

☐ E-book: Del Sueño a la Ronda: Claves para Financiar tu Startup



Iniciar una empresa es comenzar un sueño, pero **convertir ese sueño en realidad requiere financiación**. La **etapa seed** (semilla) es la primera gran prueba para una startup: es la fase inicial en la que busca capital externo para **desarrollar su producto mínimo viable (MVP)** y validar su modelo de negocio en el mercado. En esta ronda temprana, la startup trata de conseguir recursos para construir un producto o servicio básico pero funcional, que le permita demostrar su **propuesta de valor** a inversores y clientes potenciales. Es un momento emocionante y desafiante, donde se sientan las bases financieras del proyecto.

Levantar una ronda seed no es tarea sencilla. Supone convencer a inversores de apostar por una empresa novel, con poca trayectoria pero con gran potencial de crecimiento.

Captar financiación en la etapa **seed** (semilla) es uno de los desafíos más complejos para los fundadores de startups. En esta fase temprana, la empresa suele tener un producto mínimo viable (MVP) y mucha visión, pero ingresos limitados. Convencer a los inversores de apostar por esa visión requiere **preparación estratégica y profesional**.

Ester Roura, CEO de Globalfinanzia, lo resume así en base a su experiencia:

“En Globalfinanzia hemos acompañado a más de 100 startups en su camino hacia la ronda seed. El éxito depende de tres pilares fundamentales: una preparación exhaustiva, una

propuesta de valor clara y una estrategia de captación de fondos bien estructurada.”

En este e-book exploraremos **cómo financiar con éxito tu startup en la fase seed**, de manera moderna y visual. Abordaremos las **fuentes de financiamiento** disponibles, el **proceso paso a paso** para conseguir capital, **estrategias efectivas** para atraer inversores y las **tendencias actuales** en diferentes sectores. También destacaremos **errores comunes** que debes evitar y cómo **asesores expertos como Globalfinanzia** pueden ayudarte a lograr el éxito en esta etapa. Prepárate para convertir tu idea en una empresa respaldada por inversores: **idel sueño a la ronda hay un camino que puedes dominar con las claves adecuadas!**

□ **¿Qué es la financiación seed y por qué es crucial?**

La financiación *seed* es la primera ronda de inversión formal tras agotar el capital inicial de los fundadores (ahorros personales o aportes de *friends & family*). El objetivo es validar el modelo de negocio y alcanzar el **product-market fit**. La importancia de esta fase radica en que puede determinar la trayectoria futura de la empresa.

“Una ronda seed bien estructurada no solo aporta capital, sino también credibilidad. Los inversores profesionales necesitan ver señales de compromiso y ejecución desde el primer momento.” – Ester Roura, CEO de Globalfinanzia.

□ **Factores clave para el éxito:**

- □ **Preparación exhaustiva:** Define el problema, la solución y el impacto económico.
- □ **Red de contactos activa:** Aprovecha networking y

eventos de inversión.

- **Pitch efectivo:** Comunica claramente la visión y el modelo de negocio.
- **Transparencia y datos sólidos:** Los inversores valoran la sinceridad y el análisis riguroso.

Fuentes de Financiación en Etapa Seed

Una ronda **seed** (o **ronda semilla**) suele ser la **primera vez que una startup recauda dinero de inversores externos** una vez agotados los ahorros, amigos y familia. Comprender las fuentes de financiación disponibles te ayudará a diseñar la mejor estrategia para tu caso. En esta etapa inicial, es típico combinar **diferentes fuentes de capital**:

- **Ahorros personales y 3F (Friends, Family & Fools):** Muchos fundadores inician con recursos propios y de personas cercanas. Es dinero caliente que demuestra confianza inicial, pero tiene límites.
- **Inversionistas ángeles** ☐: Individuos con patrimonio que invierten en startups a cambio de participación. Buscan proyectos innovadores con alto potencial de crecimiento (asumiendo el alto riesgo que conllevan). Suelen aportar mentoría y contactos además de capital.
- **Aceleradoras e incubadoras** ☐: Programas que invierten pequeñas cantidades (y ofrecen formación y networking) a cambio de equity. Ayudan a **impulsar ideas en fases tempranas** y acelerar el crecimiento de la startup. La admisión es competitiva, pero brinda respaldo reputacional.
- **Fondos de Venture Capital (VC)** ☐: Firmas de **capital de**

riesgo que reúnen dinero de inversores profesionales para invertir en startups prometedoras. Algunos fondos entran ya en rondas seed, aportando tickets más grandes (hundreds of thousands to a few million) a cambio de un porcentaje accionario. Su participación puede validar el proyecto de cara a futuras rondas.

- **Crowdfunding de inversión** ☐: Plataformas de **equity crowdfunding** donde multitud de pequeños inversores aportan capital a cambio de una porción de la empresa. Es una vía cada vez más utilizada para rondas seed, democratizando el acceso a inversión. Requiere campaña pública de marketing para atraer aportaciones.
- **Subvenciones y ayudas públicas** ☐: Instituciones gubernamentales, concursos de innovación y universidades ofrecen becas, premios o préstamos blandos a startups (especialmente de base tecnológica o con impacto social). Este **dinero no dilutivo** puede complementar la ronda sin ceder equity.
- **Corporates y venture builders** ☐: En algunos casos, empresas establecidas invierten en startups (corporate venture) o las apoyan a través de venture builders y estudios de startups a cambio de participación o acuerdos comerciales. Pueden aportar conocimiento sectorial y recursos.

En la siguiente tabla resumimos estas **fuentes de financiación seed** y sus características clave:

☐ Fuente	Descripción y ventajas
☐ 3F (Friends & Family)	Capital inicial de círculo cercano; flexible pero limitado.
☐ Inversores Ángeles	Individuos con capital; aportan dinero + mentoría y red de contactos.

□ Fuente	Descripción y ventajas
□ Aceleradoras	Programas con inversión pequeña + formación; validan el proyecto y aceleran su desarrollo.
□ Fondos VC (Seed)	Fondos profesionales; tickets mayores, aportan credibilidad y seguimiento futuro.
□ Equity Crowdfunding	Muchos micro-inversores vía plataformas; comunidad y validación pública, sin depender de uno solo.
□ Subvenciones/Ayudas	Fondos públicos o premios; no diluyen equity, pero con criterios y plazos específicos.
□ Corporates/Partners	Empresas o venture builders; inversión estratégica con sinergias potenciales (pilotos, acceso mercado).

Cada fuente tiene sus pros y contras. Lo habitual es **combinar varias** para cerrar la ronda seed. Por ejemplo, podrías obtener 50 % de un fondo VC, 30 % de ángeles y el resto vía una aceleradora o crowdfunding. Lo importante es **garantizar el monto necesario** manteniendo un equilibrio saludable en el reparto accionario (cap table). Además, diversificar los inversores puede traer distintos **apoyos estratégicos**: unos contribuirán experiencia, otros visibilidad o acceso a clientes.

***Nota:** Antes de la ronda seed muchas startups celebran una **ronda pre-seed**, más pequeña, donde los fundadores y su entorno cercano invierten para alcanzar hitos mínimos. Tras la seed, vendría la **Serie A**, con tickets mayores una vez validado el modelo de negocio. Conocer en qué etapa estás te ayudará a dirigirte a los inversores adecuados.*

“Elegir bien las fuentes de financiación es crucial. No todas

las startups necesitan el mismo tipo de inversor. En Globalfinanzia siempre analizamos el perfil de la empresa antes de proponer estrategias de captación.”, dice Ester Roura.

Proceso para Levantar una Ronda Seed

Con las fuentes identificadas, veamos ahora el **proceso paso a paso** para conseguir la financiación. Levantar una ronda seed es un **proyecto en sí mismo** que demanda tiempo, dedicación y método. A grandes rasgos, el proceso incluye las siguientes etapas:

1. **Preparación interna** – Antes de hablar con inversores, debes preparar los **materiales clave**: un sólido **plan de negocio**, un **pitch deck** atractivo, proyecciones financieras realistas, un prototipo o MVP funcional, y métricas iniciales (usuarios, ingresos tempranos si los hay). También asegúrate de tener en orden aspectos legales básicos (empresa constituida, propiedad intelectual, pacto de socios entre fundadores, etc.).
2. **Identificación de inversores objetivo** – Investiga y elabora una lista de potenciales inversores que encajen con tu proyecto (ángeles con interés en tu sector, aceleradoras alineadas, fondos que inviertan en tu fase y ticket, etc.). **Personaliza tu búsqueda**: evita el error de contactar indiscriminadamente a todo el mundo. Es mejor apuntar a inversores que **comprendan tu industria y modelo**, aumentando las probabilidades de interés.
3. **Networking y contactos** – Activa tu red de contactos para conseguir presentaciones o *warm intros* con los inversores objetivo. Asiste a eventos de startups, *demo days*, foros de inversión y aprovecha plataformas como

LinkedIn. El objetivo es **abrir puertas**: una recomendación de alguien de confianza puede hacer que un inversor se fije en tu startup entre muchas otras. La construcción de relaciones lleva tiempo, así que empieza temprano y sé constante.

