

□ 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
□ 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
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

ELEMENTO CLAVE	DETALLE
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
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
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
-

□ **“El banco ya ha decidido si te dará financiación... antes de que entres por la puerta”**



Durante años, muchas empresas han creído que la financiación dependía de una reunión:

- Un buen discurso
- Un director de banco receptivo
- Un proyecto bien explicado

Pero en 2026, eso ya no funciona así.

Hoy, cuando una empresa solicita financiación, entra en un sistema donde:

*la decisión no empieza en la reunión...
empieza mucho antes, sin que lo sepas.*

Y lo más peligroso:

☐ La mayoría de empresas **ni siquiera saben cómo están siendo evaluadas.**

⚠☐ Qué ha cambiado en la banca (y por qué ya no decides en la reunión)

La banca ha pasado de modelo relacional a modelo analítico:

Aspecto	Antes	Ahora
Decisión	Director de oficina	Sistema + riesgos central
Peso del gestor	Alto	Limitado
Importancia del discurso	Alta	Baja
Importancia de datos	Media	☐ Crítica
Flexibilidad	Alta	Muy baja

☐ Traducción clara:

*El banco ya no "opina".
El banco calcula.*

□ El proceso real de decisión (fase por fase)

Cuando pides financiación, esto es lo que ocurre realmente:

Fase	Qué ocurre	Qué analiza	Resultado
Pre-análisis automático	Entrada en sistema	CIRBE, saldos, histórico	Score inicial
Evaluación de riesgo	Modelos internos	Ratios, sector, comportamiento	Clasificación
Validación interna	Ajuste a políticas	Límites, exposición	Viabilidad
Intervención gestor	Presentación	Narrativa y encaje	Ajuste final

□ Punto clave:

Si fallas en las 2 primeras fases, las demás ya no importan.

□ Los 5 pilares reales del scoring bancario

Aquí está la base de todo:

Pilar	Qué mide exactamente	Señales positivas	Señales negativas	Peso
CIRBE	Nivel de deuda global	Deuda controlada	Sobreendeudamiento	□□□□□

Pilar	Qué mide exactamente	Señales positivas	Señales negativas	Peso
Comportamiento bancario	Uso de cuentas	Estabilidad	Descubiertos / tensiones	□□□□□
Liquidez	Capacidad de caja	Fluidez	Picos de tensión	□□□□
Rentabilidad	Generación de beneficio	Márgenes sanos	Margen débil	□□□
Sector	Riesgo percibido	Estable	Volátil	□□

□ Lectura directa:

Los datos de comportamiento pesan más que tus resultados.

□ **Dónde se la pegan la mayoría de empresas**

No es que estén mal... es que están mal preparadas.

Error	Qué hacen	Qué provoca
Ir con prisa	Piden cuando necesitan dinero	Score penalizado
No mirar CIRBE	Desconocen su nivel real de deuda	Rechazo automático
Ignorar comportamiento	Descubiertos "puntuales"	Penalización fuerte
Pensar en discurso	Preparan pitch	Impacto casi nulo
No trabajar timing	Solicitud en mal momento	Riesgo elevado

□ **Cómo interpreta el banco tu empresa (visión interna simplificada)**

Esto es cómo te “traduce” el sistema:

Lo que tú ves	Lo que ve el banco	Interpretación
“Crece rápido”	Necesidad constante de financiación	Riesgo
“Vamos justos de caja puntualmente”	Tensiones recurrentes	Inestabilidad
“Tenemos deuda, pero controlada”	Alta CIRBE	Exposición elevada
“Tenemos buen proyecto”	No relevante en scoring	Neutro

□ Aquí está el choque:

Tu narrativa ≠ su análisis

□ **Cómo se construye un perfil financiero (de verdad)**

Las empresas que consiguen financiación trabajan esto antes:

