

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



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

“Necesito conseguir dinero ya.”

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

❑ La trampa del “más dinero”

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

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

❑ Casos reales que vemos cada mes en Globalfinanzia

1. Startup que creció demasiado rápido:

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

2. **PYME industrial que pedía un préstamo de circulante:**

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

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

3. **Empresa familiar con bajada de márgenes:**

Iban a cerrar una fábrica.

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

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

□□ **Checklist:**

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

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

□ **¿Qué hacemos en Globalfinanzia?**

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

Nuestro enfoque:

1. Diagnóstico financiero personalizado (gratuito)

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

2. Hoja de ruta estratégica

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

3. Ejecución total del plan

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

□ Lo que dicen nuestros clientes

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

– CEO de startup SaaS (Barcelona)

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

– Directivo industrial (Madrid)

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

– Empresa retail familiar (Girona)

□ Tips rápidos para no equivocarte

□ Antes de pedir financiación, haz esto:

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

□ La buena noticia:

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

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

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

□ ¿Damos el primer paso?

Pide hoy tu diagnóstico financiero gratuito:

□ info@globalfinanzia.es

□ www.financiacion.globalfinanzia.es

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

Hashtags:

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

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



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

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

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

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

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

Que han trabajado su estrategia durante el verano.

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

☐ LOS 6 PILARES DE UNA PREPARACIÓN

FINANCIERA EFICIENTE EN VERANO

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

📄 ¿CÓMO APROVECHAR EL VERANO PASO A PASO?

☀️📄 1. Primera quincena de julio

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

estructura de financiación actual.

□ 2. Segunda quincena de julio

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

□ 3. Agosto: el mes del backoffice inteligente

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

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

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

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

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

No hay problema. Verano también es buen momento para:

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

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

□ **Analizar opciones de deuda alternativa**

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

□□ **Valorar oportunidades estratégicas**

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

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

□ **¿QUÉ DIFERENCIA A GLOBALFINANZIA?**

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

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

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

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

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

☐ **¿Nos ponemos manos a la obra?**

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

→☐ www.globalfinanzia.es

☐ También vía LinkedIn o DM.

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

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

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

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

tensiones de caja peligrosas.

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

□ 1. Diagnostica tu estacionalidad con datos reales

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

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

□ Ejemplo real (Globalfinanzia, cliente sector industrial):

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

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

□ 2. Calcula tu punto de equilibrio estival

Con los datos anteriores, proyecta:

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

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

□ 3. Prepara líneas de financiación antes del verano

Esperar a agosto para pedir liquidez es un error clásico.

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

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

□ Ejemplo real:

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

□ 4. Negocia con proveedores antes de julio

Julio es tarde para empezar a renegociar.

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

□□ 5. Ajusta tus costes fijos y variables

En los meses bajos:

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

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

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

□ 6. Activa ingresos alternativos

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

Ejemplo real:

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

□ 7. Informa y cohesiona al equipo

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

soluciones.

- Involucra a todos en pequeños ahorros.

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

□□ 8. No ignores tus clientes en verano

Aunque estén de vacaciones:

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

□ Conclusión

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

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

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

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

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

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



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

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

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

☐ Europa: un terreno fértil para la innovación española

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

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

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

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

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

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

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

▣ Sectores con mayor captación de fondos

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

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

▣ Factores clave detrás del éxito español

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

▣ Proyectos más sólidos y maduros

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

▣ Equipos emprendedores más especializados

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

▣ Más presupuesto europeo disponible

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

▣ Asesoría profesional y especializada

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

▣ Globalfinanzia: protagonista del impulso europeo

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

Nuestras cifras en 2025:

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

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

☐ Mensaje para las startups españolas

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

Si eres una startup y:

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

-☐ **iHablemos!** En Globalfinanzia, transformamos ideas en proyectos financiados y acompañamos a las startups durante todo el proceso.