4. **Pitching** – Llega el momento de **presentar tu startup**. Adapta tu *pitch* a cada tipo de inversor y contexto (no es igual un pitch corto de elevator que una reunión formal). Comunica claramente el **problema que resuelves**, tu **solución innovadora**, el tamaño del mercado, tu modelo de negocio, la estrategia de monetización y sobre todo *por qué tu equipo hará de esta startup un éxito*. Practica tu discurso, sé conciso y muestra pasión. **Cuenta una historia** convincente sobre tu visión.
5. **Negociación y términos** – Si un inversor muestra interés, pasarás a discutir la valoración de la startup, el porcentaje de equity que cederás a cambio de la inversión y otras condiciones (**términos** de la ronda). Aquí es crucial lograr un equilibrio: **no sobrevalores tu startup** de manera irreal (eso puede espantar a los inversores al evidenciar poca perspectiva), pero tampoco la infravalores cediendo más participación de la deseada. Negocia términos como derechos de los nuevos accionistas, presencia en el directorio, liquidación preferente, etc. Es aconsejable apoyarse en asesores legales y financieros con experiencia para esta etapa.
6. **Due diligence** – Antes de cerrar el trato, los inversores realizarán una **revisión exhaustiva** (*due diligence*) de tu startup. Revisarán tus números, contratos, propiedad intelectual, situación legal, referencias del equipo, etc. Prepárate para responder preguntas y entregar documentación que respalde lo que presentaste. La transparencia y rapidez en esta fase generan confianza.
7. **Cierre de la ronda** – Superada la due diligence, se firma

el **acuerdo de inversión** (por ejemplo, un pacto de socios o contrato de suscripción de acciones). Recibirás los fondos □ y oficialmente habrás cerrado tu ronda seed. ¡Enhorabuena! Ahora toca ejecutar bien ese capital para construir el producto, ganar tracción y cumplir los hitos prometidos.

8. **Relación con inversores** – Después del cierre, comienza una nueva etapa de **gestión de inversores**. Deberás mantenerlos informados de tus progresos, resultados y retos mediante reportes periódicos y comunicación transparente. Construir una buena relación ahora facilitará futuras rondas (muchos fondos reservan capital para *follow-ons* si todo va bien) y te aportará aliados que sumen valor a la empresa.

Como ves, es un proceso intenso. Desde que inicias preparativos hasta que el dinero está en el banco pueden pasar **varios meses (6 o más)**, así que planifica con antelación para no quedarte sin liquidez a mitad del camino. Asimismo, **rodéate de buenos consejeros**: contar con un mentor experimentado o un asesor especializado puede evitarte tropiezos en la negociación y ahorrarte tiempo valioso.

Consejo: *Empieza el proceso mucho antes de necesitar el dinero.* Si esperas a tener apenas uno o dos meses de caja, irás con prisas y en desventaja. En cambio, buscar financiación con suficiente margen te permite ser más estratégico en la elección de inversores y negociar desde una posición de mayor fortaleza.

□ **Esquema del proceso de captación de una ronda seed**

Levantar capital en etapa seed puede tomar varios meses. Estos son los pasos fundamentales:

□ 1. Preparación

- Desarrolla un plan de negocio sólido.
- Crea un *pitch deck* que resuma el problema, la solución, el mercado y el equipo.
- Define la estructura de la ronda: monto necesario, porcentaje de equity y condiciones.

Tip de Globalfinanzia:

“No hay nada peor que llegar a una reunión con números imprecisos o planes vagos. La claridad es fundamental.”

□ 2. Identificación de inversores

- Mapea los inversores potenciales según su perfil de inversión.
- Prioriza aquellos con experiencia en tu sector y fase.
- Investiga qué valor añadido pueden aportar (mentoría, red de contactos).

□ 3. Acercamiento y networking

- Aprovecha eventos de inversión, aceleradoras y comunidades de startups.
- Prepara un discurso de ascensor (elevator pitch) breve pero potente.

Consejo de Ester Roura:

“El primer contacto no siempre da resultado. Lo importante es generar relaciones a largo plazo con los inversores. No hay que desanimarse si la respuesta inicial es negativa.”

□ 4. Pitch y negociación

- Comunica con pasión y datos concretos.
- Sé claro respecto a los riesgos y cómo planeas mitigarlos.
- Negocia términos favorables sin sacrificar el control de la empresa.

Estrategias para Atraer Inversores

No basta con seguir los pasos; la diferencia entre lograr o no la financiación está en **cómo ejecutas tu estrategia**. Aquí recopilamos algunas **mejores prácticas para atraer inversores** en tu ronda seed:

- **Demuestra tracción temprana:** Hoy día, *“las ideas por sí solas ya no se financian como antes”*, señala Steve Lehman, emprendedor e inversor ángel. Los inversores seed buscan **algo más que promesas**; quieren ver validación inicial: usuarios activos, un prototipo funcionando, primeros ingresos o al menos un fuerte interés del mercado. Cualquier evidencia de que *“las ruedas ya están en marcha”* (aunque el vehículo aún no vaya a toda velocidad) hará tu startup más invertible. En resumen: muestra logros tangibles en producto, usuarios o ventas tempranas para respaldar tu visión.
- **Equipo sólido y comprometido:** Muchas decisiones de inversión seed se basan en el equipo. Destaca la experiencia y habilidades complementarias de los fundadores, y demuestra compromiso total (los inversores desconfían de *founders* a medio tiempo). Si cuentas con advisors o mentores destacados, menciónalo. El inversor quiere confiar en que **tienes el equipo adecuado para**

ejecutar la idea incluso frente a obstáculos.

- **Tamaño de mercado y oportunidad clara:** Presenta datos que respalden que tu mercado es lo suficientemente grande y creciente (*big and growing market*). Los fondos buscan startups con potencial de multiplicar su valor muchas veces; incluso un gran equipo tendrá difícil atraer capital si apunta a un nicho pequeño. Explica bien **qué problema resuelves** y por qué eso puede convertirse en un negocio escalable de alto impacto.
- **Propuesta de valor diferenciada:** ¿Qué hace única a tu solución? Identifica y comunica claramente tu **ventaja competitiva** (tecnología propia, modelo innovador, patentes, red de usuarios, etc.). Si hay docenas de startups similares, necesitarás un *edge* especial que te haga destacar. Muestra por qué tu enfoque es **mejor que el de alternativas existentes** y difícil de imitar.
- **Estrategia de monetización creíble:** Aunque en etapa seed se invierte más en la visión que en las finanzas, debes tener un **plan de negocio coherente**. Describe cómo planeas generar ingresos y cuáles serán tus **márgenes**. Proyecciones financieras a 3-5 años deben ser realistas (no 100x revenue en 2 años sin fundamento). Los inversores saben que las cifras cambiarán, pero les interesa tu capacidad de **planificación** y entendimiento de las palancas económicas.
- **Networking y reputación:** Cultiva tu presencia en la comunidad emprendedora. Participa en concursos de *startups*, programas de incubación, webinars de tu sector... Esto te dará visibilidad y **credibilidad**. Muchas veces la confianza de los inversores se apoya en referencias: haber pasado por una aceleradora reconocida o contar con el apoyo de algún emprendedor respetado **abre puertas**. Cuida también tu reputación personal y la de tu startup tanto online (prensa, redes) como offline.

- **Flexibilidad y aprendizaje:** Durante el *roadshow* de inversión recibirás muchos *feedbacks*. Escucha a los inversores y muestra disposición a **ajustar tu plan** si detectas preocupaciones válidas. Sin cambiar la esencia de tu visión, estar abierto a pivotes o mejoras demuestra humildad e inteligencia. Invertirán en ti no solo por tu idea, sino también por tu actitud y capacidad de aprendizaje.
- **Urgencia e hitos:** Intenta que tu ronda tenga **sentido de urgencia**. Por ejemplo, plantea que con el capital podrás lograr X hito en 12 meses (lanzamiento de producto, X miles de usuarios, expansión a tal mercado), y que *este es el momento para subirse al barco*. Los inversores deben sentir que si dejan pasar la oportunidad ahora, podrían perder la próxima gran historia de éxito. Eso sí, sin caer en presiones poco genuinas: sustenta la urgencia con hechos (ej.: interesados importantes esperando tu producto, tendencia de mercado que aprovechar ya, etc.).



