

□ 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%

Factor	Peso aproximado
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

Indicador	Qué demuestra
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

Error	Consecuencia
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

Empresa A	Empresa B
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

**□ GF INNOVATION CAPITAL
SYSTEM™ - La arquitectura
financiera diseñada para
empresas que quieren innovar,
escalar y dominar su mercado-**



La mayoría de empresas intentan financiar la innovación con:

- pólizas
- confirming
- ampliaciones improvisadas
- tesorería operativa

Y ahí empieza el problema.

Porque innovar consume:

- tiempo
- caja
- estructura
- talento
- capacidad financiera

En Globalfinanzia hemos diseñado un stack propio de soluciones financieras para empresas innovadoras que necesitan crecer sin destruir su tesorería ni diluirse antes de tiempo.

No hablamos de “pedir financiación”.

Hablamos de construir una estructura financiera inteligente capaz de acompañar el crecimiento real de una empresa.

□ EL STACK GLOBALFINANZIA 2026

SOLUCIÓN GLOBALFINANZIA	OBJETIVO ESTRATÉGICO	PERFIL IDEAL	TICKET HABITUAL	QUÉ RESUELVE	TIPO DE EMPRESA
□ GF DEEPTech BOOST™	Lanzar tecnología propia	Startup innovadora	75.000€ – 325.000€	Desarrollo inicial y validación	IA, biotech, software, healthtech
□ GF TECH GROWTH™	Financiar I+D empresarial	Empresa consolidada	250.000€ – 2M€	Desarrollo de nuevos productos	Industria, SaaS, ingeniería
□ GF FAST INNOVATION™	Modernizar procesos rápidamente	PYME industrial	100.000€ – 1,5M€	Digitalización y automatización	Industria 4.0
□ GF INDUSTRY SCALE™	Escalar proyectos estratégicos	Midcaps y grupos	1M€ – 20M€	Grandes proyectos tecnológicos	Industrial y corporativo
□ GF GLOBAL R&D™	Internacionalizar innovación	Empresas exportadoras	Variable	Expansión tecnológica internacional	Tecnología y exportación
□ GF AI FACTORY™	Implementar IA aplicada	Empresas en transformación	100.000€ – 3M€	Automatización inteligente	Empresas digitales e industriales

SOLUCIÓN GLOBALFINANZIA	OBJETIVO ESTRATÉGICO	PERFIL IDEAL	TICKET HABITUAL	QUÉ RESUELVE	TIPO DE EMPRESA
☐ GF GREEN INDUSTRY™	Transformación sostenible	Industria y energía	250.000€ – 5M€	Eficiencia y transición ecológica	Industria y energía

☐ GF DEEPTECH BOOST™

“La solución para startups que todavía no son grandes... pero pueden llegar a serlo”

La mayoría de startups tecnológicas cometen el mismo error: quemar equity demasiado pronto.

GF DEEPTECH BOOST™ está diseñado para empresas que:

- tienen tecnología propia
- necesitan validar
- requieren equipo técnico
- todavía están lejos de métricas bancarias tradicionales

☐ Estructura estratégica del producto

ELEMENTO CLAVE	DETALLE
Objetivo principal	Financiar el desarrollo tecnológico inicial
Perfil ideal	Startups deeptech, IA, biotech, SaaS, healthtech

ELEMENTO CLAVE	DETALLE
Estado empresa	Early stage con componente innovador
Necesidad habitual	Caja para crecer sin dilución inmediata
Ticket habitual	75.000€ – 325.000€
Garantías	Muy reducidas o inexistentes
Entrada capital externo	No obligatoria
Uso habitual	Producto, tecnología, equipo técnico
Gastos compatibles	CTO, developers, cloud, prototipos, validaciones
Qué NO suele financiar	Comercial puro o marketing agresivo
Impacto estratégico	Permite ganar tiempo antes de ronda
Resultado buscado	Validación tecnológica y tracción inicial

□ **GF TECH GROWTH™**

“Cuando innovar deja de ser una idea y se convierte en estructura empresarial”

Muchas empresas ya venden.

Ya tienen clientes.

Ya tienen mercado.

Pero necesitan seguir innovando para no quedarse atrás.

El problema es que el banco tradicional rara vez entiende:

- desarrollo tecnológico
- I+D

- automatización avanzada
- nuevos productos
- inversión intangible

Ahí entra GF TECH GROWTH™.

□ **Arquitectura financiera del producto**

COMPONENTE	DESCRIPCIÓN COMPLETA
Objetivo estratégico	Financiar proyectos tecnológicos empresariales
Perfil empresa	Empresas consolidadas con actividad innovadora
Sectores habituales	Industria, software, ingeniería, biotech, automatización
Tamaño habitual	PYMEs y compañías en crecimiento
Ticket financiero	250.000€ – 2M€
Cobertura posible	Alta cobertura sobre proyecto
Estructura devolución	Largo plazo con carencias amplias
Garantías	Inferiores a financiación bancaria tradicional
Compatibilidad	Compatible con banca y otras estructuras
Qué puede incluir	Nuevos productos, procesos, software, automatización
Duración habitual	12 – 36 meses
Objetivo financiero	No tensionar tesorería operativa
Resultado buscado	Innovar sin bloquear crecimiento

GF FAST INNOVATION™

“La solución para empresas que necesitan modernizarse YA”

No todas las empresas necesitan investigación compleja.

Muchas simplemente necesitan:

- automatizar
- digitalizar
- incorporar IA
- modernizar procesos
- aumentar productividad

Y hacerlo rápido.

Qué suele incluir esta solución

ÁREA	APLICACIONES HABITUALES	IMPACTO EMPRESARIAL
Automatización	Robots y líneas inteligentes	Reducción costes
Digitalización	ERP, MES, plataformas	Mayor control
IA aplicada	Predicción y análisis	Mejor toma decisiones
Producción	Optimización industrial	Mayor eficiencia
Calidad	Visión artificial	Menos errores
Logística	Automatización operativa	Escalabilidad
Datos	Business Intelligence	Control financiero
Industria 4.0	Integración tecnológica	Modernización global

□ **GF INDUSTRY SCALE™**

“Cuando el proyecto ya es demasiado grande para financiarlo de forma convencional”

Las empresas que lideran sectores no funcionan con financiación improvisada.