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

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

☐ Inveready liquida su fondo

Inveready Innvierte Biotech II con un múltiplo de 4,3x y un IRR superior al 25% ☐

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

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

☐ Datos clave del Fondo Inveready Innvierte Biotech II

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

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

☐ **En términos de VC biotech, superar un IRR del 20-25% es considerado éxito sobresaliente, teniendo en cuenta los**

riesgos clínicos y regulatorios asociados.

Claves del Éxito

Selección de participadas

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

Acompañamiento activo

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

Timing en exits

- Ventanas de liquidez aprovechadas: mercados públicos (BME Growth, Euronext) y M&A.
- Diversificación de salidas: licencias, ventas parciales, IPOs.

Ejemplos de participadas destacadas

Compañía	Sector	Hitos
Atrys Health	Diagnóstico Oncológico	Salida a bolsa, crecimiento inorgánico, M&A
Peptomyc	Oncología	Ensayo clínico Fase I positivo, ronda internacional

Compañía	Sector	Hitos
Leukos Biotech	Oncohematología	Adquisición parcial por pharma

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

□ Impacto en el Ecosistema

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

□ **Biotech español, en el radar global.**

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

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

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

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

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

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

❑ Mitos vs. Realidad en la Financiación Bancaria

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

MITO	REALIDAD
❑ <i>“Mientras tenga ingresos, me darán un préstamo sin problema.”</i>	❑ El banco analiza no solo ingresos, sino rentabilidad, estructura financiera, ratios y proyección . Un negocio con ingresos altos pero márgenes bajos puede ser rechazado.
❑ <i>“Pedir más dinero me da margen de seguridad.”</i>	❑ Cuanto mayor importe pidas , más exigentes serán los análisis y garantías. Pide solo lo que puedas justificar.

MITO	REALIDAD
☐ <i>“Con un buen producto, no necesito presentar tantas cuentas.”</i>	☐ Aunque tu producto sea excelente, sin datos financieros sólidos y previsiones bien armadas , el banco no aprobará la operación.
☐ <i>“Si no me conceden el préstamo, es porque mi empresa no vale nada.”</i>	☐ No siempre es así. Puede deberse a escasa documentación, ratios desequilibrados o falta de experiencia financiera .
☐ <i>“Todos los bancos funcionan igual.”</i>	☐ Cada banco tiene políticas de riesgo distintas, productos específicos y criterios internos . Conviene comparar antes de solicitar.

☐ Los 6 Errores Más Comunes

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

Nº	Error Común	Qué Hacer en su Lugar
1☐☐	No preparar bien la documentación. Muchos empresarios van “a contar su idea” sin papeles.	Lleva siempre balances, cuentas de resultados, previsiones de tesorería y plan de negocio .
2☐☐	Solicitar importes desproporcionados. Pedir más “por si acaso”.	Pide exactamente lo que necesitas y justifica cada euro .
3☐☐	No entender bien los productos bancarios. Creer que “un préstamo es un préstamo”.	Infórmate sobre diferencias entre préstamo, póliza de crédito, leasing, confirming...

Nº	Error Común	Qué Hacer en su Lugar
4	Desconocer tu propia estructura financiera. No saber explicar tu capital circulante , deuda o cash flow.	Antes de ir al banco, analiza tu estructura financiera y ratios.
5	No comparar bancos ni condiciones. Firmar con el primero que dice "sí".	Solicita varias ofertas y compara tipos, comisiones y garantías.
6	Dejar todo para última hora. Acudir al banco cuando ya tienes tensiones de tesorería.	Prevé necesidades con antelación. La banca no financia urgencias.

☐ Checklist Básica Antes de Solicitar Financiación

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

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

□ ¿Por qué contar con Globalfinanzia?

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

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

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

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

¡Escríbenos y te hacemos un diagnóstico inicial gratuito!