*Presentación de un emprendedor ante un panel de inversores. Transmitir confianza, pasión y una visión clara durante el **pitch** aumenta las probabilidades de conquistar a los inversionistas.*

En síntesis, **piensa como inversor**: ¿Qué te haría a ti apostar tu dinero en una startup desconocida? Seguramente, un gran equipo, un mercado jugoso, una solución innovadora a un problema real, y señales de que ya camina por sí sola. Trabaja en esos frentes y podrás **seducir a los inversores adecuados** para tu proyecto.

Tendencias Actuales y Sectores Favoritos

El entorno de inversión seed evoluciona año a año. Es útil entender las **tendencias actuales**, tanto generales como por industria, para saber **dónde poner el foco** y qué expectativas manejar. En términos globales, tras un 2022-2023 de enfriamiento en el venture capital, **2024 muestra indicios de recuperación** en ciertas áreas calientes. De hecho, en la primera mitad de 2024 el tamaño medio de las rondas (de seed a Serie C) volvió a crecer entre **11 % y 30 %** en EE. UU., impulsado en gran parte por la ola de inversiones en inteligencia artificial. Tecnologías emergentes como **IA generativa, blockchain**, salud digital o energías limpias están atrayendo fuerte interés de inversores, reflejándose en valoraciones al alza y rondas más competitivas. Como fundador, debes estar al tanto de estas dinámicas: un proyecto alineado con tendencias punteras tendrá viento a favor a la hora de financiarse.

No obstante, el apetito inversor **varía según el sector**. Por ejemplo, en 2023 los startups de **consumo** sufrieron una contracción notable en financiación early-stage, mientras que sectores B2B como **SaaS** o **fintech** resistieron mejor. Veamos algunas comparativas:



*Evolución de los **tamaños de ronda seed** por sector (mediana de capital levantado por ronda y volumen total invertido por trimestre, 2020–2023). En sectores como consumo, las rondas típicas se redujeron drásticamente post-2022, mientras fintech y healthtech mantuvieron montos más altos.*

Los datos muestran tendencias interesantes. **SaaS (Software as a Service)**, por ejemplo, es el sector más activo en número de operaciones seed (878 deals en 2023) y apenas vio una caída

del **13.4 %** en el conteo de rondas respecto a 2022. En cambio, sectores orientados al consumidor enfrentaron una contracción mayor: el número de rondas seed bajó **más del 50 % en startups de consumo** en 2023, reflejando quizás una mayor cautela de los inversores ante modelos B2C durante la incertidumbre económica. **Fintech** tuvo un comportamiento similar al de consumo, con caídas cercanas al 48 % en volumen de acuerdos, posiblemente afectado por el enfriamiento de la burbuja *fintech* tras años de auge.

No solo la cantidad de inversiones varía: **el tamaño de los cheques y valoraciones también difiere por industria**. Por ejemplo, hacia finales de 2023 la mediana de una ronda seed en **startups de consumo** se redujo a apenas ~\$1M (cuando había llegado a ~\$3M en 2022), una caída de **67 %** en capacidad de levantamiento. Esto indica que los inversionistas se volvieron mucho más conservadores con startups B2C tempranas. En contraste, en sectores como **salud/biotech** o **SaaS**, las rondas medianas mantuvieron mejor su tamaño – incluso algunas alcanzando nuevos máximos históricos a finales de 2023. De hecho, **healthtech** vio repuntar sus valoraciones medianas a ~\$16M pre-money, superando niveles previos.

¿Qué implica esto para ti emprendedor? Si tu startup está en un sector **en tendencia** (ej. IA, deeptech, salud digital), podrías encontrar mayor disposición de fondos a escuchar tu propuesta e incluso lograr mejores términos. Por el contrario, si estás en un espacio que temporalmente está **fuera de foco o saturado**, tal vez necesites mostrar métricas más sólidas o diferenciarte mucho más para atraer interés. En cualquier caso, **conocer tu industria** – su dinamismo, recientes exits, múltiplos de valoración típicos, etc. – te permitirá **enfocar mejor tu discurso** y elegir inversores que aún tengan tesis activas en tu vertical.

***Ejemplo:** Durante 2023, las startups de inteligencia artificial fueron las favoritas de los VCs: la inversión en empresas de IA se duplicó en el Q2 2024 en EE. UU. comparada*

al año anterior. Un fundador de AI podría apalancar ese dato para suscitar FOMO (miedo a perderse) en los inversores. Por otro lado, un fundador de e-commerce sabría que su sector atravesó un bajón tras la pandemia, y prepararía respuestas sobre qué hace a su propuesta a prueba de recesión para convencer a inversores escépticos.

En resumen, analiza dónde se ubica tu startup en el contexto del mercado actual. **Todas las industrias son cíclicas**: hoy algunos sectores enfrían mientras otros arden, y mañana puede invertirse. Lo importante es **entender las señales** y adaptar tu enfoque de fundraising a la realidad del momento, ya sea aprovechando la ola o navegando contra corriente con mayor evidencia en mano.

Errores Comunes al Buscar Financiación (y Cómo Evitarlos)

Incluso startups prometedoras pueden quedarse sin financiación por cometer **errores evitables** en el proceso de fundraising. A continuación enumeramos algunos de los **tropiezos más comunes** de los fundadores al buscar ronda seed, junto con consejos para sortearlos:

- **Falta de preparación**: Presentarse ante inversores sin un plan de negocio sólido, sin saber tus números o sin poder articular claramente qué problema resuelve tu startup es letal. Debes **hacer la tarea**: entiende tu mercado, tu competencia, ten claras tus proyecciones y prepara respuestas para posibles objeciones. La **improvisación espanta inversores**.
- **Apuntar al inversor equivocado**: Un error frecuente es enviar el mismo correo o pitch genérico a cientos of inversores sin filtrar. Esto suele terminar en silencios. Es crucial **investigar a los potenciales**

inversores y asegurarte de que *encajan con tu sector y etapa*. Personaliza tus acercamientos destacando por qué **tu startup les debería interesar a ellos** específicamente. Calidad > Cantidad.

- **Sobrevalorar la startup:** El optimismo emprendedor puede llevarte a poner una valoración excesiva a tu empresa en etapa tan temprana. Pero **una valuación irrealista puede ahuyentar a los inversores**, al indicar falta de comprensión del mercado y dificultar llegar a un acuerdo. Sé ambicioso pero razonable: sustenta tu valoración en datos (tracción, comparables de mercado) y estate dispuesto a negociar un número que deje cómodas a ambas partes.
- **Ceder demasiado equity:** En el extremo opuesto, por la desesperación de obtener dinero, algunos fundadores ofrecen un porcentaje muy alto de la empresa en la ronda seed. Esto es peligroso porque **diluirte en exceso** tan pronto puede desincentivar tu trabajo futuro y espantar nuevos inversores en siguientes rondas (no les gustará ver fundadores con porciones minúsculas). Lo recomendable es no ceder mucho más del ~20 % – 25 % en la seed, aunque cada caso varía. Negocia mecanismos como *vesting* o tramos de inversión si es necesario, en lugar de regalar medio emprendimiento.
- **No saber contar tu historia:** Quizá tengas un gran producto, pero **si no comunicas bien**, no levantarás capital. Un *pitch* confuso, demasiado técnico o aburrido hará que pierdas la atención. Evita saturar de diapositivas; enfócate en un **mensaje claro y emocionante** sobre la oportunidad de negocio. Practica la narrativa: problema, solución, mercado, tracción, equipo, y un cierre fuerte con por qué invertir ahora. Recuerda que **invierten en personas y pasión** tanto como en ideas.
- **Descuidar la relación:** Tratarlos solo como chequeras es

un error. Los inversores son personas: quieren sentir confianza, química y alineación contigo. Si tardas semanas en responder emails, o no eres transparente con malas noticias, vas mal. Construye **relaciones de confianza**: mantén informados a tus *leads*, pide feedback, sé honesto sobre los riesgos. Muchos inversores seed deciden en gran medida según cuánto confían en el founder. Gánate esa confianza con integridad y profesionalismo.

- **Ignorar la salida**: Aunque falten años, los inversores entran preguntándose **cómo recuperarán su dinero** (la *exit strategy*). Si no tienes ni idea al respecto, transmites inmadurez. No necesitas un plan rígido, pero sí demostrar que entiendes posibles vías: por ejemplo “esta empresa podría ser adquirida por X corporativo si logramos Y usuarios” o “apuntamos a serie A en 18 meses y eventualmente una venta/IPO en 5-7 años”. Mostrar esa visión de largo plazo da seguridad de que **apuntas a generar retorno**, no solo a conseguir financiación y ya.