Área	Acción concreta	Impacto en scoring
Deuda	Reordenación CIRBE	□ Alto
Tesorería	Estabilidad de saldos	□ Alto
Comportamiento	Eliminación de incidencias	□ Alto

Área	Acción concreta	Impacto en scoring
Ratios	Mejora financiera	Medio
Timing	Solicitud en momento óptimo	<input type="checkbox"/> Alto

Estrategia correcta vs error habitual

Enfoque incorrecto	Enfoque correcto
"Voy a pedir financiación"	"Voy a preparar mi perfil financiable"
Empiezo por el banco	Empiezo por mis datos
Intento convencer	Intento encajar
Reacciono	Anticipo
Explico proyecto	Ajusto estructura

Caso práctico (más completo)

Empresa servicios B2B:

Variable	Antes	Después
CIRBE	Alta y desordenada	Reestructurada
Saldos	Irregulares	Estables
Comportamiento	Incidencias puntuales	Limpio
Timing	Urgente	Planificado
Resultado	<input type="checkbox"/> Rechazo	<input type="checkbox"/> Aprobación

- El negocio no cambió.
- Cambió cómo lo veía el banco.**

□ Qué hacemos en Globalfinanzia (nivel real)

Aquí no hay magia, hay método:

Fase	Qué hacemos	Objetivo
Diagnóstico	Análisis completo financiero	Ver cómo te ve el banco
Ajuste	Reordenación estructura	Mejorar scoring
Estrategia	Definición timing y enfoque	Maximizar probabilidad
Ejecución	Presentación correcta	Encaje en sistema

No vamos a probar.

Vamos cuando toca... y como toca.

□ Conclusión

El mayor error no es que te digan que no.

Es no entender por qué.

Porque en la mayoría de casos:

cuando entras a la reunión...

la decisión ya está tomada.

□ **ESADE Alumni · Survey Roundtable & Networking with Successful Founders: Lo que aprendimos de Syra Coffee, Le Muns y Laagam**



Ayer estuvimos en el **Survey Roundtable & Networking with Successful Founders** de **ESADE Alumni**.

Y esta vez no fue el típico evento de titulares vacíos.

□ Fue una conversación bastante honesta entre founders que **sí han ejecutado**.

Tres casos muy distintos... pero con un patrón común claro:
crecimiento con criterio en un entorno mucho más exigente.



□ **Las 3 startups protagonistas (y por qué**

están donde están)

☕ 1. Syra Coffee · De specialty coffee a marca con escala

Fundador: Yassir Raïs

Syra no es solo café. Es uno de los mejores ejemplos en Barcelona de cómo:

☐ Convertir un producto “comoditizado” en **marca premium escalable**

☐ Claves del caso Syra

Factor	Qué han hecho bien
Producto	Specialty coffee con posicionamiento claro
Marca	Identidad muy cuidada (minimalista, urbana)
Expansión	Crecimiento progresivo en retail físico
Operativa	Estandarización para escalar sin perder esencia
Pricing	Premium, pero accesible

☐ Lectura interesante

Yassir dejó una idea bastante clara:

“No se trata de crecer rápido. Se trata de crecer bien.”

☐ Traducción real:

Muchos han abierto más locales... pero pocos con **unidad económica sólida**.

□ 2. Laagam · Construir una marca en plena guerra del fast fashion

CEO: **Diego Arroyo**

Laagam juega en un terreno complicadísimo: moda.

Y aun así ha conseguido algo que no es nada trivial:

□ **Crear marca, comunidad y ventas sin depender de gigantes**

□ **Claves del caso Laagam**

Factor	Qué han hecho bien
Comunidad	Base fuerte en redes desde el inicio
Producto	Drops limitados → urgencia + exclusividad
Canal	Direct-to-consumer (control total del margen)
Marca	Posicionamiento aspiracional pero cercano
Velocidad	Adaptación constante al mercado

□ **Lo importante aquí**

Diego dejó caer algo clave:

“No competimos en volumen. Competimos en conexión.”