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

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

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

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

Producto ICF	Importe (€)	Plazo	Carencia	Tipo Interés	Finalidad	¿Qué hace Globalfinanzia?
ICF Crèdit Invest	100.000 – 2.000.000	Hasta 15 años	Hasta 3 años	Desde Euribor + 1,5 %	Inversión productiva, activos fijos	Preparamos plan de negocio, ratios y documentación técnica para justificar inversión.
ICF Préstec Liquidez	50.000 – 1.000.000	Hasta 10 años	Hasta 2 años	Desde Euribor + 2,0 %	Liquidez, circulante, tesorería	Diseñamos plan de tesorería y memoria justificativa para acreditar necesidad de liquidez.
ICF Préstec Sostenible	100.000 – 2.000.000	Hasta 15 años	Hasta 3 años	Desde Euribor + 1,2 %	Proyectos verdes y sostenibles	Redactamos memoria ESG y cuantificamos impacto sostenible para lograr mejores condiciones.
ICF Start-up	75.000 – 500.000	Hasta 7 años	Hasta 2 años	Desde Euribor + 2,5 %	Startups en fase seed o crecimiento	Creamos business plan y pitch financiero para demostrar viabilidad ante el ICF.

Producto ICF	Importe (€)	Plazo	Carencia	Tipo Interés	Finalidad	¿Qué hace Globalfinanzia?
ICF Industria 4.0	100.000 – 2.000.000	Hasta 12 años	Hasta 3 años	Desde Euribor + 1,3 %	Digitalización y modernización	Identificamos inversiones elegibles y elaboramos plan de ROI que requiere el ICF.
ICF Avalis	Según operación	Hasta 15 años	Según operación	Coste aval competitivo	Avales para operaciones de crédito	Preparamos documentación y defendemos la operación ante Avalis para obtener el aval.

☐ Productos estrella y cómo Globalfinanzia te ayuda a conseguirlos

☐ ICF Crèdit Invest

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

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

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

□ ICF Préstec Liquidez

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

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

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

□ ICF Préstec Sostenible

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

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

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

□ ICF Start-up

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

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

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

□ ICF Indústria 4.0

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

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

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

□ ICF Avalis

□ Producto de avales que permite acceder a financiación

bancaria, leasing o renting, respaldando operaciones ante entidades financieras.

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

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

□ ¿Por qué financiarse con el ICF en Globalfinanzia?

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

□□ **Globalfinanzia, tu socio en la financiación ICF**

En **Globalfinanzia** te ayudamos en:

- Diagnóstico gratuito para evaluar tu elegibilidad en las líneas ICF.

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

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

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

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



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

- ❑ Encontrar inversores.
- ❑ Conectar con partners estratégicos.
- ❑ Descubrir nuevas tendencias.
- ❑ Abrir mercados internacionales.

❑ En **Globalfinanzia**, estamos convencidos: **Asistir a los eventos correctos es parte de tu estrategia de financiación.** No es solo networking: es inversión en visibilidad y crecimiento.

❑ TOP 5 EVENTOS STARTUP – 2º SEMESTRE 2025

❑ Evento	❑ Fecha	❑ Lugar	❑ Sectores Clave	❑ Oportunidad Principal
South Summit Madrid	Octubre 2025	Madrid, España ☐☐	Energía ⚡, Healthtech ☐, Fintech ☐	Pitch frente a VCs y corporates internacionales
Web Summit Lisboa	Noviembre 2025	Lisboa, Portugal ☐☐	Tech ☐, Digital ☐, IA ☐	Visibilidad global y acceso a fondos internacionales
Smart City Expo	Noviembre 2025	Barcelona, España ☐☐	GovTech ☐☐, Movilidad ☐, Sostenibilidad ☐	Acceso a administraciones públicas y grandes corporaciones
MED-IT	Octubre 2025	Casablanca, Marruecos ☐☐	Tech ☐, Digital ☐	Entrada al mercado africano y networking con gobiernos

📅 Evento	📅 Fecha	📍 Lugar	🏭 Sectores Clave	📈 Oportunidad Principal
Advanced Factories	Diciembre 2025	Barcelona, España 🇪🇸	Industria 4.0 🏭, Manufacturing ⚙️	Contacto con integradores y fondos industriales

📌 Por qué estos eventos pueden impulsar tu startup

📌 Beneficio	📌 Qué consigues
Networking global 🌐	Conexión con inversores, partners y clientes de múltiples países.
Visibilidad internacional 🌐	Ser visto en escenarios clave abre puertas que no imaginas.
Acceso a capital 💰	Oportunidad de presentar tu pitch ante fondos y VCs.
Tendencias del sector 📊	Información privilegiada sobre lo que buscan inversores y corporates.
Validación de tu proyecto ✅	Feedback directo que puede mejorar tu estrategia o producto.