A continuación, encontrarás una tabla resumen con estos errores y sus “antídotos” de forma visual:

❑ Error Común	❑ Cómo Evitarlo
❑ Preparación insuficiente	Investiga tu mercado, competencia y prepara un plan sólido antes de pitchar .
❑ Inversores mal elegidos	Filtra y dirige tu propuesta a inversores que invieran en tu sector/etapa .
❑ Valuación exagerada	Basar valuation en datos realistas; estar dispuesto a negociar términos justos.
❑ Excesiva dilución	No ceder >25% en seed; estructura la ronda para proteger equity fundador .

❑ Error Común	❑ Cómo Evitarlo
❑ Pitch poco claro	Practica un discurso enfocado en visión + tracción + equipo ; cuenta una historia apasionante.
❑ Mala comunicación	Cultiva relación con inversores: transparencia, rapidez, confianza en toda interacción.
❑ Sin plan de salida	Ten al menos pensado cómo y cuándo podría darse un exit (venta, fusión, IPO).

Todas estas precauciones se resumen en una: **ponte en los zapatos del inversor**. Identifica y mitiga sus dudas, y facilitarás que apuesten por ti. Evitar errores comunes puede ser la diferencia entre un “no, gracias” y un “sí, invierto”.

Reflexión de Ester Roura:

“Muchos emprendedores creen que exagerar los números les dará más opciones de éxito, pero es un error. La honestidad y el realismo generan confianza.”

Globalfinanzia: Tu Aliado en el Éxito Seed

Hemos cubierto muchos aspectos de cómo conseguir financiación seed por cuenta propia. Ahora imaginemos tener un **aliado experto a tu lado en este camino**: aquí es donde entran en juego las firmas de consultoría financiera especializadas en startups, como **Globalfinanzia**. Contar con un asesor experimentado puede marcar una gran diferencia en el resultado de tu ronda. ¿Por qué? Estas son algunas ventajas de trabajar con expertos durante la etapa seed:

Ventaja de un Asesor Experto (Globalfinanzia)	Cómo beneficia a tu startup
Orientación Estratégica	Te ayudan a pulir tu modelo de negocio, planes financieros y estrategia de crecimiento antes de presentarlos.
Enfoque en Inversores Ideales	Analizan tu startup y te conectan con inversores adecuados para tu perfil, ahorrándote tiempo y aumentando la tasa de éxito.
Documentación Profesional	Preparan un pitch deck impecable, resúmenes ejecutivos y <i>financials</i> creíbles, que transmiten seriedad a los inversionistas.
Negociación y Valoración	Apoyan en valuar tu empresa correctamente y negociar términos justos en la ronda, protegiendo tus intereses a largo plazo.
Due Diligence Listos	Te anticipan qué van a revisar los inversores (legal, financiero, técnico) y te ayudan a tener todo en orden para superar la due diligence sin contratiempos.
Red de Contactos	Firmas como Globalfinanzia cuentan con una amplia red de inversores, aceleradoras y corporates. Pueden conseguirte reuniones con quienes toman las decisiones de inversión.
Ahorro de Tiempo	Se encargan de gran parte del trabajo pesado en el proceso (investigación, contacto, seguimiento), permitiéndote seguir enfocado en el negocio mientras buscas fondos.

Ventaja de un Asesor Experto (Globalfinanzia)	Cómo beneficia a tu startup
Mayor probabilidad de éxito	Al sumar todos los puntos anteriores, tus posibilidades de lograr el financiamiento aumentan considerablemente, incluso en entornos competitivos.

En definitiva, un buen asesor actúa casi como un “**cofundador financiero**” temporal: aporta experiencia de haber levantado muchas rondas, conoce las **mejores prácticas** y los **peligros a evitar**, y tiene la credibilidad para avalar tu proyecto frente a inversores. Esto último es clave: la recomendación de una firma reputada puede abrir puertas que de otro modo permanecerían cerradas.

Globalfinanzia, en particular, se especializa en acompañar a startups tecnológicas en etapa seed. Su enfoque es muy práctico y personalizado: analizan tu caso, diseñan una estrategia de fundraising a medida, te conectan con las fuentes de capital óptimas (ya sean ángeles, fondos o subvenciones) y te asesoran en cada negociación. Trabajar con un equipo así te brinda no solo **know-how**, sino también un **apoyo moral** en un proceso que suele ser estresante para los fundadores primerizos.

*Testimonio: “Globalfinanzia nos acompañó desde el día cero en nuestra ronda seed. Nos ayudaron a **refinar nuestro pitch**, preparar la documentación financiera y nos presentaron a inversionistas clave de su red. Gracias a su apoyo, **cerramos una ronda de €1 millón en solo 3 meses**, logrando el impulso que necesitábamos para despegar. Su experiencia negociando términos también nos permitió mantener una participación mayoritaria y sentar bases sólidas para futuras rondas.” – **Mónica Juvany, cofundadora de EcoTech Solutions** (startup cliente de Globalfinanzia)*

Como muestra el testimonio anterior (ficticio pero basado en casos reales), Globalfinanzia ha sido **pieza clave en el éxito de numerosas startups**. Su equipo liderado por expertos financieros y emprendedores entiende tanto al fundador como al inversor, actuando como traductor entre ambos mundos. Esto resulta en acuerdos donde *todos ganan*: la startup consigue el capital en condiciones favorables y el inversor se siente cómodo apostando por un proyecto bien preparado.

Por supuesto, **la decisión final es tuya**. Puedes intentar la aventura en solitario o sumar aliados en el camino. Muchos emprendedores optan por una combinación: avanzar con recursos propios cierto tramo y apoyarse en consultores para acelerar y profesionalizar el proceso cuando buscan cantidades mayores. Lo importante es **no temer pedir ayuda**; levantar capital no es prueba de ego sino de estrategia. Si un experto te acerca a tu meta más rápido y en mejores términos, debería considerarse una inversión, no un gasto.

Testimonio de Ester Roura:

“No es solo conseguir el capital, es hacerlo en condiciones favorables y con socios que aporten más allá del dinero. En Globalfinanzia entendemos que cada ronda seed es un paso hacia la consolidación del proyecto.”

Conclusión

Atravesar la **ronda seed** con éxito es un hito fundamental en la vida de una startup. Significa que has logrado convencer a otros de la visión y el potencial de tu empresa, asegurando los recursos para llevarla al siguiente nivel. En este e-book hemos recorrido todos los aspectos clave para lograrlo: desde entender **qué buscan los inversores** y cómo ha cambiado el panorama reciente, hasta **dónde encontrar el dinero** (fuentes de financiamiento), cómo **prepararte y ejecutar el proceso**, qué **estrategias aplicar** y qué **errores evitar** en el camino.

La financiación seed no es un fin en sí mismo, sino un **medio para construir tu sueño**. Al lograrla, obtendrás no solo capital sino también socios estratégicos que pueden aportar conocimiento y abrirte puertas. Recuerda que más allá del dinero, estás construyendo una **red de aliados**: el prestigio de buenos inversores temprano atraerá más inversores después, generando un efecto bola de nieve. Por ello, cuida con quién te asocias y elige inversores cuyo apoyo vaya más allá del cheque.

Si algo puedes llevarte de estas páginas, que sea esto: *preparación y pasión* son tus mejores armas. Prepárate al máximo – conoce tu negocio al detalle, practica tu discurso, investiga a todos los jugadores – y muestra tu pasión genuina por lo que haces. Los emprendedores resilientes, informados y apasionados son los que terminan convenciendo hasta al más escéptico de los inversores.

Y no olvides que **no estás solo en el camino**. Cuentas con recursos, comunidades y profesionales dispuestos a ayudarte. Empresas como **Globalfinanzia** han hecho de tu meta su misión, y pueden recorrer junto a ti ese tramo desafiante hasta cerrar la ronda. Apoyarte en expertos no le resta mérito a tu logro; al contrario, demuestra tu compromiso por conseguir lo mejor para tu startup.

