciones de realidad aumentada y visión artificial para mejorar la gestión de procesos productivos.
ENGIDI	Dispositivo wearable para monitorizar la seguridad del trabajador, utilizando Machine Learning para prevenir accidentes.
Emes3D	Mejora de productos y procesos mediante fabricación aditiva y tecnología 3D.
AEInnova	Soluciones de energía para sensores industriales, aprovechando fuentes de calor residual.
Miachinery	Desarrollo de maquinaria inteligente para la automatización de procesos industriales.
Fabber	Plataforma para la gestión y optimización de procesos de fabricación digital.
DigitalSoniSolutions	Soluciones digitales para la monitorización y control de procesos industriales.
Muutec Monitoring	Sistemas de monitorización en tiempo real para entornos industriales.
Idiogram Technologies	Herramientas de análisis de datos y visualización para la toma de decisiones en la industria.
Kentu	Desarrollo de soluciones IoT para la mejora de procesos industriales.
Proglove	Dispositivos wearables que mejoran la eficiencia y seguridad en entornos de trabajo.

Startup	Solución destacada
Datumize	Tecnología para capturar y analizar datos ocultos en procesos industriales.

□ Cierre y próximos pasos

Advanced Factories finalizó con cifras récord de participación y una sensación compartida de optimismo tecnológico. Las temáticas más recurrentes a lo largo del evento fueron:

- **IA generativa y predictiva aplicada a fábricas.**
- **Robótica autónoma colaborativa.**
- **Fabricación sostenible y eficiencia energética.**
- **Gemelos digitales y mantenimiento predictivo.**

La **edición de 2026** ya tiene fechas: se celebrará del **8 al 10 de abril de 2026**, nuevamente junto con AMT – Advanced Machine Tools, en Fira Barcelona – Gran Via.





☐ Crónica del Primer Día en Advanced Factories 2025 | Barcelona



☐ *Fira Barcelona – Gran Via*

☐ *8 de abril de 2025*

☐ *Más de 19.000 profesionales reunidos en torno a la industria 4.0*

👉☐ Un primer día lleno de futuro

El primer día de **Advanced Factories 2025** dejó claro que el futuro industrial ya no es una promesa, sino una realidad en plena ejecución. Desde primera hora, el recinto de Fira Barcelona se llenó de profesionales, ingenieros, startups y

decisores estratégicos que acudieron para compartir, aprender y conectar en torno a los ejes clave de la industria del mañana: automatización, inteligencia artificial, eficiencia energética y digitalización.

▢ *Más de 670 empresas expositoras*, decenas de ponencias inspiradoras y un vibrante ecosistema de innovación crearon un ambiente electrizante que convierte esta feria en una cita imprescindible.

La jornada estuvo marcada por ideas disruptivas, sinergias empresariales y un enfoque claro hacia la sostenibilidad y la humanización de la tecnología, pilares clave de la llamada **Industria 5.0**.

▢▢ Ponencias y Eventos Destacados del Día 1

▢ Hora	▢ Ponencia / Evento	▢ Contenido Principal	▢ Organización
09:30	Inauguración Oficial	Bienvenida institucional destacando la apuesta de Barcelona por la industria inteligente	CZFB, Generalitat de Catalunya
10:00	Keynote: “Industria 5.0”	Henrik von Scheel exploró cómo la Industria 5.0 rehumaniza la automatización, integrando IA con propósito humano	European Industry 5.0 Forum

 Hora	 Ponencia / Evento	 Contenido Principal	 Organización
11:15	Mesa Redonda: Eficiencia Energética Industrial	Casos reales sobre cómo optimizar el consumo energético mediante IA y analítica avanzada	BeChained, Energiency, MC Sonae, UPC
12:15	Workshop: LoRaWAN y Smart Industry	Ejemplos de implementación de redes LoRaWAN para monitorización en tiempo real en fábricas	Monolithic
12:45	EAM Inteligente y Gestión de Activos con IA	Cómo la inteligencia artificial revoluciona el mantenimiento industrial con plataformas EAM	Becolve Digital
15:30	Gemelos Digitales Aplicados a Producción	Uso de modelos digitales para simular y optimizar entornos industriales reales	Siemens
17:00	Ciberseguridad en Fábricas Inteligentes	Retos y soluciones para proteger entornos industriales conectados	Fortinet

Startups Emergentes Destacadas

 Startup	 ¿A qué se dedican?
Azitek	Ofrece soluciones de localización en tiempo real (RTLS) para fábricas mediante tecnología UWB, optimizando flujos logísticos y de activos.

🏢 Startup	🔍 ¿A qué se dedican?
Energiency	Plataforma de analítica energética que combina IA y datos industriales para reducir el consumo de energía hasta un 15% sin inversión inicial.
Inovako	Desarrolla soluciones de automatización y sistemas de control industrial escalables, dirigidas a pymes manufactureras.
Onirix	Plataforma no-code para crear experiencias de realidad aumentada aplicadas al mantenimiento, formación y marketing industrial.
TheyeQ	Software SaaS que analiza el rendimiento operativo en tiempo real, ayudando a mejorar la eficiencia y reducir costes en planta.
THEKER	Empresa de dispositivos IoT conectados para monitorizar maquinaria y anticipar fallos técnicos en tiempo real.