📌 Tips Globalfinanzia para aprovechar al máximo estos eventos:

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

📌 **Investiga la agenda** y crea tu lista de contactos objetivo.

No llegues improvisando.

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

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

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

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

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

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

Tus cuentas anuales hablan... ¿Están diciendo que eres financiable?



En Globalfinanzia lo repetimos siempre: la financiación pública no empieza cuando presentas la solicitud, sino cuando elaboras tus cuentas anuales.

Muchas empresas pierden grandes oportunidades simplemente por tener sus estados financieros mal estructurados, poco claros o incoherentes con sus planes de negocio.

*Hoy queremos contarte **cómo preparar tus cuentas anuales para que se conviertan en tu mejor carta de presentación ante ENISA, CDTI, ICF o cualquier programa público.***

□ Por qué importa tanto cómo presentes tus cuentas

□ *Ester Roura, Directora de Proyectos en Globalfinanzia:*

“Los técnicos de ENISA, CDTI o ICF no conocen tu empresa. Solo tienen tus números para entenderla. Y si esos números no están claros, coherentes y bien justificados, es muy difícil que aprueben tu financiación. A veces el problema no es que la empresa no sea viable, sino que sus cuentas no transmiten confianza.”

□ Ejemplo real: Cuentas mal preparadas

Imagina esta situación:

- **Facturación 2024** → 1.200.000 €
- **Resultado neto** → -70.000 €
- **Balance:**
 - Activo inmovilizado: 100.000 €

- *Existencias: 15.000 €*
- *Deudas a corto plazo: 500.000 €*
- *Fondos propios: -50.000 €*

Problemas de estas cuentas:

❑ Problema	Qué piensa el organismo público
Resultado negativo sin explicación	<i>¿Por qué hay pérdidas? ¿Es un negocio inviable?</i>
Existencias bajas y deuda alta	<i>¿Tiene liquidez suficiente?</i>
Fondos propios negativos	<i>Empresa técnicamente en causa de disolución.</i>

*Aunque la empresa tenga grandes proyectos en marcha, estos números sin explicación provocan desconfianza. **Se percibe riesgo alto, y la financiación se deniega.***

❑ Ejemplo real: Cuentas bien preparadas

- *Facturación 2024 → 1.200.000 €*
- *Resultado neto → -70.000 € (explicado por inversión en I+D)*
- **Balance:**
 - *Activo inmovilizado: 400.000 € (equipos de laboratorio + software)*
 - *Existencias: 60.000 €*
 - *Deudas a corto plazo: 250.000 €*

- *Fondos propios: 100.000 € (ampliación de capital realizada en mayo 2025)*

□ Documentación anexa presentada:

- *Informe de I+D certificado*
- *Explicación detallada de las pérdidas vinculadas a crecimiento*
- *Ratios comparativos con el sector*

Conclusión del organismo público:

“Empresa en crecimiento. Las pérdidas se entienden por su estrategia de inversión. Riesgo moderado. Proyecto financierable.”

□ Claves para unas cuentas “financiables”

Aquí tienes las recomendaciones de nuestros expertos:

Clave	Qué significa	Cómo lo valora ENISA / CDTI / ICF
Claridad y orden	Presentar las cuentas bien estructuradas, con partidas definidas	Muy positivo. Facilita el análisis de solvencia y viabilidad.
Desglose detallado de gastos	Separar gastos de personal, I+D, marketing, etc.	Fundamental. Organismos exigen saber en qué se gasta el dinero.