Ahora, armado con este conocimiento, es hora de pasar a la acción. Revisa tus planes, ajusta tu estrategia donde sea necesario, y **lanza tu startup a por esa ronda seed** con confianza. Del sueño a la ronda hay un trayecto retador, sí, pero tú tienes las claves para recorrerlo. ¡Mucho éxito, emprendedor, y que pronto celebres el acuerdo que financie la siguiente gran historia de innovación! □

Global Aval: la financiación con garantías para el crecimiento empresarial



En el competitivo entorno empresarial actual, muchas startups y pymes se enfrentan al reto de obtener financiación para crecer y consolidarse. Para facilitar este proceso, Globalfinanzia ha desarrollado **Global Aval**, una solución de financiación especialmente diseñada para emprendedores que necesitan apoyo financiero con garantías que mejoren su acceso al crédito.

¿Qué es Global Aval?

Global Aval es una línea de financiación impulsada por Globalfinanzia que combina el respaldo financiero con garantías, lo que permite a las empresas obtener crédito en condiciones favorables. Está especialmente dirigida a **startups, pymes y empresas innovadoras en Catalunya** que desean consolidarse o expandirse.

Características principales de Global Aval:

Aspecto	Detalle
Importe máximo	Hasta 1 millón de euros

▣ Aspecto	▣ Detalle
▣ Plazo de amortización	De 3 a 7 años con posibilidad de carencia de hasta 2 años
▣ Tipo de interés	Variable según el proyecto y perfil de riesgo
▣ Garantías	Aportadas por Global Aval , mejorando el acceso al crédito
▣ Destinatarios	Startups, pymes y empresas innovadoras en Cataluña
▣ Tramitación	A través de Globalfinanzia , con acompañamiento en todo el proceso
▣ Documentación	Balance, cuenta de resultados, plan de negocio

▣ Beneficios clave de Global Aval:

1. **Mayor accesibilidad:** Las garantías de Global Aval permiten acceder a financiación incluso para proyectos con mayor riesgo. ▣
2. **Flexibilidad financiera:** Con plazos de amortización largos y carencias, se facilita la gestión financiera. ▣
3. **Acompañamiento profesional:** Desde Globalfinanzia te ayudamos en todo el proceso de solicitud, desde la preparación de la documentación hasta la gestión final. ▣
4. **Condiciones adaptadas:** Los tipos de interés se ajustan al perfil de riesgo, garantizando así una financiación más justa y accesible. ▣
5. **Respaldo especializado:** Con Globalfinanzia, no solo accedes a crédito, sino también al asesoramiento necesario para gestionarlo adecuadamente. ▣

❑ ¿Por qué optar por Global Aval?

Global Aval no solo es una herramienta financiera, sino una **estrategia de crecimiento** para empresas que buscan financiación con el respaldo de un socio experto. Además, Globalfinanzia se encarga de todo el proceso, lo que garantiza eficiencia y seguridad en la obtención de recursos.

❑ Ejemplo práctico de uso de Global Aval:

Caso: Startup tecnológica en Barcelona

- **Proyecto:** Desarrollo de una aplicación de inteligencia artificial para la gestión de recursos humanos.
- **Necesidad:** 300.000 € para contratación de personal especializado y desarrollo de software.
- **Solución:** Financiación con **Global Aval**, con garantía aportada y plazo de amortización de 5 años.
- **Resultado:** La startup logra desarrollar el producto en el plazo previsto, captando nuevos clientes y generando ingresos recurrentes.

❑ Parámetro	❑ Valor
❑ Importe solicitado	300.000 €
❑❑ Plazo de amortización	5 años
❑ Periodo de carencia	1 año
❑ Tipo de interés	2,5% anual
❑ Garantía aportada por	Global Aval

□ Parámetro	□ Valor
□ Resultado esperado	Aumento del 50% en la facturación en 2 años

□ **¿Cómo aplicar a Global Aval con Globalfinanzia?**

1. Preparación de la documentación:

- Balance actualizado
- Cuenta de resultados
- Plan de negocio detallado
- Análisis del proyecto □

2. Evaluación y asesoría:

- Análisis financiero para identificar la línea más adecuada
- Revisión de viabilidad económica □

3. Solicitud formal a Global Aval:

- Elaboración del expediente junto con el equipo de Globalfinanzia
- Presentación ante las entidades colaboradoras □

4. Seguimiento y acompañamiento:

- Asesoría continua durante el proceso
- Resolución de posibles incidencias □

□ Ejemplos de proyectos financiables con Global Aval:

□ Sector	□ Proyecto Tipo	□ Ejemplo de uso
□ Tecnológico	Desarrollo de software y aplicaciones móviles	Plataforma de análisis de datos para pymes
□ Industrial	Automatización de procesos de producción	Robotización de una línea de ensamblaje
□ Innovación	Investigación en nuevas tecnologías	Laboratorio de biotecnología para agricultura
□ Comercio	Expansión de puntos de venta	Apertura de tres nuevas tiendas en el área metropolitana
□ Internacionalización	Exportación de productos y servicios	Entrada en el mercado europeo con campaña de marketing

□ Globalfinanzia: tu socio estratégico para crecer

Optar por Global Aval es contar con un respaldo financiero sólido, eficiente y adaptado a las necesidades específicas de tu empresa.

En Globalfinanzia, nos comprometemos a acompañarte en cada etapa del proceso para que obtengas el apoyo económico que

necesitas sin complicaciones.

¡Contacta con nosotros y empieza a crecer hoy mismo! ☑☑

#GlobalAval #Financiación #Startups #Pymes #Globalfinanzia
#CrecimientoEmpresarial #Cataluña #Innovación
#FinanciaciónConGarantías

☐ Comparativa entre CDTI NEOTEC y ENISA: ¿Cuál te conviene? ☐



A la hora de financiar tu startup, dos de las opciones más interesantes son el programa **CDTI NEOTEC** y la línea de **ENISA Jóvenes Emprendedores**. Ambas ofrecen apoyo financiero significativo, pero ¿cuál es la mejor opción para ti? En Globalfinanzia te ayudamos a tomar la decisión correcta según las necesidades de tu proyecto.

☐ **CDTI NEOTEC: Innovación y Tecnología**

El programa **CDTI NEOTEC** está diseñado para fomentar la creación y consolidación de empresas innovadoras con un fuerte componente tecnológico. Se centra en proyectos empresariales de I+D que tengan una sólida base de investigación y desarrollo. Esto hace que sea una opción ideal para startups de tecnología avanzada que necesitan recursos significativos para prototipos, pruebas de concepto y validación de mercado.

Característica	CDTI NEOTEC
Objetivo	Financiar proyectos de base tecnológica
Beneficiarios	Startups de menos de 3 años de antigüedad
Cuantía máxima	Hasta 325.000 €
Subvención	Hasta el 70% del presupuesto
Tipo de ayuda	Subvención a fondo perdido
Plazo de presentación	Anual, convocatoria en primavera
Gastos financiables	Personal, I+D, prototipos, materiales, marketing
Requisito clave	Proyectos con fuerte componente de I+D
Ejemplo de proyecto	Startup biotecnológica que desarrolla nuevos fármacos

□ Casos de éxito con CDTI NEOTEC

- **BiomedicLab:** Recibió 250.000 € para el desarrollo de un dispositivo médico de diagnóstico rápido. Gracias a la financiación, logró finalizar su prototipo y realizar pruebas clínicas con éxito.
- **GreenTech Solutions:** Obtuvo 300.000 € para una plataforma de energía renovable que utiliza inteligencia artificial para optimizar el consumo en comunidades energéticas.

□ ENISA Jóvenes Emprendedores: Impulsa tu primera empresa

La línea **ENISA Jóvenes Emprendedores** está pensada para impulsar proyectos de jóvenes emprendedores que buscan consolidar sus ideas de negocio. Ofrece condiciones ventajosas y no requiere avales personales, lo que la convierte en una opción atractiva para quienes inician su primera aventura empresarial.

Característica	ENISA Jóvenes Emprendedores
----------------	-----------------------------

Objetivo	Apoyar el emprendimiento joven
Beneficiarios	Empresas de reciente creación lideradas por jóvenes
Cuantía máxima	Desde 25.000 € hasta 75.000 €
Tipo de ayuda	Préstamo participativo
Garantías	Sin avales personales
Plazo de devolución	Hasta 9 años, con carencia de hasta 3 años
Intereses	Euribor + 3,75%
Requisito clave	Liderazgo joven y modelo de negocio viable
Ejemplo de proyecto	App educativa creada por jóvenes emprendedores

□ Casos de éxito con ENISA Jóvenes Emprendedores

- **EcoUrban:** Una joven empresa que crea mobiliario urbano sostenible. Recibió 50.000 € para la fabricación y distribución de su primera línea de productos.
- **FoodieApp:** Plataforma colaborativa para compartir recetas saludables. Gracias al apoyo de ENISA, desarrollaron la primera versión de la app y lograron 5.000 descargas en el primer mes.