🏠 Un Tour Completo por la Feria

Advanced Factories 2025 se dividió en varios espacios temáticos diseñados para una experiencia inmersiva:

🏢 Zona Expo

🔍 Más de 670 expositores presentaron soluciones innovadoras en robótica, automatización y sistemas inteligentes.

🔍 Demostraciones en vivo incluyeron brazos robóticos colaborativos, estaciones de inspección con visión artificial, sensores de precisión, CNC conectadas en la nube y tecnologías para fabricación aditiva.

🏢 Industry 4.0 Congress

🔍 Un congreso multisala centrado en:

- **Automatización y robótica colaborativa**
- **Digitalización y gemelos digitales**
- **Eficiencia energética**
- **Sostenibilidad en producción**
- **Conectividad industrial y ciberseguridad**

□ Las ponencias ofrecieron tanto casos de uso prácticos como estrategias a largo plazo, combinando innovación tecnológica con visión empresarial.

□ **Innovation Village**

- Espacio para startups donde la creatividad fue protagonista.
 - Se celebraron sesiones de pitch, reuniones B2B y mentorías con inversores y corporaciones.
 - Las soluciones presentadas van desde inteligencia energética hasta digital twins y realidad aumentada.
-

□ **Globalfinanzia: Presente Donde Nace la Innovación**

La firma **Globalfinanzia**, especializada en financiación pública y subvenciones para empresas tecnológicas, acudió al evento liderada por **Ester Roura**.

- Su objetivo fue doble:
 - Detectar startups con alto potencial de crecimiento que podrían beneficiarse de líneas ENISA, CDTI o Next Generation.
 - Estrechar lazos con empresas industriales que buscan

financiación para sus planes de transformación digital.

“Este tipo de eventos son esenciales para conocer el pulso real del sector. Hablar directamente con CEOs y CTOs nos permite anticipar las necesidades financieras de cada vertical industrial”, comentó **Ester Roura**.

Su participación refuerza el papel clave que juega la asesoría financiera estratégica en la transición hacia una industria más inteligente y sostenible.

☐ Galería Visual del Día 1



☐ Alternativas de Financiación para Pymes y start-ups: Qué hacer cuando el banco te niega la financiación ☐



Las pequeñas y medianas empresas (Pymes) y start-ups son el motor económico de muchos países, incluyendo España. Sin embargo, a menudo se enfrentan a una realidad complicada: la falta de liquidez. Este problema puede agravarse cuando los bancos tradicionales rechazan sus solicitudes de crédito. Pero antes de caer en la frustración, es importante recordar que existen muchas opciones de financiación alternativa que pueden ayudar a estas empresas a seguir adelante.

□ **La Rigidez del Sistema Bancario Tradicional**

Desde la crisis económica de 2008, los bancos han endurecido sus requisitos para conceder créditos. Esta situación ha dejado a muchas Pymes y micropymes en una posición difícil, ya que sin acceso a financiación, su crecimiento y supervivencia se ven comprometidos. A pesar de la reciente bajada de los tipos de interés, las condiciones que imponen las entidades bancarias siguen siendo demasiado estrictas y, en muchos casos, obsoletas para la realidad empresarial actual.

Las exigencias de garantías, avales y un historial crediticio impecable limitan el acceso a créditos bancarios, dejando fuera a muchas empresas con modelos de negocio viables y rentables. Ante esta situación, es fundamental explorar otras vías de financiación que pueden resultar incluso más ventajosas que un préstamo bancario tradicional.

□ **Opciones de Financiación Alternativa**

Si tu empresa necesita liquidez y el banco te ha cerrado las puertas, no te preocupes. Existen diversas fuentes de financiación alternativa que pueden ser una solución efectiva

para tu negocio:

❑ 1. Fintech y Préstamos Online

Las empresas fintech han revolucionado el sector financiero ofreciendo préstamos rápidos y flexibles a través de plataformas digitales. Estas soluciones suelen ser más ágiles que los bancos tradicionales y requieren menos garantías.

Ventajas de Fintech
❑ Procesos de aprobación más rápidos
❑ Menos burocracia
❑ Condiciones adaptadas a las Pymes

❑ 2. Crowdfunding y Crowdlending

El crowdfunding permite a las empresas obtener fondos a través de pequeñas aportaciones de muchos inversores. Es ideal para startups y negocios con proyectos innovadores.

Por otro lado, el crowdlending consiste en la financiación colectiva mediante préstamos de inversores particulares. Plataformas como MytripleA o Grow.ly facilitan el acceso a estos recursos sin necesidad de acudir a un banco.

Diferencias	Crowdfunding	Crowdlending
Tipo de inversión	Aportaciones de muchas personas	Préstamos de inversores
Ideal para	Startups, proyectos creativos	Pymes y empresas en crecimiento
Requiere devolución	No	Sí

❑ 3. Business Angels y Capital Riesgo

Los business angels son inversores privados que aportan capital a empresas con alto potencial de crecimiento. Además de financiamiento, suelen ofrecer asesoramiento estratégico y

contactos valiosos.