Clave	Qué significa	Cómo lo valora ENISA / CDTI / ICF
Ratios sólidos	Mantener liquidez, solvencia y rentabilidad en rangos razonables	Crítico. Cuentas desequilibradas suelen derivar en denegación.
Coherencia fiscal	Que las cifras sean coherentes con declaraciones fiscales y modelos oficiales	Imprescindible. Desajustes generan sospechas.
Explicaciones claras	Justificar pérdidas, crecimientos o cambios significativos	Muy importante. Sin explicación, las cifras se interpretan como riesgo.

□ **Los “no” más frecuentes al preparar cuentas**

□ **Ester Roura comenta:**

“Te sorprendería la cantidad de empresas que llevan a ENISA o CDTI cuentas con errores que parecen menores, pero tumban la operación. Algunos errores típicos:”

- *Gastos de personal mezclados con gastos generales*
- *Partidas de I+D sin memoria justificativa*
- *Ratios que muestran tensiones de tesorería y no se explican*
- *Fondos propios negativos y sin plan de saneamiento*
- *Descuadres entre el balance y la cuenta de resultados*
- *Datos contables distintos de lo declarado en Hacienda*

☐☐ **Tips prácticos Globalfinanzia**

- ☐ **Planifica tu contabilidad con 6 meses de antelación.** No esperes al cierre del año para preparar tus números si quieres pedir financiación.
- ☐ **Trabaja mano a mano con tu asesor.** En Globalfinanzia revisamos las cuentas con el contable o CFO antes de presentarlas.
- ☐ **Incluye notas explicativas.** Los documentos narrativos son tan importantes como las cifras.
- ☐ **Simula ratios.** Calcula cómo se verán tus números ante ENISA o CDTI. Si algún ratio es bajo, prepara una justificación.
- ☐ **Mantén orden en tus gastos.** Sobre todo en I+D, personal cualificado y marketing.

☐ **El valor añadido de Globalfinanzia**

En Globalfinanzia no solo tramitamos solicitudes. Nuestro enfoque es integral:

Etapas	Qué hacemos
Análisis preliminar	Revisamos tus cuentas y simulamos cómo las verá cada organismo público.
Diagnóstico financiero	Detectamos debilidades y las corregimos antes de presentar nada.

Etapa	Qué hacemos
Optimización	Te orientamos sobre cómo mostrar tus cifras para inspirar confianza.
Redacción técnica	Elaboramos memorias y explicaciones justificativas a nivel profesional.

□ **Ester Roura concluye:**

“Hay empresas excelentes que nunca consiguen financiación pública solo porque sus números no cuentan bien su historia. En Globalfinanzia ayudamos a que sus cuentas transmitan lo que son: negocios sólidos, innovadores y viables.”

□ **¿Necesitas ayuda?**

*Si estás preparando tus cuentas y quieres asegurarte de que sean aptas para cualquier línea pública (ENISA, CDTI, ICF, Next Generation EU...), **consúltanos**.*

- **Globalfinanzia: expertos en financiación empresarial.**
 - *Más de 300 proyectos financiados con éxito.*
 - *Contáctanos y revisaremos tus cuentas **sin compromiso**.*
-

□ **Guion sugerido para Reel Instagram:**

“¿Sabías que tu financiación pública empieza en tu contabilidad?

- *Si tus cuentas no están claras, tu proyecto puede quedar fuera.*
- *Separa bien gastos.*
- *Justifica pérdidas.*

□ *Mantén ratios sanos.*

□ *Coherencia fiscal, siempre.*

En Globalfinanzia revisamos tus cuentas y preparamos tu historia financiera para que consigas ENISA, CDTI, ICF o Next Generation. ¡Hablemos!

#Globalfinanzia #FinanciacionPublica #CuentasAnuales"

□ **Nuevo Servicio Globalfinanzia: Valoración de Empresas y Negocios**



□ **Introducción: El valor real es poder real**

"No puedes gestionar lo que no puedes medir."