🔍 ¿Cuál elegir?

Necesidad empresarial	Mejor opción
Innovación tecnológica con fuerte componente I+D	CDTI NEOTEC
Primer proyecto empresarial liderado por jóvenes	ENISA Jóvenes Emprendedores
Búsqueda de subvención sin devolución	CDTI NEOTEC
Flexibilidad en el pago y sin avales personales	ENISA Jóvenes Emprendedores

📌 **Globalfinanzia: Tu socio financiero**

En Globalfinanzia, nos especializamos en maximizar tus oportunidades de financiación. Tanto si eliges el CDTI NEOTEC para impulsar la innovación tecnológica como si prefieres el ENISA para fortalecer tu primera empresa, nuestro equipo se encarga de todo el proceso burocrático.

¿Tienes dudas? ¡Contáctanos! 📧

#Globalfinanzia #CDTINEOTEC #ENISA #Startups #Financiación

📌 **¡Globalfinanzia te ayuda a conseguir la financiación NEOTEC 2025!** 📌



📌 **El CDTI lanza la convocatoria #NEOTEC 2025 para #startups tecnológicas**

El Centro para el Desarrollo Tecnológico y la Innovación (CDTI) ha lanzado la convocatoria **NEOTEC 2025**, destinada a impulsar la creación y consolidación de empresas de base tecnológica en España. 📌

📌 **¿Tienes una startup innovadora?**

Esta es tu oportunidad de obtener financiación para tu proyecto tecnológico. Pero, ¿sabías que el proceso puede ser complejo y lleno de trámites? 📌📌

❑ ¡No te preocupes! Globalfinanzia está aquí para ayudarte.

❑ ¿Qué es NEOTEC?

NEOTEC es una línea de subvenciones a fondo perdido que financia proyectos empresariales innovadores basados en tecnología propia.

El objetivo es apoyar a pequeñas empresas tecnológicas con potencial de crecimiento y fomentar la transferencia de conocimiento desde organismos de investigación y universidades. ❑

❑ Características de la convocatoria

❑ Concepto	❑ Detalles
❑ Presupuesto total	20 millones de euros
❑ Fondo para mujeres	5 millones para proyectos liderados por mujeres
❑ Subvención máxima	Hasta el 70% del presupuesto elegible (máx. 250.000 euros)
❑ Plus contratación doctores	Hasta el 85% si se incluye un doctor (máx. 325.000 euros)
❑ Curso adicional	Formación en el «Enterprise Innovation Institute» de la Universidad de Georgia (EE. UU.)
❑ Pago anticipado	Hasta el 60% de la subvención concedida, máx. 150.000 euros, sin garantías

❑ Plazos y requisitos

- ❑❑ **Plazo de solicitud:** Del 12 de mayo al 12 de junio de

2025.

- **Beneficiarios:** Startups tecnológicas con menos de 3 años y capital social mínimo de 20.000 euros.
 - **Duración del proyecto:** Desde el 1 de enero de 2026 hasta el 31 de diciembre de 2027.
-

□ ¿Qué gastos cubre NEOTEC?

- **Activos fijos:** Equipos tecnológicos, maquinaria, licencias de software...
 - **Personal:** Salarios, contratación de doctores, gastos de formación.
 - **Asesoría y auditoría:** Costes legales y contables.
 - **✦ Viajes y eventos:** Gastos relacionados con la asistencia a congresos o formaciones internacionales.
 - **Difusión y promoción:** Marketing y visibilidad del proyecto.
-

□ El valor añadido de Globalfinanzia

En Globalfinanzia somos expertos en guiar a las startups en la **gestión de ayudas públicas**, como NEOTEC 2025. □

□ ¿Por qué confiar en nosotros?

- **Tramitación completa:** Nos ocupamos de toda la documentación y presentación.

- **📄 Análisis de viabilidad:** Evaluamos tu proyecto para maximizar el éxito.
- **📄 Asesoramiento personalizado:** Nos adaptamos a las necesidades de cada startup.
- **📄 Experiencia contrastada:** Más de un 90% de éxito en solicitudes gestionadas.

📄 ¿Listo para conseguir la ayuda?

Contacta con Globalfinanzia y deja que nuestros expertos hagan el trabajo duro por ti. ¡Nosotros gestionamos la financiación, tú te enfocas en innovar! 📄

📄 Hashtags para compartir el post:

#Globalfinanzia #StartupsEspaña #CDTI #Innovación #NEOTEC2025
#FinanciaciónInnovadora #Emprendimiento #Tecnología
#FondosPúblicos #AsesoríaStartups

📄 Ecosistema Startup en España: Novedades y Oportunidades (12 de mayo de 2025)

☐ **Noticias Destacadas**

1. Embat cierra ronda de 15M€ para expansión europea

La fintech madrileña Embat ha asegurado una financiación Serie A de 15 millones de euros, liderada por el fondo internacional Creandum. Especializada en software de gestión de tesorería para empresas, la startup planea expandirse a mercados clave como Alemania y Francia, y contratar a 30 nuevos empleados antes de finales de 2025.

2. AgroBank selecciona 15 startups agroalimentarias innovadoras

AgroBank, la división agraria de CaixaBank, ha anunciado las 15 startups españolas más destacadas en tecnología agroalimentaria. Estas empresas recibirán apoyo económico para realizar pruebas de concepto con las principales empresas del sector y obtendrán visibilidad en el AgroBank Hub.

3. Cocoon: airbag para sillitas infantiles finalista en premios de innovación

La startup sueca Cocoon ha desarrollado un asiento infantil para bicicletas equipado con un sistema de airbag que se despliega en 20 milisegundos ante una colisión. Este avance ha sido reconocido como finalista en los Premios Fundación MAPFRE a la Innovación Social, cuya final se celebra hoy en Madrid.

☐ **Oportunidades de Financiación**

Convocatoria NEOTEC 2025

El CDTI ha lanzado la convocatoria NEOTEC 2025, destinada a apoyar proyectos empresariales de startups tecnológicas con menos de tres años de vida. Con un presupuesto total de 20 millones de euros, las ayudas pueden alcanzar hasta 325.000 euros por proyecto. El plazo de solicitud está abierto desde hoy hasta el 12 de junio de 2025.

📅 Eventos Clave

Fecha	Evento	Ubicación	Descripción
12 mayo	Innovaday Palencia 2025	Palencia	Jornada sobre innovación empresarial con expertos nacionales y entrega del premio 'Inspira Palencia'.
12 mayo	5G Forum	Virtual	Evento centrado en las últimas tendencias y avances en tecnología 5G.
12 mayo	Frontera Dual: Defensa x Startups	Madrid	Encuentro que conecta startups con el sector de defensa para fomentar la innovación colaborativa.
22-23 mayo	LifeTech Summit 2025	Murcia	Reunión de startups, inversores y líderes en los sectores de alimentación, salud y deporte.

📌 Recomendación del Día

Si estás desarrollando una startup tecnológica en sus primeras etapas, la convocatoria NEOTEC 2025 es una excelente oportunidad para obtener financiación y apoyo institucional. Además, eventos como Innovaday Palencia y LifeTech Summit ofrecen plataformas ideales para networking y aprendizaje

👤 Lucas Fox Barcelona:

Conversaciones para impulsar tu carrera en Real Estate

□ Evento de Lucas Fox – A Dils Company



□ Evento de Lucas Fox – A Dils Company

El pasado jueves 8 de mayo de 2025, en el prestigioso Hotel The One Barcelona, tuvo lugar un evento organizado por **Lucas Fox Barcelona**, en colaboración con **Dils Company**. Este evento estuvo dirigido a profesionales del sector inmobiliario que buscan impulsar su carrera y mejorar sus habilidades en ventas y transformación comercial.

□ Detalles del evento

- **Fecha:** Jueves 8 de mayo, 2025
- **Hora:** 19:00 – 21:00
- **Lugar:** The One Barcelona GL, Calle Provenca, 277, Barcelona, Cataluña

□ Historia y visión de Lucas Fox España

Fundada en 2005, **Lucas Fox España** se ha consolidado como una de las principales agencias inmobiliarias de lujo en el país. Con sede en Barcelona, la compañía ha expandido su presencia a

nivel nacional e internacional, ofreciendo servicios inmobiliarios premium en ciudades clave como Madrid, Valencia, Marbella, Ibiza y más.

La visión de Lucas Fox se centra en brindar un servicio personalizado y de alta calidad, enfocado en propiedades de lujo, segundas residencias y propiedades de inversión. Desde su adquisición por **Dils Company**, ha mantenido su enfoque boutique, pero ha ampliado su red de contactos y recursos gracias al respaldo de un grupo empresarial líder en el sector inmobiliario.