El capital riesgo, por su parte, es una opción para empresas con gran potencial de crecimiento. A cambio de financiación, los inversores adquieren participación en la empresa.

❑ 4. Factoring y Confirming

El factoring es una opción para empresas que necesitan adelantar el cobro de facturas pendientes. A través de esta solución, una entidad financiera compra las facturas y adelanta el importe a la empresa.

El confirming, en cambio, permite a las empresas gestionar el pago a proveedores de manera flexible, asegurando que las facturas sean abonadas en la fecha acordada.

Característica	Factoring	Confirming
Quién recibe la financiación	La empresa que emite facturas	Los proveedores
Adelanto de dinero	Sí	No

❑ 5. Subvenciones y Ayudas Públicas

El gobierno y la Unión Europea ofrecen diversas ayudas y subvenciones para Pymes. Es fundamental investigar las opciones disponibles y presentar solicitudes para acceder a estos fondos.

☐☐ Principales Ayudas Públicas para Pymes en España

Programa	Descripción
ENISA (Empresa Nacional de Innovación)	Préstamos participativos para startups y empresas innovadoras.
ICO (Instituto de Crédito Oficial)	Financiación con condiciones favorables para Pymes y autónomos.

Subvenciones CDTI	Ayudas a la I+D+i para proyectos de investigación y desarrollo empresarial.
Fondos FEDER	Financiación de proyectos de innovación y desarrollo a nivel regional.
Programa Kit Digital	Subvenciones para la digitalización de pequeñas empresas y autónomos.
Incentivos Regionales	Apoyos financieros para fomentar el desarrollo de regiones con menor crecimiento económico.

❑ Requisitos Comunes para Acceder a Subvenciones

Requisito	Explicación
❑ Cumplimiento de normativa	La empresa debe estar al día con sus obligaciones fiscales y laborales.
❑ Tamaño de la empresa	Muchas ayudas están dirigidas específicamente a Pymes.
❑ Viabilidad del proyecto	Se debe justificar que el proyecto es viable y tiene impacto económico.
❑ Plazo de solicitud	Es fundamental respetar las fechas establecidas en cada convocatoria.

❑ 6. Capital Riesgo

El capital riesgo es una alternativa para empresas con alto potencial de crecimiento que necesitan financiamiento sin recurrir a préstamos tradicionales. Consiste en la inversión de fondos de capital privado en empresas con perspectivas de expansión, a cambio de una participación accionarial.

Característica	Capital Riesgo
Tipo de inversión	Aportación de capital por parte de fondos privados

Ideal para	Empresas con alto potencial de crecimiento
Retorno para el inversor	Participación en la empresa y ganancias futuras
Requiere devolución	No, pero implica ceder parte del negocio

□ La Importancia de Diversificar las Fuentes de Financiación

El rechazo de un banco no significa el fin del camino. Hoy en día, las Pymes y start-ups tienen a su disposición una amplia variedad de opciones de financiación que pueden adaptarse a sus necesidades específicas. La clave está en conocer estas alternativas y elegir la que mejor se ajuste al modelo de negocio.

Diversificar las fuentes de financiación no solo permite a las empresas superar dificultades económicas, sino que también las fortalece ante futuros desafíos. La flexibilidad y la innovación en la búsqueda de recursos financieros son esenciales para garantizar la estabilidad y el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas en un entorno cada vez más competitivo.

Si tu empresa necesita financiación y estás considerando opciones más allá de los bancos tradicionales, aquí tienes algunos pasos clave para comenzar:

1. **Evalúa tus necesidades financieras** □: Antes de elegir una opción de financiación, determina cuánto capital necesitas, para qué lo usarás y qué condiciones puedes

asumir.

2. **Investiga las alternativas disponibles** ☐: Conoce las diferentes fuentes de financiación alternativa y analiza cuál se adapta mejor a tu negocio.
3. **Prepara un plan de negocio sólido** ☐☐: La mayoría de los inversores y plataformas de financiación requerirán un plan detallado que justifique la rentabilidad de tu empresa.
4. **Consulta a expertos** ☐☐☐: Asesórate con profesionales financieros o consultores que puedan guiarte en la elección de la mejor opción.
5. **Empieza con pequeñas inversiones** ☐: Si es tu primera vez usando financiación alternativa, prueba con opciones de menor riesgo para familiarizarte con el proceso.
6. **Mantente informado** ☐: El mundo financiero evoluciona constantemente. Estar al tanto de nuevas oportunidades y tendencias te permitirá aprovechar las mejores condiciones.

Con estas acciones, podrás acceder a la financiación que necesitas sin depender exclusivamente de los bancos, permitiendo que tu empresa crezca y prospere en un mercado cada vez más competitivo.

☐ **#FinanciacionAlternativa #Pymes #Emprendedores #Liquidez #CrecimientoEmpresarial**