En el mundo empresarial, conocer el valor real de tu compañía no es solo deseable: es una necesidad estratégica. Ya no basta con intuiciones ni cálculos simplistas. Hoy, cualquier decisión importante –desde la venta del negocio hasta la entrada de inversores, pasando por procesos judiciales– exige datos sólidos y análisis profesionales que sustenten cada cifra.

En Globalfinanzia presentamos nuestro **nuevo servicio especializado de Valoración de Empresas**, un producto concebido

para ofrecer:

- Rigor técnico.
- Visión estratégica.
- Máxima confidencialidad.
- Aplicación práctica y real.

Porque una valoración no es un simple informe: es **la brújula que orienta tus decisiones empresariales más críticas.**

□ ¿Por qué valorar tu empresa?

□ Mucho más que saber “cuánto vale”

El valor de una empresa no es un número único. Depende del contexto, del objetivo de la operación, del sector y de las expectativas de futuro. Una misma empresa puede tener valoraciones distintas en función de la finalidad para la que se calcule.

Finalidad de la valoración	Utilidad práctica
Venta total o parcial	Fijar un precio de mercado justo para negociar con posibles compradores.
Entrada o salida de socios	Evitar conflictos y asegurar transacciones equilibradas entre partes.
Fusiones o adquisiciones	Defender los intereses en operaciones corporativas y valorar sinergias.

Finalidad de la valoración	Utilidad práctica
Planificación fiscal/patrimonial	Optimizar estructuras fiscales y preparar procesos de sucesión o herencias.
Litigios o procesos judiciales	Contar con informes periciales sólidos que sean admitidos como prueba en tribunales.
Negociaciones con inversores	Presentar datos sólidos ante fondos, bancos o business angels.
Reestructuración empresarial	Identificar áreas de valor y tomar decisiones sobre cierres, ventas parciales o relanzamientos estratégicos.

Ejemplo real: Una empresa puede valer 2 millones de euros para un inversor estratégico interesado en expandir su mercado, pero apenas 1,2 millones para un fondo financiero que valore exclusivamente el EBITDA.

□□ Componentes esenciales de una valoración profesional

En Globalfinanzia no realizamos “valoraciones genéricas”. Nuestro servicio abarca una perspectiva **360º**, combinando:

1. Análisis Financiero Exhaustivo

- Revisión y ajuste de estados financieros.
- Detección de elementos extraordinarios que distorsionen la realidad contable.
- Análisis de márgenes, rentabilidad operativa, estructura de costes y capital circulante.

- Proyecciones financieras en distintos escenarios (pesimista, realista y optimista).
-

2. Análisis Sectorial y de Mercado

- Benchmarking con competidores directos e indirectos.
 - Identificación de tendencias macroeconómicas y sectoriales.
 - Evaluación de oportunidades y amenazas específicas del mercado.
 - Determinación de múltiplos sectoriales aplicables.
-

3. Análisis Cualitativo y de Intangibles

- Valoración de activos intangibles (marca, patentes, contratos clave, know-how).
 - Análisis de dependencia de clientes, proveedores o empleados clave.
 - Evaluación de reputación e imagen de marca.
 - Revisión del equipo directivo y su capacidad de ejecución.
-

4. Metodologías de Valoración Aplicadas

En función del caso concreto, utilizamos una o varias

metodologías, entre las más reconocidas internacionalmente:

Método	Descripción	Idóneo para...
Descuento de Flujos (DCF)	Proyección de flujos de caja futuros, descontados a valor presente.	Empresas con previsiones claras y crecimiento estable.
Múltiplos de mercado	Comparación con empresas similares en términos de EBITDA, ingresos, etc.	Sectores dinámicos o startups con pocos históricos.
Valor Patrimonial Neto	Valor contable ajustado a mercado de los activos netos.	Empresas con patrimonio tangible relevante.
Valor de Liquidación	Valor estimado si la empresa se liquida y vende sus activos.	Empresas en crisis o procesos concursales.
Valor de sustitución	Estimación del coste que tendría recrear la empresa desde cero.	Negocios industriales, tecnológicos o con know-how específico.