□ Y esto cambia todo:

No necesitas ser Zara... pero sí necesitas **ser relevante para alguien.**

□ 3. Le Muns · Producto simple, ejecución compleja

CEO: **Mariano Najles**



Le Muns podría parecer “solo pasta para llevar”.

Pero detrás hay algo mucho más interesante:

□ **Producto sencillo + obsesión operativa + modelo replicable**

□ **Claves del caso Le Muns**

Factor	Qué han hecho bien
Producto	Claro, rápido, reconocible
Operativa	Altamente optimizada
Experiencia	Consistente en todos los puntos
Escalabilidad	Modelo replicable
Ubicación	Elección estratégica de locales

□ **Insight clave**

Mariano fue bastante directo:

“El problema no es crecer. Es mantener la calidad cuando creces.”

□ Y aquí es donde muere el 80% de proyectos retail/food.

□ **Comparativa rápida de los 3 modelos**

Startup	Sector	Clave diferencial	Riesgo principal	Fortaleza real
----------------	---------------	--------------------------	-------------------------	-----------------------

Startup	Sector	Clave diferencial	Riesgo principal	Fortaleza real
Syra Coffee	Food & Beverage	Marca + experiencia	Saturación retail	Marca sólida
Laagam	Fashion	Comunidad + drops	Dependencia de tendencia	Engagement
Le Muns	Food retail	Operativa	Escalado mal ejecutado	Eficiencia

□ Lo más potente del roundtable

Más allá de cada caso, hubo 3 mensajes transversales muy claros:

1. □ El crecimiento “bonito” ha muerto

Nadie habló de:

- rondas espectaculares
- valuations infladas
- crecer a cualquier coste

□ Se habló de:

- márgenes
- caja
- sostenibilidad

2. ☐ Escalar no es abrir más... es replicar bien

Los tres coincidieron en algo crítico:

Escalar ≠ crecer

Escalar = repetir un modelo que funciona

Y esto parece obvio... pero casi nadie lo hace bien.

3. ☐ El mayor error: crecer sin estructura financiera

Aquí es donde muchos proyectos caen:

- expansión sin planificación
- tensión de caja
- dependencia de financiación urgente

☐ Y eso en 2026 ya no se perdona.

ESADE Alumni



✓ Lo mejor

- Founders reales (no teóricos)
- Mensajes sin maquillaje
- Casos tangibles
- Nivel alto de asistentes

⚠ Lo que falta (y es importante decirlo)

- Poco foco en **cómo financiar ese crecimiento**
- Mucho “qué hacer” y poco “cómo estructurarlo financieramente”

Y ahí está el gap que muchas startups no cubren.

Conclusión

Los tres casos demuestran lo mismo:

- El mercado ha cambiado
 - Ya no gana el más rápido
 - Gana el más sólido
-

¿Dónde entra Globalfinanzia?

Porque aquí viene la parte incómoda:

Muchos proyectos como estos funcionan...

□ a pesar de su estructura financiera, no gracias a ella

En Globalfinanzia trabajamos justo eso:

Qué hacemos	Impacto real
Estructuración financiera	Evita tensiones de caja
Combinación de instrumentos	Maximiza recursos sin diluir
Acceso a financiación	+130 entidades
Timing estratégico	Llegar antes, no tarde

□ **Si estás creciendo (o quieres hacerlo bien):**

□ Analizamos tu caso y te decimos la verdad, no lo que quieres oír

#ESADE #StartupsBarcelona #SyraCoffee #Laagam #LeMuns
#Founders #EstrategiaEmpresarial #Financiacion #Globalfinanzia
#CrecimientoEmpresarial #RetailStrategy #DTC #FoodTech
#StartupSpain

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
□ 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**.



1.1 Análisis estratégico del modelo de crecimiento

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

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

Este análisis permitió responder a una pregunta clave:

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

2.1 Diseño de la arquitectura financiera

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

No todas las empresas deben financiarse de la misma forma.