□ Liderazgo y equipo directivo

Lucas Fox cuenta con un equipo de directivos altamente experimentados, encabezados por **Alexander Vaughan** y **Stijn Teeuwen**, cofundadores de la empresa. Su enfoque en la innovación y el servicio al cliente ha impulsado el crecimiento continuo de la compañía, destacándose como referentes en el mercado de lujo residencial.

□ Sobre el evento

Durante el encuentro, el destacado ponente **Iban Solé**, experto en ventas y transformación comercial con más de 20 años de experiencia, lideró una mesa redonda interactiva. Con un enfoque centrado en la creación de conexiones auténticas con los clientes, Iban compartió estrategias efectivas para maximizar las ventas y conectar con el cliente de manera genuina.

Con una trayectoria de liderazgo en multinacionales y equipos de más de 2,500 personas, su intervención aportó ideas innovadoras y prácticas para los asistentes.

Participó también en el evento Sergi Perez, Victoria Gonzalez y Juan F. García de Lucas Fox España

Ester Roura, representante de **Globalfinanzia**, acudió para

conocer de los expertos su visión sobre la financiación en proyectos inmobiliarios, reforzando así el compromiso de la firma con el desarrollo profesional del sector.

□ **Impacto del evento**

El evento fue una oportunidad única para conocer las mejores prácticas del sector inmobiliario y ampliar la red de contactos. Los asistentes pudieron interactuar con expertos, compartir experiencias y aprender de casos de éxito reales.

□ **¡Un éxito rotundo!**

El encuentro dejó una huella significativa en los participantes, quienes salieron motivados y con nuevas estrategias para potenciar su carrera en Real Estate.

#RealEstateBarcelona #LucasFox #DilsCompany #Globalfinanzia
#VentasInmobiliarias #EventosBarcelona

□ **Qué es el ICF y cómo Globalfinanzia te ayuda a financiarte con sus líneas para startups catalanas**



El **Institut Català de Finances (ICF)** es una entidad pública clave en el ecosistema financiero de **Catalunya**, promoviendo el desarrollo económico a través de líneas de financiación específicas para empresas y emprendedores.

En **Globalfinanzia**, no solo gestionamos estas oportunidades, sino que luchamos activamente para que cada proyecto obtenga el respaldo financiero adecuado. Nuestra experiencia gestionando más de **50 proyectos exitosos** y consiguiendo más de **20 millones de euros** para startups y pymes catalanas nos convierte en el socio ideal para acceder a los recursos del ICF. □

□ ¿Qué es el ICF?

El **ICF** funciona como el banco público de **Catalunya**, ofreciendo financiación accesible y adaptada a los emprendedores. Su misión es facilitar el acceso al crédito mediante préstamos, avales e inversiones de capital riesgo, impulsando sectores estratégicos como tecnología, salud, logística y comercio digital.

□ Cifras destacadas de 2024:

- □ **300 millones de euros** en financiación concedida.
 - □ Más de **500 empresas** apoyadas en su crecimiento.
 - □ Fomento de proyectos innovadores y de alto impacto.
-

□ Líneas de financiación gestionadas por Globalfinanzia

☐ Línea de Financiación	☐ Descripción	☐ Ventajas
☐☐ ICF Avalis	Préstamos avalados para empresas con dificultades para acceder a crédito por falta de garantías propias. El ICF actúa como garante ante las entidades financieras, facilitando el acceso al crédito.	Garantías públicas que cubren hasta el 80% del préstamo. Montos desde 50.000 € hasta 1.000.000 € .
☐ ICF Capital Risc	Inversión directa en el capital de startups innovadoras, fomentando el crecimiento de proyectos de alto potencial. Especialmente dirigido a sectores tecnológicos y escalables.	Participación pública que impulsa la consolidación de empresas. Inversiones desde 100.000 € hasta 2.000.000 € .
☐ ICF Crèdit	Crédito directo para financiar inversiones productivas o necesidades de capital circulante. Adaptado a empresas en fase de expansión o consolidación.	Condiciones favorables con tipos de interés desde el 1,5% TAE . Préstamos desde 25.000 € hasta 2.000.000 € .
☐ ICF Garantía	Garantías financieras para cubrir riesgos asociados a proyectos innovadores, respaldando la viabilidad económica ante incertidumbres de mercado.	Cobertura de riesgos hasta el 70% del proyecto. Fondos destinados a innovación y desarrollo.

❑ ¿Por qué confiar en Globalfinanzia para gestionar tu financiación ICF?

En **Globalfinanzia**, no solo asesoramos, sino que nos involucramos activamente en el proceso completo:

1. ❑ **Evaluación precisa:** Analizamos la situación financiera y estratégica de tu empresa para elegir la mejor línea de financiación.
2. ❑ **Selección adecuada:** Identificamos la línea que maximiza tus posibilidades de éxito, considerando montos, tipos de interés y garantías requeridas.
3. ❑ **Gestión integral:** Elaboramos toda la documentación necesaria, desde el estudio de viabilidad hasta la presentación de la solicitud, asegurando la máxima precisión y claridad.
4. ❑ **Acompañamiento continuo:** Estamos contigo desde el análisis inicial hasta la obtención de los fondos, garantizando el cumplimiento de cada requisito administrativo y financiero.

❑ Nuestro compromiso con el éxito

En **Globalfinanzia**, luchamos activamente por cada proyecto, gestionando cada detalle con precisión y determinación. Gracias a nuestra experiencia y enfoque personalizado, hemos logrado que el **90%** de los proyectos gestionados obtengan la financiación solicitada.

❑ **Más de 20 millones de euros conseguidos** para startups y pymes catalanas en los últimos años.

❑ **Impacto positivo en sectores clave:** tecnología, salud, logística y comercio digital.

▣ Resultados Garantizados

Elegir a **Globalfinanzia** es optar por una gestión profesional, transparente y eficaz. Nos aseguramos de que tu empresa tenga acceso a las mejores oportunidades de financiación pública en **Catalunya**.

▣ ¿Tienes un proyecto innovador?

▣ ¡Contáctanos! Nuestro equipo está listo para ayudarte a conseguir los recursos que necesitas.

#Globalfinanzia #ICF #Financiación #Startups #Catalunya
#Emprendedores #Innovación #CapitalRisc #Avalis #Inversión

▣ Nueva convocatoria ENISA Jóvenes Emprendedores 2025

✖ ¿Tienes una startup joven, con menos de 24 meses, y eres menor de 40 años?

¡La nueva línea **ENISA Jóvenes Emprendedores 2025** es para ti!
Y en **Globalfinanzia** te acompañamos paso a paso en todo el proceso para que presentes tu solicitud con éxito y sin complicaciones. ▣

▣ ¿Qué es ENISA Jóvenes

Emprendedores?

Una línea de financiación pública con préstamos participativos de hasta 75.000 €, sin necesidad de avales ni garantías, pensada para fundadores jóvenes que quieren impulsar sus proyectos innovadores desde las primeras etapas. En 2025, vuelve con condiciones atractivas y más agilidad en las resoluciones.

Requisitos clave

Requisito	Detalle
Edad fundadores	Menores de 40 años
Antigüedad empresa	Menos de 2 años desde constitución
Domicilio fiscal	España
Modelo de negocio	Innovador, escalable y con viabilidad técnica y económica
Recursos propios	Al menos el 50% del préstamo solicitado debe estar ya aportado

Condiciones del préstamo

Concepto	Detalle
Importe financiable	De 25.000 € a 75.000 €
Plazo devolución	Hasta 7 años
Periodo de carencia	Hasta 5 años
Interés	Tramo fijo + tramo variable en función de beneficios

Concepto	Detalle
□□ Garantías	No se requieren avales ni garantías personales

□□ ¿Cómo aplicar a través de Globalfinanzia?

Olvídate de la burocracia. En Globalfinanzia te guiamos en cada paso:

□ 1. Diagnóstico gratuito del proyecto

Evaluamos si cumples requisitos y estimamos el importe óptimo a solicitar.

□ 2. Redacción profesional del plan de negocio

Nuestro equipo especializado redacta tu business plan alineado con los criterios de ENISA.

□ 3. Preparación de documentación técnica y financiera

Incluye proyecciones, estructura societaria, justificación de innovación, etc.

□ 4. Presentación online y acompañamiento completo

Subimos la solicitud al portal de ENISA y respondemos en tu nombre cualquier requerimiento.

□ 5. Seguimiento del expediente

Mantenemos contacto con ENISA y te informamos en cada fase del proceso.