Construyen estructuras financieras capaces de soportar:

- expansión industrial
- tecnología crítica
- crecimiento internacional
- proyectos multimillonarios

□ **Estructura del producto**

VARIABLE	DETALLE
Tipo de empresa	Midcaps, grupos industriales y corporativos
Objetivo	Escalar proyectos estratégicos
Tamaño proyecto	1M€ – 20M€
Sectores habituales	Energía, IA, industria, salud, agroindustria
Formato habitual	Proyectos colaborativos o escalables
Intensidad financiera	Elevada
Compatibilidad	Sí, con otras líneas financieras

VARIABLE	DETALLE
Horizonte temporal	Medio y largo plazo
Impacto buscado	Liderazgo sectorial
Resultado esperado	Escalado empresarial estructurado

□ GF AI FACTORY™

“La financiación de la nueva economía empresarial”

La IA ya no es futuro.
Es estructura competitiva.

Las empresas que no automaticen:

- perderán margen
- perderán productividad
- perderán velocidad

GF AI FACTORY™ está diseñado para compañías que quieren integrar inteligencia artificial real dentro de su operativa.

□ Aplicaciones habituales

ÁREA IA	EJEMPLO REAL	BENEFICIO EMPRESARIAL
IA predictiva	Mantenimiento industrial	Menos incidencias
IA comercial	Forecast ventas	Mejor planificación

ÁREA IA	EJEMPLO REAL	BENEFICIO EMPRESARIAL
IA documental	Automatización administrativa	Ahorro operativo
Computer vision	Control calidad	Menos errores
IA logística	Optimización rutas	Reducción costes
IA financiera	Modelos de previsión	Mayor control caja
Automatización interna	Flujos inteligentes	Escalabilidad

□ **CÓMO TRABAJAMOS ESTAS OPERACIONES EN GLOBALFINANZIA**

FASE	QUÉ HACEMOS	OBJETIVO
Diagnóstico financiero	Analizamos estructura y proyecto	Detectar encaje real
Arquitectura financiera	Diseñamos combinación óptima	Reducir riesgo financiero
Construcción documental	Elaboramos memorias y estrategia	Maximizar viabilidad
Defensa técnica	Presentación profesional	Mejorar aprobación
Compatibilización bancaria	Coordinación con banca	Evitar tensiones de caja
Seguimiento	Control financiero y técnico	Garantizar ejecución
Escalado posterior	Nuevas estructuras	Continuidad crecimiento

□ EL ERROR MÁS CARO QUE COMETEN MUCHAS EMPRESAS

- financiar innovación con pólizas
- mezclar circulante con I+D
- depender solo del banco
- entrar demasiado pronto en equity
- improvisar la documentación
- llegar tarde a la financiación

Las empresas que escalan de verdad hacen justo lo contrario.

□ GLOBALFINANZIA

“Construimos la arquitectura financiera que permite crecer a las empresas que quieren ir más lejos”

- Innovación
 - Industria
 - Inteligencia Artificial
 - Expansión internacional
 - Escalado empresarial
 - Arquitectura financiera inteligente
-

□ CASO DE ÉXITO GLOBALFINANZIA · The Kilite



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

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

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

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

□ Mucho más que una agencia

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

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

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

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

□ Las personas detrás del crecimiento

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

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

Área	Personas clave
□ Dirección estratégica	Beth Prat

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

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

□ El siguiente paso: estructurar financiación para seguir creciendo

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

Llega un momento donde el crecimiento necesita estructura financiera.

Porque cuando una compañía acelera:

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

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

□ El papel de Globalfinanzia

Desde [Globalfinanzia](#) hemos acompañado a The Kilite en la obtención de financiación estratégica para acompañar su crecimiento.

□ Financiación privada

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

Y aquí está la diferencia importante:

No se trataba únicamente de “pedir financiación”.

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

¿Qué se trabajó?

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

Porque muchas empresas creativas tienen talento.

Pero pocas consiguen trasladar correctamente ese potencial al lenguaje financiero que exigen las entidades.

□ **Línea Pyme Innova del ICF**

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

Una línea especialmente interesante para compañías que:

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

Este tipo de financiación permite transformar crecimiento en estructura.

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

□ **Lo que muchas empresas aún no entienden**

La financiación no llega únicamente por facturación.

Llega cuando una empresa consigue transmitir:

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

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

□ Globalfinanzia

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

Porque crecer no consiste solo en tener buenas ideas.

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



**CASO DE EXITO GLOBALFINANZIA-
Cómo una estrategia
financiera bien diseñada
permite a Las Muns captar
1,85 millones para acelerar
su expansión**



En el ecosistema empresarial actual muchas compañías hablan de **crecimiento, expansión o internacionalización**. Pero cuando llega el momento de financiar ese crecimiento, aparece la

realidad: **□ sin una arquitectura financiera sólida, la financiación no llega o llega en malas condiciones.**

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

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

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

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

Detrás de este proceso hay un elemento fundamental:

□ la estructuración financiera del proyecto, liderada por **Ester Roura** desde **Globalfinanzia**.

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

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

Factor	Impacto en el negocio
□ producto diferencial	posicionamiento claro de marca

Factor	Impacto en el negocio
□ modelo de expansión	crecimiento mediante nuevos locales
□ visión internacional	potencial de expansión global

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

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

Todo esto requiere **capital**.

Pero no cualquier capital.

Requiere **capital estructurado correctamente**.

□ El error que cometen muchas empresas en expansión

En Globalfinanzia vemos constantemente un patrón repetido.

Muchas empresas buscan financiación de esta forma:

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

El proceso correcto es justo el contrario.

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

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

□□ El trabajo estratégico de Globalfinanzia

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

No se trataba solo de conseguir inversión.

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



1□□ Análisis estratégico del modelo de crecimiento

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

Elemento analizado	Objetivo
rentabilidad por local	validar modelo de negocio

Elemento analizado	Objetivo
ritmo de aperturas	definir velocidad de crecimiento
mercados potenciales	identificar oportunidades
necesidades de inversión	calcular capital necesario

Este análisis permitió responder a una pregunta clave:

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

2.2.2 Diseño de la arquitectura financiera

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

No todas las empresas deben financiarse de la misma forma.