La arquitectura diseñada combinó distintas fuentes de financiación.

Fuente financiera	Rol en la operación
□ inversión privada	impulsar crecimiento

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

El objetivo era claro:

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

3□□ Preparación financiera para el acceso a capital

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

En este caso se trabajó en:

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

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

4.1 Estructuración de la operación

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

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

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



Impacto estratégico de la operación

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

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

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

generan:

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

□□□ El papel de Globalfinanzia en la operación

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

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

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

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

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

⚠️ Una realidad que pocas empresas conocen

Cada año miles de empresas buscan financiación.

Pero la mayoría fracasan por tres motivos:

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

Por eso en Globalfinanzia trabajamos con una filosofía muy clara:

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



☐ Conclusión

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

No gana la empresa que busca financiación.

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

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

Porque cuando la arquitectura financiera está bien diseñada:

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

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

Muchas empresas creen que están listas para buscar financiación.

Pero cuando se analiza su estructura financiera aparece otra realidad.

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

Léenos aquí.

Hashtags

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

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
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.

□ Empezamos 2026 activando las principales líneas de financiación participativa para startups y pymes

Arrancamos 2026 poniendo en marcha la tramitación de las distintas líneas de financiación participativa disponibles este año.

Desde Globalfinanzia, acompañamos a startups y pymes en la elección de la línea adecuada para cada proyecto y momento.



En Globalfinanzia arrancamos 2026 con una noticia clara: □ ya estamos tramitando las principales líneas de financiación participativa pública para startups y pymes innovadoras, en sus distintas modalidades y sectores.

Este tipo de financiación se ha consolidado como una de las mejores herramientas para crecer sin diluir capital, reforzar balance y acompañar proyectos con visión a medio y largo plazo.

Y este año, además, lo hacemos con **más líneas activas, más flexibilidad y mejor encaje según el tipo de empresa.**

¿Qué tipo de financiación activamos en 2026?

Hablamos de **financiación participativa**, diseñada para:

- Empresas innovadoras
- Startups en fase inicial o de crecimiento
- Pymes que quieren escalar
- Proyectos que buscan estructura, no solo liquidez

Sus principales ventajas:

- Sin avales personales
 - Sin dilución del capital
 - Compatible con inversión privada
 - Plazos largos y carencias amplias
 - Refuerzo de fondos propios a efectos financieros
-

Líneas de financiación participativa activas en 2026

<input type="checkbox"/> Línea	<input type="checkbox"/> Finalidad	<input type="checkbox"/> Importe orientativo	<input type="checkbox"/> Para quién
--------------------------------	------------------------------------	--	-------------------------------------

☐ Línea	☐ Finalidad	☐ Importe orientativo	☐ Para quién
Línea General Startups & Pymes	Creación, consolidación y crecimiento	25.000 – 1.500.000 €	Startups y pymes innovadoras
Línea Jóvenes Emprendedores	Primeros años de actividad	25.000 – 75.000 €	Empresas muy recientes
Línea Emprendedores	Lanzamiento y primeras ventas	50.000 – 300.000 €	Startups early stage
Línea Crecimiento	Escalado y expansión	300.000 – 1.500.000 €	Empresas con tracción
Línea Emprendimiento Femenino Digital ☐	Impulso a liderazgo femenino	50.000 – 1.500.000 €	Proyectos digitales
Línea Innovación Agroalimentaria ☐	Tecnología aplicada al sector agro	50.000 – 1.500.000 €	Agrotech / Foodtech
Línea Audiovisual y Creativa ☐	Proyectos culturales escalables	50.000 – 1.500.000 €	Cine, gaming, contenidos
Línea Industria y Digitalización ☐	Transformación industrial	100.000 – 1.500.000 €	Industria 4.0
Línea Sostenibilidad y Economía Verde ♻️☐	Impacto ambiental y ESG	100.000 – 1.500.000 €	Proyectos sostenibles
Línea Coinversión ☐	Complemento a inversión privada	Variable	Startups con inversores

☐ **Importante**

Cada línea responde a un análisis distinto. No se trata solo del importe, sino del **momento, el sector y la estructura financiera.**

□ ¿Qué línea encaja mejor según tu proyecto?