TIP: No hay un único valor “correcto”. La clave está en elegir la metodología adecuada para cada contexto operativo y sectorial.

□ Ejemplo práctico – Caso “TecnoMóvil, S.L.”

Datos básicos:

- Sector: Reparación y venta de móviles
- Facturación anual: 1.200.000 €

- EBITDA: 200.000 €
- Activos netos: 350.000 €

Valoraciones resultantes:

Método	Valor estimado (€)	Comentario
DCF	1.050.000 €	Basado en proyecciones de crecimiento estable.
Múltiplos de mercado	1.000.000 €	Sector cotiza a 5x EBITDA.
Patrimonial neto	350.000 €	Refleja el patrimonio neto ajustado.
Liquidación	200.000 €	Valor en escenario de venta rápida de activos.

Rango recomendado de negociación: entre **950.000 € y 1.050.000 €**, dependiendo del perfil del comprador y las condiciones de la operación.

□ Aspectos clave antes de solicitar una valoración

□ Preparación de información

- Estados financieros auditados o revisados.
- Contratos significativos (clientes, proveedores, licencias).
- Proyecciones de negocio fundamentadas.

□ Claridad en el objetivo

Definir si la valoración será utilizada para:

- Venta.
- Captación de inversores.
- Disputas legales.
- Fiscalidad.

Cada fin requiere un enfoque técnico diferente.

□ Identificación de intangibles

Muchos negocios tienen gran parte de su valor en activos intangibles, difíciles de cuantificar si no se analizan con detalle. Ejemplos:

- Softwares propios.
 - Bases de datos de clientes.
 - Marcas con reconocimiento sectorial.
 - Tecnología protegida por patentes.
-

□ Revisión del entorno sectorial

El contexto económico puede disparar o reducir el valor de tu empresa:

- Regulaciones sectoriales.
 - Cambios tecnológicos.
 - Tendencias de mercado.
 - Riesgos geopolíticos.
-

□ **Independencia y objetividad**

Una valoración carece de credibilidad si la realiza alguien con intereses cruzados. Globalfinanzia actúa con independencia absoluta, asegurando objetividad y defendiendo tus intereses.



□ **¿Por qué confiar en Globalfinanzia?**

□ **Amplia experiencia multisectorial.**

Hemos valorado empresas en sectores como:

- Tecnología.
- Industria.
- Agroalimentación.
- Turismo.
- Transporte y logística.
- Retail.

- Servicios profesionales.
-

☐ **Metodologías reconocidas internacionalmente.**

Aplicamos normas y estándares de valoración aceptados globalmente, incluyendo prácticas recomendadas por organismos como:

- IVSC (International Valuation Standards Council).
 - RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors).
 - Principios contables IFRS y españoles.
-

☐ **Informes prácticos y aplicables.**

Nuestras valoraciones no son documentos “de adorno”. Son informes robustos, visuales y diseñados para ser útiles en:

- Procesos de negociación.
 - Litigios judiciales.
 - Due Diligence.
 - Presentaciones ante inversores o fondos.
-

☐ **Confidencialidad absoluta.**

Tratamos tu información con la máxima reserva. Firmamos acuerdos de confidencialidad y aplicamos protocolos de seguridad documental.

☐ **Visión estratégica.**

No solo te decimos cuánto vale tu empresa. Te ayudamos a:

- Defender esa valoración en negociaciones.
 - Identificar puntos débiles y fortalezas.
 - Trazar el mejor camino para maximizar el valor de tu negocio.
-

□ **Globalfinanzia: Decisiones basadas en valor**

“Conocer el valor real de tu empresa es la base para proteger lo que has construido... y para crecer hacia lo que sueñas.”

Si estás contemplando una venta, la incorporación de nuevos socios, una reestructuración o simplemente deseas conocer la verdadera dimensión económica de tu empresa, el **nuevo servicio de Valoración de Empresas de Globalfinanzia** es tu aliado imprescindible.

- **Solicita ya una reunión confidencial.**
- **Descubre cómo podemos ayudarte a conocer y maximizar el valor de tu negocio.**