La arquitectura diseñada combinó distintas fuentes de financiación.

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

El objetivo era claro:

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

3▣▣ Preparación financiera para el acceso a capital

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

En este caso se trabajó en:

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

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

4▣▣ Estructuración de la operación

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

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

Destino del capital	Impacto
expansión internacional	entrada en nuevos mercados

Destino del capital	Impacto
apertura de nuevos locales	aumento de red comercial
consolidación de marca	fortalecimiento del posicionamiento
crecimiento empresarial	escalabilidad del modelo



□ Impacto estratégico de la operación

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

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

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

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

El papel de Globalfinanzia en la operación

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

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

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

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

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

⚠️ Una realidad que pocas empresas conocen

Cada año miles de empresas buscan financiación.

Pero la mayoría fracasan por tres motivos:

Problema	Consecuencia
documentación insuficiente	rechazo de inversores
mala estructura financiera	operaciones inviables

Problema	Consecuencia
estrategia de crecimiento poco clara	falta de confianza

Por eso en Globalfinanzia trabajamos con una filosofía muy clara:

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



□ **Conclusión**

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

No gana la empresa que busca financiación.

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

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

Porque cuando la arquitectura financiera está bien diseñada:

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

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

Muchas empresas creen que están listas para buscar financiación.

Pero cuando se analiza su estructura financiera aparece otra realidad.

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

Léenos aquí.

Hashtags

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

Crecimiento para enseñar y problemas para esconder –

Cuando lo cuentas como éxito pero lo gestionas...como puedes

□ **“Facturar mucho y vivir al límite: el deporte de riesgo favorito de muchas empresas.”**



(Tranquilo. Tiene solución.)

En público, muchas empresas parecen ir de lujo. Facturan, crecen y comunican resultados positivos. Todo encaja. Pero cuando se apagan los focos y se entra en la gestión diaria, la realidad suele ser menos cómoda.

Los datos son claros: más del 60 % de las pymes en crecimiento sufren tensiones de tesorería de forma habitual, y la mayoría de los problemas financieros no vienen de vender poco, sino de crecer con una estructura que ya no encaja. Esto no suele decirse en voz alta. Se gestiona en privado.

La paradoja es conocida: empresas con pedidos, clientes y mercado que aun así viven al límite cada mes. Por fuera, éxito. Por dentro, la duda recurrente de si todo se va a cobrar a tiempo y sin sobresaltos.

En la mayoría de los casos no es falta de trabajo ni mala gestión. El problema suele ser otro: la financiación sigue pensada para cuando la empresa era más pequeña, mientras el negocio ha avanzado varios niveles.

El crecimiento queda muy bien en una publicación. La caja, no.

Y cuando la estructura financiera no acompaña, crecer deja de ser una ventaja para convertirse en una fuente constante de tensión.

En Globalfinanzia lo vemos a diario. Empresas que no necesitan vender más, sino **financiar mejor lo que ya están vendiendo.**



□ **La paradoja empresarial que vemos cada semana**

La empresa vende.
El producto funciona.
Los clientes repiten.
Los pedidos entran.

Y aun así...

- **La caja no acompaña.**
- **La tesorería siempre va justa.**
- **Cada mes es una negociación silenciosa con el banco, proveedores o Hacienda.**

En Globalfinanzia lo vemos constantemente:
empresas sanas por fuera, financieramente tensas por dentro.

□ **Spoiler: no es un problema de ventas**

Este es el error más común:

“Si vendemos más, todo se arreglará.”

- Falso.

Vender más **sin estructura financiera** suele **empeorar** el problema.

Crecimiento	Lo que pasa en realidad
Más ventas	Más necesidad de circulante
Más clientes	Más riesgo de impago
Más empleados	Más costes fijos
Más pedidos	Más tensión de caja

□ **El crecimiento mal financiado no es éxito. Es estrés aplazado.**

□ **El verdadero origen del problema**

No es la facturación.

No es el equipo.

No es el mercado.

Es **cómo está diseñada la financiación.**

En Globalfinanzia analizamos siempre estas 5 preguntas clave:

1□□ ¿Quién financia tu crecimiento: tú... o tus proveedores?

2□□ ¿Tu circulante crece al mismo ritmo que tus ventas?

3□□ ¿Tu estructura aguanta un retraso de cobros?

4□□ ¿Estás usando productos “por inercia” o por estrategia?

5□□ ¿Tu banco entiende realmente tu modelo de negocio?

□ **Casos reales (muy reales)**

Tipo de empresa	Error típico	Lo que hacemos
Startup en tracción	Diluir demasiado pronto	□ Financiación no dilutiva

Tipo de empresa	Error típico	Lo que hacemos
Pyme de servicios	Pólizas cortas y caras	☐ Reestructuración de circulante
Industria	Líneas rígidas	☐ Financiación a medida
Empresa que crece	Préstamos clásicos	☐ Working Capital inteligente

☐ **El enfoque Globalfinanzia (aquí está la diferencia)**

Nosotros **no vendemos un producto financiero.**

Diseñamos **una arquitectura financiera.**

- ✓☐ Combinamos banca tradicional + alternativa
- ✓☐ Usamos soluciones en **marca blanca**
- ✓☐ Ajustamos plazos, costes y riesgos
- ✓☐ Pensamos como CFO, no como comercial

☐ **Cada empresa tiene su traje financiero.**

El “talla única” es lo que rompe las costuras.

☐ **Qué cambia cuando la estructura es la correcta**

- La caja deja de ser una preocupación diaria
- El crecimiento vuelve a ser una buena noticia
- Se negocia mejor con bancos y proveedores
- El CEO deja de apagar fuegos y vuelve a pensar en estrategia

Y, sobre todo:

□ **El negocio vuelve a estar al servicio de la empresa, no al revés.**

□ **Si te reconoces en alguna de estas frases...**

“Facturamos bien, pero no respiramos.”

“Siempre vamos al límite.”

“El banco no entiende nuestro negocio.”

“Cada mes es una carrera.”