□ Línea General Startups & Pymes

□ La más versátil. Ideal para empresas innovadoras que ya tienen un modelo definido y buscan crecer de forma ordenada.

□ Línea Jóvenes Emprendedores

□ Pensada para los primeros pasos, cuando el proyecto necesita impulso inicial sin presión financiera excesiva.

□ Línea Emprendedores

□ Para startups que ya han salido al mercado y necesitan acelerar validación y ventas.

□ Línea Crecimiento

□ Para empresas que ya facturan y quieren escalar, internacionalizarse o profesionalizar estructura.

☐ **Línea Emprendimiento Femenino Digital**

☐ Para proyectos digitales con liderazgo femenino real y visión de crecimiento.

☐ **Línea Innovación Agroalimentaria**

☐ Ideal para agrotech, foodtech y proyectos que modernizan el sector primario con tecnología.

☐ **Línea Audiovisual y Creativa**

☐ Para cine, videojuegos, contenidos y modelos creativos con escalabilidad y negocio detrás.

☐ **Línea Industria y Digitalización**

☐ Para empresas industriales que apuestan por automatización, software y procesos inteligentes.

♻️☐ **Línea Sostenibilidad y Economía Verde**

☐ Para proyectos con impacto ambiental, eficiencia energética y modelos ESG reales.

□ Línea Coinversión

□ Cuando ya existe inversión privada y se busca **multiplicar el efecto del capital**.

⚠️ □ Lo que marca la diferencia en 2026

No todas las empresas encajan automáticamente en este tipo de financiación.

Los factores clave son:

- ✓ □ Fondos propios bien estructurados
- ✓ □ Plan financiero realista
- ✓ □ Importe coherente con el momento del negocio
- ✓ □ Relato claro de innovación y crecimiento

Ahí es donde el acompañamiento profesional **marca la diferencia entre aprobar, reducir importe o no encajar**.

□ Visión Globalfinanzia

*La financiación no es un trámite.
Es una decisión estratégica.*

En **Globalfinanzia** empezamos 2026 activando estas líneas con un enfoque claro:

- elegir bien la línea
- estructurar bien la operación
- y preparar a la empresa para su siguiente etapa

Si tu empresa está valorando crecer este año, este puede ser

el momento adecuado para analizar si encaja en alguna de estas líneas.

□ **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.

Segmento	Descripción
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 financiables**

Tipología	Ejemplos de inversión
Innovación tecnológica	Nuevos productos, servicios o procesos industriales.
Digitalización de procesos	ERP, CRM, software de gestión, ciberseguridad, cloud, automatización.

Tipología	Ejemplos de inversión
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.
<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.

Condición	Descripción
<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.
<input type="checkbox"/> Digitalización de la cadena de suministro	Gestión de inventarios, trazabilidad e interacción con proveedores.

Finalidad	Ejemplo o aplicación
☐ 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
Comisión de apertura	Máximo 0,50 %

Concepto	Condición
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.
3□□ Análisis técnico-financiero	Evaluación de riesgo y propuesta de condiciones personalizadas.

Etapa	Descripción
4□□ Aprobación y formalización	Firma de contrato y desembolso del préstamo.
5□□ 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.

□ **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

Criterio	Qué significa	Qué debes preparar
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?**

□□ **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.
☐ 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.

□ Línea	□ Descripción general	□ Qué consigues
⚙️ 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.
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.

Programa	Descripción	Financiación	Beneficiarios
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.
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.

□ Avalués 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.”

– Equipo Globalfinanzia

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

□ **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