❑ ¿Por qué hacerlo con Globalfinanzia?

- ✓❑ Más de 150 proyectos financiados con ENISA
 - ✓❑ Acompañamiento 100% personalizado
 - ✓❑ Optimización del plan financiero para maximizar las opciones
 - ✓❑ Asesoramiento también para fondos propios y futuras rondas
-

❑ ¿Listo para aplicar?

- ❑ Las solicitudes ya están abiertas. **Cuanto antes presentes, antes obtienes respuesta.**
 - ❑ Escríbenos a info@globalfinanzia.com o agenda una sesión gratuita.
-

- ❑ En Globalfinanzia hacemos que el proceso de ENISA sea claro, ágil y exitoso para ti.
-

❑❑ PERTE de Industrialización de la Vivienda: Una Oportunidad para Empresas del Sector

☐☐ Nuevo PERTE de Industrialización de la Vivienda: Una Oportunidad Clave para Transformar el Sector y Acceder a Financiación Pública

En abril de 2025, el Gobierno de España ha dado un paso estratégico con la aprobación de un nuevo **Proyecto Estratégico para la Recuperación y Transformación Económica (PERTE)** centrado en la **industrialización de la vivienda**. Con una inversión prevista de **1.300 millones de euros en la próxima década**, esta iniciativa busca dinamizar uno de los sectores más relevantes de la economía española: la construcción residencial.

Este PERTE llega en un momento clave, en el que el acceso a vivienda asequible se ha convertido en una prioridad nacional y europea, y en el que la sostenibilidad, la eficiencia y la digitalización son pilares fundamentales para el desarrollo económico.

☐ ¿Qué propone el PERTE de Industrialización de la Vivienda?

El objetivo principal es fomentar la **construcción industrializada de viviendas**, es decir, utilizar procesos de fabricación en cadena en fábricas, con componentes prefabricados, que luego se ensamblan en el emplazamiento final. Este enfoque, ya extendido en países como Alemania o Suecia, permite:

- Reducir hasta un **30% los tiempos de ejecución**.
- Disminuir el impacto medioambiental y los residuos generados.

- Mejorar el aislamiento y eficiencia energética de los inmuebles.
- Generar ahorros de costes a medio plazo.
- Promover la sostenibilidad y la economía circular en el sector.

Este PERTE también contempla la creación de un **gran polo de innovación y formación**: la **Ciudad de la Construcción**, ubicada en Valencia, que actuará como epicentro del cambio tecnológico, educativo y empresarial en torno al sector de la edificación.

□ **¿Qué oportunidades de financiación abre este PERTE para empresas?**

Este nuevo PERTE no solo representa una transformación estructural del modelo de producción de vivienda en España, sino también una **gran oportunidad para acceder a financiación pública y colaboraciones estratégicas**.

Las principales líneas de ayuda contempladas incluyen:

□ **Subvenciones a fondo perdido** para:

- Adquisición de maquinaria industrial y automatización.
- Desarrollo de procesos constructivos innovadores.
- Proyectos de eficiencia energética y sostenibilidad.
- Formación de plantillas en nuevos métodos de construcción.

□ **Líneas de crédito y financiación blanda**, a través de ICO y otras entidades, para inversiones estructurales.

□ **Bonificaciones fiscales** y deducciones en el marco de inversiones verdes e I+D+i.

□ **Alianzas público-privadas**, especialmente para empresas constructoras, ingenierías, fabricantes de materiales, startups del sector PropTech o entidades tecnológicas.

□ **¿A qué tipo de empresas beneficia?**

- **Constructoras** que quieran incorporar procesos industriales.
 - **Empresas de prefabricados, madera técnica, estructuras metálicas** y otros materiales modulares.
 - **Pymes tecnológicas** especializadas en BIM, domótica, eficiencia energética, IA aplicada al diseño y planificación urbana.
 - **Startups y scaleups** del sector PropTech que busquen escalar su modelo de negocio dentro de una estrategia público-privada.
 - **Consultoras y estudios de arquitectura** interesados en colaborar en proyectos de alto impacto social.
-

□ **¿Cómo puede ayudarte GlobalFinanzia?**

En **GlobalFinanzia**, somos especialistas en financiación pública y privada para empresas innovadoras y de alto crecimiento. Este PERTE abre una ventana de oportunidad que puede suponer un punto de inflexión para muchas organizaciones del sector.

Te ayudamos a:

- **Identificar la línea de ayuda más adecuada** para tu proyecto.
 - **Diseñar una propuesta ganadora**, alineada con los objetivos del PERTE y las prioridades de sostenibilidad, impacto económico y empleo.
 - **Gestionar la tramitación y documentación necesaria** para maximizar las posibilidades de éxito.
 - **Justificar correctamente el uso de los fondos**, optimizando el cumplimiento normativo y evitando riesgos legales o administrativos.
-

□ **¿Quieres saber si tu empresa puede acceder a este PERTE?**

Contáctanos hoy mismo y agendamos una sesión de valoración gratuita. Evaluaremos la elegibilidad de tu empresa, te presentaremos las convocatorias disponibles y diseñaremos juntos la mejor estrategia de financiación para que formes parte del futuro de la vivienda en España.

□

Comparativa 2025: ENISA vs Préstamos Bancarios vs Venture Capital

En Globalfinanzia, entendemos que cada etapa de una startup o pyme necesita una estrategia financiera adecuada. Nuestra

misión es guiar a los emprendedores hacia las mejores opciones de financiación disponibles en el mercado. En este artículo, analizamos en profundidad tres alternativas fundamentales para 2025: ENISA, préstamos bancarios tradicionales y venture capital.

1. ENISA (Empresa Nacional de Innovación, S.A.)

 **Qué es:** Financiación pública en forma de préstamos participativos dirigida a pymes y emprendedores. No exige avales ni garantías personales.

Ventajas	Inconvenientes
 No implica dilución accionarial	 Proceso de solicitud burocrático
 Carencia de capital (1-2 años)	 Aportación de fondos propios requerida
 Flexibilidad en la devolución	 No apto para empresas sin facturación inicial
 Mejora la imagen financiera	

Ejemplo: Startup “EcoTech Solutions” consiguió un préstamo ENISA de 100.000€ para expandir su plataforma de energía renovable sin perder ninguna participación societaria.

Perfil ideal: Startups en crecimiento que buscan financiación sin perder el control de la empresa y tienen una estructura financiera básica consolidada.

2. Préstamos Bancarios

 **Qué es:** Financiación tradicional otorgada por bancos, con devolución obligatoria e intereses pactados.

Ventajas	Inconvenientes
----------	----------------

□ Acceso rápido si cumples requisitos	□ Necesidad de garantías y avales
□ Condiciones claras y predecibles	□ Poca flexibilidad en dificultades
□ Relación financiera a largo plazo	□ Aumenta el endeudamiento contable

Ejemplo: La empresa “Gourmet Express” obtuvo un préstamo bancario de 75.000€ para renovar su flota de vehículos, presentando como aval sus activos inmobiliarios.

Perfil ideal: Empresas consolidadas, con flujo de caja previsible y capacidad de ofrecer garantías.

3. Venture Capital □

□ **Qué es:** Inversión privada de fondos o inversores profesionales a cambio de participación accionarial.

Ventajas	Inconvenientes
□ Aporte de capital significativo	□ Dilución accionarial elevada
□ Apoyo estratégico y networking	□ Pérdida parcial de control
□ Validación de la propuesta de negocio	□ Exigencia de alta escalabilidad

Ejemplo: “MedAI Health”, una startup de inteligencia artificial aplicada a diagnóstico médico, cerró una ronda de venture capital de 1M€ cediendo el 20% de su capital para acelerar su crecimiento internacional.

Perfil ideal: Startups disruptivas con alto potencial de crecimiento que buscan escalar rápidamente, dispuestas a compartir el control y beneficiarse de asesoramiento experto.

Conclusión: ¿Cuál elegir en 2025?

La elección correcta depende del momento de la empresa y de su estrategia a medio plazo:

- **ENISA:** Ideal si se busca financiación flexible sin dilución.
- **Banco:** Adecuado para quienes tienen garantías y prefieren endeudarse antes que ceder capital.
- **Venture Capital:** Para proyectos ambiciosos que necesitan escalar rápidamente.

En Globalfinanzia estamos comprometidos en acompañar a los emprendedores en cada paso de su crecimiento. Evaluamos las opciones de financiación, diseñamos estrategias personalizadas y maximizamos las posibilidades de éxito en cada proceso.

¡Contáctanos hoy mismo y lleva tu proyecto al siguiente nivel con Globalfinanzia!