Entonces no necesitas **más ventas.**

Necesitas **mejor estructura financiera.**

□ **Globalfinanzia**

Finanzas que entienden cómo crecen las empresas.

Sin humo. Sin recetas genéricas. Con cabeza.

□ **LÍNEA INNOVA & DIGITALIZA -
La financiación que
transforma tu innovación en**

resultados -



En un contexto económico donde la **transformación digital y la sostenibilidad** son ejes clave de competitividad, **Globalfinanzia** lanza su línea **INNOVA & DIGITALIZA**, adaptada a las necesidades reales de las pymes y autónomos que apuestan por el cambio tecnológico.

Esta línea nace con un propósito claro: **impulsar la inversión en innovación, digitalización y tecnología** mediante financiación flexible, rápida y adaptada al ritmo de crecimiento de cada empresa.

□ **Objetivo de la línea**

Fomentar el desarrollo de **proyectos innovadores, tecnológicos o de I+D+i** que generen valor añadido, aumenten la productividad y permitan a las empresas catalanas competir en mercados nacionales e internacionales.

□□ *“Cada pyme que digitaliza un proceso o crea un nuevo producto tecnológico genera un impacto directo en el empleo, la sostenibilidad y el futuro económico de Cataluña.”*

– **Ester Roura, CEO de Globalfinanzia**

□ Características financieras

Concepto	Detalle
Importe mínimo del préstamo	100.000 €
Importe máximo	1.000.000 €
Plazo total	Hasta 10 años
Periodo de carencia	Hasta 2 años
Tipo de interés	Fijo competitivo, adaptado a la calificación del proyecto
Comisión de apertura	0,25% – 0,50%
Garantías	Según solvencia y viabilidad del proyecto
Modalidad	Préstamo ordinario o préstamo participativo
Entidad colaboradora	ICF / Globalfinanzia
Área geográfica	Cataluña

□ Requisitos de elegibilidad

Requisito	Descripción
Forma jurídica	Pyme, autónomo o <i>small midcap</i>
Ubicación	Sede o actividad en Cataluña
Finalidad del proyecto	Innovación, desarrollo tecnológico o digitalización

Criterios de innovación	Cumplir al menos 1 de los siguientes: Proyecto con componente tecnológico. Certificación o acreditación I+D+i. Pertenencia a clúster tecnológico o digital. Transformación digital o proceso automatizado en marcha.
Viabilidad económica	Plan financiero validado y flujo de caja positivo

☐ **Tipología de proyectos financiables**

Categoría	Ejemplos
Digitalización industrial	Integración de ERP, CRM, sistemas MES o robótica colaborativa.
Innovación en producto	Desarrollo de nuevos dispositivos, sensores o materiales inteligentes.
Transformación digital	Implementación de soluciones IoT, IA o machine learning.
I+D aplicada	Creación de prototipos, validaciones tecnológicas, patentes.
Sostenibilidad tecnológica	Inversiones en eficiencia energética o procesos circulares.
Expansión tecnológica	Internacionalización basada en productos digitales o TIC.

☐ **Ejemplo de impacto real**

Empresa	Sector	Proyecto	Importe financiado	Resultado
---------	--------	----------	--------------------	-----------

TechWood BCN S.L.	Madera sostenible	Digitalización de planta y sensorización IoT	350.000 €	+28% eficiencia productiva
SoftAI Solutions	Software industrial	Desarrollo de plataforma IA predictiva	500.000 €	+40% ventas exportación
Bionik Foods	Alimentación 4.0	Automatización y análisis de datos de producción	280.000 €	-17% costes operativos

□ “El objetivo no es solo financiar, sino acompañar. Ayudar a las empresas a traducir la tecnología en productividad y empleo.”

– Ester Roura

□ Proceso de tramitación con Globalfinanzia

Etapa	Descripción	Responsable
1□□ Diagnóstico inicial	Evaluación gratuita de la viabilidad técnica y económica del proyecto.	Globalfinanzia
2□□ Preparación documental	Elaboración del <i>business plan</i> , presupuesto y cronograma de inversión.	Globalfinanzia
3□□ Presentación y solicitud	Tramitación ante el ICF u organismos colaboradores.	Globalfinanzia
4□□ Seguimiento y ejecución	Acompañamiento durante todo el proceso de aprobación y ejecución.	Globalfinanzia + Cliente

□ Documentación necesaria

- Plan de negocio o memoria técnica del proyecto.
 - Estados financieros de los dos últimos ejercicios.
 - Presupuesto detallado de inversión.
 - Certificados o acreditaciones tecnológicas (si los hay).
 - Documentación societaria y fiscal actualizada.
-

□ Informe financiero estimado

Ejemplo: Proyecto de digitalización de planta industrial (500.000 €)

Concepto	Importe (€)	Detalle
Inversión total	500.000	Hardware + software + consultoría
Financiación Globalfinanzia Innova & Digitaliza	400.000	Préstamo 8 años, 1 año de carencia
Aportación propia	100.000	Recursos propios de la empresa
Tipo de interés	3,25% fijo	Condición orientativa
Cuota anual media	59.400	Estimación amortización
Ahorro fiscal estimado	12.000	Por deducciones de I+D+i

□ Rentabilidad esperada del proyecto: +21% ROI en 3 años.

□ Reducción de costes energéticos y humanos: -18%.

□ Opinión de Ester Roura

□□ *“Desde Globalfinanzia creemos que la innovación es la nueva moneda del valor empresarial. No se trata solo de adaptarse, sino de liderar. Esta línea nace para que las pymes dispongan de herramientas reales, con acompañamiento experto y financiación a medida.”*

– *Ester Roura, CEO de Globalfinanzia*

□ *“El reto de 2025-2026 será transformar la inversión pública en impacto productivo. Globalfinanzia está aquí para que ningún proyecto innovador se quede sin financiación.”*

□ Conclusión

GLOBALFINANZIA INNOVA & DIGITALIZA no es solo una línea de crédito:

es un **ecosistema de apoyo integral** para empresas que innovan, digitalizan y evolucionan.

Nos encargamos de todo, de principio a fin.

□ Desde la **evaluación inicial** hasta la **obtención del préstamo**, incluyendo la **preparación técnica, económica y documental**.

“Si tu empresa tiene una buena idea, nosotros encontramos la forma de financiarla.”

□ Contacto

□ info@globalfinanzia.es

□ www.globalfinanzia.es

□ Rambla Catalunya 38, Barcelona

□ Hashtags corporativos

#Globalfinanzia #ICF #FinanciaciónEmpresarial #Innovación
#Digitalización #TransformaciónDigital #EmpresasInnovadoras
#PymesCatalanas #I+D+i #EsterRoura #FinanciacionInteligente
#InnovaDigitaliza

□ GLOBALFINANZIA INNOVA & DIGITALIZA



**La nueva financiación para impulsar
la innovación y la transformación
digital de las PyMEs**

En Globalfinanzia seguimos
ampliando nuestras soluciones de
financiación para apoyar a empresas
que innovan, crecen y apuestan por
la digitalización.

Presentamos **GLOBALFINANZIA INNOVA &
DIGITALIZA**, una financiación a
medida para pequeñas y medianas

empresas que necesitan dar un salto tecnológico o desarrollar proyectos de innovación.

□ ¿Qué es Globalfinanzia Innova & Digitaliza?

Es un **préstamo especializado** destinado a financiar inversiones en **I+D+i, digitalización o tecnología aplicada al negocio**.

Su objetivo es facilitar la transformación tecnológica sin tensar la liquidez de la empresa, combinando financiación en condiciones preferentes con el acompañamiento de nuestros consultores expertos.

□ Objetivo del producto

- Impulsar proyectos de **innovación tecnológica, digitalización y eficiencia empresarial**.
 - Facilitar a las PyMEs el acceso a recursos financieros con **tipos de interés competitivos**.
 - Acompañar a las empresas en todo el proceso: desde el diagnóstico hasta la obtención del préstamo y su seguimiento.
 - Contribuir a la **modernización del tejido empresarial** y a la mejora de la productividad.
-

□ A quién va dirigido

Segmento	Descripción
Autónomos y microempresas	Que inician su digitalización o modernización productiva.
Pequeñas y medianas empresas	Que desarrollan proyectos de innovación o mejora tecnológica.
Startups tecnológicas	Con modelos de negocio basados en tecnología o servicios digitales.
Empresas consolidadas	Que buscan optimizar procesos, introducir IA, automatización o software avanzado.

□ Condiciones financieras

Concepto	Condición
Importe financiable	Desde 50.000 € hasta 3.000.000 €
Plazo total	Hasta 10 años
Carencia de capital	Hasta 2 años
Tipo de interés	Euríbor + 2,50 % máximo
Comisión de apertura	0,40 % del importe
Garantías	Posibilidad de cobertura parcial mediante SGR o fondos europeos
Compatible con	ENISA, CDTI, ICF, Aquisgrán y ayudas I+D+i

□ Proyectos financiados

Tipología	Ejemplos de inversión
Innovación tecnológica	Nuevos productos, servicios o procesos industriales.
Digitalización de procesos	ERP, CRM, software de gestión, ciberseguridad, cloud, automatización.
I+D+i	Prototipos, pruebas piloto, desarrollos tecnológicos, patentes.
Economía circular y sostenibilidad	Digitalización para eficiencia energética o reducción de residuos.
Transformación organizativa	Formación digital, incorporación de talento tecnológico, IA aplicada.

□ ¿Quién puede solicitar este préstamo?

Pueden solicitar **GLOBALFINANZIA INNOVA & DIGITALIZA** los **autónomos, pymes y small mid-caps** orientados a la **innovación y la digitalización**, especialmente aquellas **intensivas en I+D+i** que cumplan al menos uno de los criterios de innovación o digitalización siguientes:

□ Criterios de innovación

- **Inversiones en producción, desarrollo o aplicación** de productos, procesos o servicios nuevos o sustancialmente mejorados.
- **Implementación de métodos de producción o entrega nuevos o mejorados**, o **innovaciones organizativas o de procesos** con riesgo tecnológico, industrial o comercial (avalado por un experto externo).

- Financiación de **activos intangibles** (como propiedad intelectual), especialmente si no se les atribuye valor de garantía.
- Que la empresa sea **de crecimiento rápido**, con menos de 10 años desde la primera venta y un crecimiento superior al **20 % anual en plantilla o facturación** durante los últimos 3 años, con al menos 10 trabajadores al inicio del período.
- Que la empresa tenga **alto potencial innovador o sea intensiva en I+D+i**, si cumple al menos una de las siguientes condiciones:

Condición	Descripción
<input type="checkbox"/> Gastos en I+D+i $\geq 20\%$	Los gastos anuales en I+D+i son iguales o superiores al 20 % del importe de la operación, y la empresa declara que los mantendrá o aumentará.
<input type="checkbox"/> Compromiso de inversión	Se compromete a dedicar al menos el 80 % del importe a actividades de I+D+i.
<input type="checkbox"/> Programas europeos	Ha recibido subvenciones, préstamos o garantías de programas europeos de I+D+i en los últimos 36 meses (sin duplicar gastos).
<input type="checkbox"/> Premios o reconocimientos	Ha obtenido premios o distinciones de I+D+i de organismos de la UE en los últimos 36 meses.
<input type="checkbox"/> Propiedad intelectual	Ha registrado derechos tecnológicos (patentes, modelos de utilidad, etc.) en los últimos 36 meses y la operación se destina a explotarlos.
<input type="checkbox"/> Inversión de capital riesgo	Ha recibido inversión de capital riesgo o de un <i>business angel</i> en los últimos 36 meses.

Condición	Descripción
<input type="checkbox"/> Expansión a nuevos mercados	Requiere una inversión superior al 50 % de la facturación media anual de los últimos 5 años para entrar en un nuevo mercado o producto.
<input type="checkbox"/> Gasto en I+D+i ≥ 10 %	Los gastos de I+D+i representan al menos el 10 % de los costes operativos totales en uno de los tres últimos ejercicios.
<input type="checkbox"/> Small Mid-Caps	En el caso de Small Mid-Caps, los gastos en I+D+i representan al menos el 15 % de los costes operativos en uno de los tres últimos años o el 10 % anual en los tres ejercicios.
<input type="checkbox"/> Reconocimiento UE	Ha incurrido en gastos de I+D+i en los últimos 36 meses reconocidos por medidas de apoyo aprobadas por la Comisión Europea. La operación cubre gastos incrementales y no duplica costes ya financiados.
<input type="checkbox"/> Empresa innovadora reconocida	Ha sido designada como empresa innovadora por una institución de la UE y la operación busca mantener o desarrollar esa actividad.

Criterios de digitalización

El préstamo puede financiarse si el proyecto cumple al menos una de las siguientes finalidades:

Finalidad	Ejemplo o aplicación
<input type="checkbox"/> Nuevos modelos de negocio	Basados en tecnologías digitales, como la servitización o plataformas online.

Finalidad	Ejemplo o aplicación
☐ Digitalización de la cadena de suministro	Gestión de inventarios, trazabilidad e interacción con proveedores.
☐ Innovación en productos o servicios	Integración de tecnologías digitales para desarrollar o mejorar ofertas, incluida la transición verde.
☐ Relación con clientes	Uso de tecnologías digitales para mejorar la experiencia y gestión del cliente.
☐ Expansión internacional	Desarrollo de mercados exteriores mediante adopción de tecnologías digitales.
☐ Ciberseguridad y protección de datos	Implantación de sistemas avanzados de protección digital.
⚙️☐ Mejora de procesos internos	Incorporación de IA, blockchain, drones, biotecnología o automatización.
☐ Formación y talento digital	Programas de capacitación y contratación de nuevos perfiles tecnológicos.
☐☐ Servicios facilitadores	Proveedores que contribuyen a la digitalización de cadenas de valor.

☐ **Condiciones financieras específicas**

Concepto	Condición
Importe financiable	Entre 100.000 € y 2.200.000 €
Plazo máximo	Hasta 10 años , incluyendo hasta 2 años de carencia
Tipo de interés	Euríbor + diferencial competitivo

Concepto	Condición
Comisión de apertura	Máximo 0,50 %
Garantías	Posibilidad de aval parcial por SGR o fondos europeos

□ Ventajas Globalfinanzia

- □ **Financiación a medida:** condiciones competitivas adaptadas al perfil y tamaño de la empresa.
- □ **Asesoramiento experto:** equipo especializado en financiación pública y privada.
- □ **Conexión con líneas públicas:** acceso a programas europeos, estatales y autonómicos.
- □ **Transparencia y agilidad:** procesos simplificados y comunicación constante.
- □ **Impacto real:** apoyo en proyectos que mejoran productividad, sostenibilidad y competitividad.

⚙️ □ Proceso de solicitud

Etapa	Descripción
1 □ □ Diagnóstico inicial	Análisis gratuito con Globalfinanzia para evaluar la elegibilidad del proyecto.
2 □ □ Preparación del dossier	Memoria del proyecto, presupuesto y plan de impacto.

Etapa	Descripción
3 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Análisis técnico-financiero	Evaluación de riesgo y propuesta de condiciones personalizadas.
4 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Aprobación y formalización	Firma de contrato y desembolso del préstamo.
5 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Acompañamiento	Seguimiento del proyecto, justificación y conexión con líneas complementarias.

Contacto

- info@globalfinanzia.es
- www.globalfinanzia.es
- Barcelona

Globalfinanzia – Líder en financiación alternativa para pymes y startups.

GLOBALFINANZIA: Donde la financiación se convierte en estrategia.



En un ecosistema empresarial tan competitivo, tener un buen producto no es suficiente: hay que **saber financiarlo inteligentemente.**

Y ahí es donde entra **Globalfinanzia**, la consultora financiera **independiente, estratégica y resolutiva** que ayuda a **empresas,**

startups e inversores a acceder a las mejores fuentes de financiación pública y privada del mercado.

Con presencia en **Barcelona y Madrid**, Globalfinanzia actúa como **ventanilla única de financiación integral**, combinando **líneas públicas (ENISA, CDTI, ICF, ACCIÓ, ICO, etc.)**, instrumentos bancarios, fondos de inversión y consultoría avanzada.

Nuestro enfoque:

“Convertir la búsqueda de financiación en una palanca de crecimiento sostenible, no en una carrera contrarreloj.”

☐ **LÍNEAS DE FINANCIACIÓN Y SERVICIOS**

☐ Línea	☐ Descripción general	☐ Qué consigues
☐ ENISA	Préstamos participativos públicos sin avales para startups y pymes innovadoras.	Entre 25.000 € y 1,5 M €. Sin garantías personales.
☐ CDTI (Proyectos I+D+i)	Programas estatales para innovación, tecnología e industria.	Financiación del 75 % del proyecto con tramos no reembolsables.
☐ ICF / ICO	Líneas de liquidez y crecimiento con aval parcial y tipos preferenciales.	Préstamos a medio/largo plazo para expansión, activos o circulante.

☐ Línea	☐ Descripción general	☐ Qué consigues
☐ ACCIÓ	Subvenciones catalanas para innovación, internacionalización y sostenibilidad.	Financiación a fondo perdido y asesoramiento técnico.
☐ Internacionalización (ICEX, COFIDES, FIEM)	Instrumentos financieros para la expansión internacional.	Financiación, cobertura de riesgo país y apoyo a implantación exterior.
⚙️☐ Working Capital Solutions (TWC)	Liquidez inmediata mediante factoring, confirming o anticipo.	Tesorería estable sin afectar la CIRBE.
☐ Financiación Privada y Bancaria	Negociación de estructuras híbridas con fondos, bancos y family offices.	Apalancamiento de crecimiento y diversificación de deuda.
☐ Valoración y Compra/Venta de Empresas (M&A)	Análisis de valor y acompañamiento en operaciones corporativas.	Valoraciones objetivas y cierres seguros.
☐ Consultoría Estratégica Financiera	Planificación, control y proyección de escenarios.	Plan financiero sólido y sostenible.
☐☐♀☐ ENISA Emprendedoras Digitales	Financiación sin avales para mujeres que lideran proyectos digitales.	Hasta 1 M € con condiciones preferentes.
☐☐ Global Aval	Solución propia para avales y garantías.	Acceso a licitaciones sin bloquear liquidez.

□ ENISA – El impulso que convierte ideas en empresas

ENISA (Empresa Nacional de Innovación) es la herramienta estrella de la financiación pública para startups y pymes con potencial de crecimiento.

Se trata de **préstamos participativos sin avales**, donde el tipo de interés depende de la rentabilidad de la empresa.

□ Objetivo

Impulsar la creación, crecimiento y consolidación de empresas innovadoras y viables.

□ Características principales

- Sin garantías personales.
- Importe: entre **25.000 € y 1.500.000 €**.
- Plazo: hasta **7 años**, con hasta **2 años de carencia**.
- Tipo de interés variable según beneficios.

□ Sub-líneas ENISA 2025:

Línea	Público objetivo	Importe	Finalidad
ENISA Jóvenes Emprendedores	Empresas con fundadores menores de 41 años.	Hasta 75.000 €	Primeros pasos y validación del negocio.
ENISA Emprendedores	Startups en etapas iniciales.	Hasta 300.000 €	Puesta en marcha y consolidación inicial.

Línea	Público objetivo	Importe	Finalidad
ENISA Crecimiento	Empresas con tracción o expansión nacional/internacional.	Hasta 1,5 M €	Escalado comercial y expansión.
ENISA Emprendedoras Digitales	Mujeres líderes en proyectos tecnológicos.	Hasta 1 M €	Fomento de la igualdad y la innovación femenina.
ENISA AgroInnpulso	Empresas agroalimentarias innovadoras.	Hasta 1,2 M €	Digitalización y modernización del sector.

□ **CDTI – Innovación, I+D+i y tecnología con respaldo estatal**

El Centro para el Desarrollo Tecnológico y la Innovación (CDTI) financia proyectos de desarrollo experimental, innovación industrial y transferencia tecnológica.

□ **Características generales**

- Financiación hasta el **75 % del presupuesto**.
- Tramos no reembolsables (20–33 %).
- Plazo de amortización: 10–15 años.
- Cobertura de gastos de personal, materiales, patentes, subcontratación y consultoría.

□ **Principales programas CDTI 2025:**

Programa	Descripción	Financiación	Beneficiarios
PID (Proyectos de I+D)	Innovación tecnológica aplicada a producto o proceso.	Hasta 3 M €	Pymes y medianas empresas industriales.
CERVERA	Transferencia tecnológica con centros acreditados.	Hasta 80 % del proyecto	Empresas que colaboren con organismos Cervera.
NEOTEC	Creación de startups tecnológicas.	Hasta 325.000 €	Startups de base científica o tecnológica.
INNVIERTE	Coinversión con capital privado.	Inversión en equity	Empresas en expansión.
MISIONES CDTI	Proyectos tractores de I+D nacional.	Hasta 15 M €	Grandes consorcios industriales.

☐ **ICF / ICO – Motor público-privado de liquidez y expansión**

El **ICF (Institut Català de Finances)** y el **ICO (Instituto de Crédito Oficial)** son instrumentos que combinan capital público y bancario para impulsar proyectos empresariales sostenibles.

☐ **ICF (Cataluña)**

- **Objetivo:** financiar inversión, circulante y crecimiento.
- **Importe:** hasta 2 M €.
- **Ventajas:** aval parcial, tipos fijos competitivos y carencias de hasta 2 años.

- **Líneas destacadas:**

- *ICF Avalis* (para microempresas).
- *ICF Green* (proyectos sostenibles).
- *ICF Digitalització i Indústria 4.0.*

□ **ICO (Nacional)**

- **Objetivo:** préstamos para inversiones productivas y liquidez.
- **Importe:** hasta 12,5 M €.
- **Plazo:** hasta 20 años.
- **Líneas 2025:**
 - *ICO Empresas y Emprendedores.*
 - *ICO Exportadores.*
 - *ICO Sostenibilidad y Eficiencia Energética.*

□ **ACCIÓ – El impulso catalán a la innovación y la sostenibilidad**

Agencia pública dependiente de la Generalitat de Catalunya que fomenta la **competitividad empresarial, la internacionalización y la transición digital/verde.**

□ **Principales ayudas ACCIÓ 2025:**

Programa	Tipo	Intensidad	Finalidad
Startup Capital	Subvención	75.000 €	Impulso a startups deep-tech.

Programa	Tipo	Intensidad	Finalidad
Cupones ACCIÓ	Subvención	20.000 €	Consultoría en innovación, internacionalización o sostenibilidad.
Nuclis d'R+D	Subvención	Hasta 250.000 €	Proyectos tecnológicos colaborativos.
Industria 4.0	Subvención	20-80 %	Digitalización y automatización industrial.

□ Internacionalización – Del mercado local al global

La expansión internacional requiere financiación específica y acompañamiento experto.

Globalfinanzia gestiona los principales instrumentos:

□ ICEX Next

- Subvención hasta **24.000 €**.
- Servicios de asesoramiento y promoción exterior.

□ FIEM (Fondo para la Internacionalización de la Empresa)

- Préstamos a tipo preferente para operaciones internacionales.
- Cobertura de riesgo país.

□ COFIDES

- Inversión público-privada en filiales exteriores.

- Apoyo financiero y técnico en implantaciones.

□ **Avales Internacionales**

- Garantías para concursos y licitaciones fuera de España.
- Sin bloqueo de tesorería gracias a **Global Aval**.

⚙️ □ **Working Capital Solutions (TWC)**

La gestión eficiente del capital circulante es vital. Globalfinanzia ofrece herramientas personalizadas para mantener la **liquidez sin afectar la deuda bancaria**.

□ **Soluciones disponibles:**

Producto	Función	Beneficio
Factoring sin recurso	Venta de facturas antes del vencimiento.	Liquidez inmediata, sin riesgo de impago.
Confirming a proveedores	Anticipa pagos con soporte financiero.	Mejora relaciones comerciales.
Anticipo de facturas	Cobro anticipado con descuento mínimo.	Fluidez de caja constante.

□ **Financiación Privada y Bancaria**

Estructuración de operaciones de **deuda senior, mezzanine o equity** con entidades financieras, fondos de deuda y family offices.

Ventajas:

- Complementa líneas públicas.

- Refuerza estructura patrimonial.
 - Adapta los flujos financieros a la estrategia corporativa.
-

□ **Valoración y Compra/Venta de Empresas (M&A)**

Departamento especializado en **valoración empresarial, due diligence y corporate finance.**

Ofrecemos una visión objetiva del valor económico y estratégico de cada compañía.

Servicios destacados:

- Valoración independiente según flujos de caja (DCF).
 - Acompañamiento integral en compraventa.
 - Optimización fiscal y societaria en operaciones.
-

□ **Consultoría Estratégica Financiera**

Globalfinanzia no solo financia: **planifica, estructura y mide.** Elaboramos **planes financieros, proyecciones a medio plazo y cuadros de mando personalizados.**

Integración total con los KPIs del negocio.

□□♀□ **ENISA Emprendedoras Digitales**

Línea enfocada en proyectos liderados por mujeres en sectores

tecnológicos o digitales.

Importe: hasta 1 M €

Objetivo: fomentar la igualdad real en el acceso a la financiación pública.

□□ **Global Aval – Garantías inteligentes sin retener liquidez**

Solución exclusiva de Globalfinanzia para empresas que necesitan **avales técnicos, financieros o de licitación** sin bloquear recursos.

Perfecto para **constructoras, ingenierías y exportadores.**

□ **RESULTADOS GLOBALFINANZIA 2024**

Indicador	Resultado
□ Empresas asesoradas	+420
□ Financiación conseguida	+65 M €
□ Startups impulsadas	+150
□ Ratio de éxito ENISA	92 %
□ Operaciones M&A cerradas	27
□ Plazo medio aprobación ENISA	45–60 días

□ **CIERRE**

“Cada empresa tiene una historia. La nuestra consiste en escribir la parte en la que consigue financiación, crece y se consolida.”

#Globalfinanzia #ENISA2025 #CDTI #ICF #ICO #ACCIÓ #COFIDES
#FIEM #ICEX #Factoring #Confirming #M&A #ConsultoriaFinanciera
#Pymes #Startups #Innovacion #FinanciacionEmpresarial
#Barcelona #Madrid

□ **Cómo calcular tu estructura financiera óptima antes de pedir financiación**

□ **La clave olvidada que multiplica tus opciones de éxito con ENISA, ICF, ICO o CDTI**

Pedir financiación sin conocer a fondo tu **estructura financiera** es como construir una casa sin planos. Puedes hacerlo... pero no será sólido.

En Globalfinanzia, **antes de presentar cualquier solicitud de financiación pública o privada**, revisamos siempre la **estructura financiera de nuestros clientes**. Y este análisis es, en muchos casos, la diferencia entre una financiación aprobada... y un rechazo.

□ ¿Qué es la estructura financiera óptima?

Es el equilibrio ideal entre los recursos que necesita tu empresa y los recursos de los que dispone. No se trata de tener solo más dinero, sino de tener la **composición adecuada**: cuánto aportas tú, cuánto te financian, a qué plazos, para qué.

□ TABLA 1 – Componentes de la estructura financiera

Concepto	Qué incluye	Ideal (%) (empresas jóvenes)	Ideal (%) (empresas consolidadas)
Fondos propios	Capital social, reservas, préstamos participativos ENISA	40% – 50%	30% – 40%
Deuda a largo plazo	Préstamos ICO, ICF, CDTI, bancarios >1 año	30% – 40%	30% – 50%
Deuda a corto plazo	Líneas de crédito, factoring, proveedores	10% – 20%	10% – 15%
Circulante operativo	Stock, cuentas a cobrar/pagar	Controlado y optimizado	Controlado y optimizado

□ *Regla base ENISA: tu estructura debe mostrar equilibrio y madurez financiera. No más del 60% de deuda, y que haya fondos propios suficientes.*

□ TIPS PRÁCTICOS

- □ **Reformula tu balance** antes de pedir financiación: ¿hay exceso de deuda a corto plazo? ¿Muy poco capital social?
- □ **Usa préstamos participativos** como ENISA para reforzar fondos propios sin diluir capital.
- □ **Combina deuda pública con equity**: por ejemplo, ENISA + business angels o ENISA + ICF Avalis.
- □ **Evita estructuras dependientes de bancos tradicionales** si no tienes margen financiero.
- □ **No maquilles tus cuentas**, preséntalas limpias pero bien estructuradas.

□ EJEMPLO REAL

Startup de software (SAAS) – Año 2 de vida

Elemento	Valor (€)	% sobre total pasivo
Fondos propios (capital + ENISA 2023)	80.000	44%
Préstamo ICF Avalis	50.000	27%
Factoring (líneas a corto plazo)	25.000	14%
Proveedores y otros pasivos	25.000	15%
TOTAL PASIVO	180.000	100%

□ Resultado: estructura equilibrada → financiación ENISA 2025 aprobada por 100.000 €

□ CASO DE ÉXITO GLOBALFINANZIA

Cliente: Startup industrial B2B de Girona

Situación inicial:

- Altamente endeudada a corto plazo
- Rechazo de un banco
- Balance desajustado

Qué hicimos:

- Capitalización de deuda vía préstamo participativo
- Reestructuración contable del balance
- Presentación simultánea a ENISA y CDTI

Resultado:

- ✓ 125.000 € aprobados por ENISA
- ✓ 95.000 € adicionales del CDTI
- ✓ Reducción de riesgo financiero y mejora del rating bancario

Una estructura financiera sana es más que un buen balance: es una **estrategia que se ve en los números**. Y en Globalfinanzia, sabemos leer esos números como nadie.

- *Si vas a pedir financiación, revisa primero tu estructura.*
 - *Si no sabes por dónde empezar, te ayudamos a hacerlo paso a paso.*
-

📄 Solicita ahora una revisión gratuita de tu estructura financiera

Escríbenos y agenda tu sesión estratégica: 1 hora, sin compromiso.

🌐 www.globalfinanzia.es

📞 +34

✉️ info@globalfinanzia.es

#ENISA2025 #CDTI #ICF #EstructuraFinanciera #Balance #FinanciaciónStartups #Globalfinanzia #CasosdeÉxito #PYMES #PlanFinanciero

📄📄 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