

GLOBAL STARTUP CAPITAL 2024, ayuda directa de hasta 100.000 euros



AYUDA DIRECTA DE HASTA 100.000€

Global Startup Capital es una ayuda directa para **startups tecnológicas** emergentes que necesitan financiación para llevar a cabo las **fases iniciales** del negocio, desarrollar su producto o servicio y validar el modelo de negocio para llegar al mercado.

Si eres una **startup con tecnología propia** y necesitas financiación para crecer, sigue los pasos de las más de 120 empresas emergentes que han recibido la ayuda. Ahora puedes acceder a la **ayuda directa Global Startup Capital**, de hasta **100.000 euros**, o participar en la línea **Global Startup Capital de coinversión**



¿ QUÉ OFRECE ?

Startup Capital es una **ayuda directa de hasta 100.000 euros** para startups tecnológicas de reciente creación.

La ayuda debe destinarse a la financiación de **actuaciones derivadas de la ejecución del plan de empresa**, desde la administración y gestión de las operaciones de la empresa hasta el desarrollo y la comercialización de los productos y servicios.

Son gastos justificables los de personal, las inversiones en materiales y equipamientos, el alquiler de espacios, la elaboración de estrategias de comunicación, entre otros.

La convocatoria de la ayuda Global Startup Capital 2024 abrirá próximamente.



¿ A QUIÉN VA DIRIGIDO ?

Esta ayuda se dirige a startups **que deben estar constituidas** en el momento de la publicación de la convocatoria en el DOGC y no pueden superar los **18 meses de vida** en el momento de realizar la solicitud.

La ayuda Startup Capital va dirigida a startups en fase inicial que necesiten un impulso para realizar actividades de validación de la tecnología y continuar con el proceso de salida al mercado, incluyendo el acceso a otras fuentes de financiación.

KIN, PRODUCTOS DE SALUD BUCODENTAL, casos de éxito.



Laboratorios Kin es una empresa farmacéutica que nació de la visión emprendedora de un grupo de profesionales comprometidos con la salud y el bienestar de las personas. Fundada en el año 1984 en España, la empresa comenzó como un pequeño laboratorio local dedicado a la fabricación y comercialización de productos farmacéuticos y de cuidado personal.



Desde sus inicios, **Laboratorios Kin** se destacó por su enfoque en la investigación y el desarrollo de soluciones innovadoras para diversas necesidades de salud y cuidado personal. Con el tiempo, la empresa se expandió, consolidándose como una marca de referencia en el mercado nacional e internacional.

Globalfinanzia consiguió cerrar para **Laboratorios Kin** un **ICF Inversion** a largo plazo.



Uno de los pilares fundamentales de **Laboratorios Kin** ha sido su compromiso con la calidad y la seguridad de sus productos. Con rigurosos estándares de control de calidad y un equipo de profesionales altamente capacitados, la empresa garantiza la eficacia y la fiabilidad de cada uno de sus productos.

Además, **Laboratorios Kin** ha mantenido un firme compromiso con la responsabilidad social y el cuidado del medio ambiente. Implementando prácticas sostenibles en todas sus operaciones, la empresa busca contribuir al bienestar tanto de las personas como del planeta.



A lo largo de los años, **Laboratorios Kin** ha diversificado su catálogo de productos, ofreciendo una amplia gama de soluciones para el cuidado bucal, la higiene personal, la dermatología y otras áreas de la salud. Su constante búsqueda de la excelencia y la innovación ha permitido a la empresa mantenerse a la vanguardia del sector farmacéutico, ganándose la confianza y el reconocimiento de clientes y profesionales de la salud en todo el mundo.

Hoy en día, **Laboratorios Kin** continúa su compromiso con la salud y el bienestar, impulsado por la pasión por la investigación, la calidad y la innovación, con la visión de

seguir mejorando la calidad de vida de las personas en todo el mundo.

13 Convocatoria Fondo de Emprendedores Fundación Repsol



120.000€ de préstamo convertible

12 meses de aceleración

Pruebas piloto con Repsol

Visibilidad y networking

Convocatoria dirigida a *startups* tecnológicas que posean tecnologías y/o modelos de negocio innovadores con un mínimo producto viable y que estén en fase precomercial o comercial temprana, en las que los fundadores detienen un % mayoritario del capital y lideran las decisiones tanto tecnológicas como

de negocio

Las *startups* deben estar ubicadas en cualquier país del Área Económica Europea.

Se valorarán positivamente startups con mujeres en el equipo fundador y potencial de generar impacto social.

La convocatoria busca tecnologías innovadoras que den solución a los retos de transición energética en las siguientes áreas:

- Combustibles y materiales renovables. Economía circular.
- Eficiencia energética.
- Gestión del agua.
- Soluciones basadas en la naturaleza.
- Energías renovables.
- Movilidad avanzada.
- Capturo y gestión de carbono.

KIVERSAL, LA REVOLUCIÓN EN EL ÁMBITO DE LA AUDIOLOGÍA, casos de éxito.



Kiversal es una empresa española especializada en el diseño y fabricación de dispositivos médicos centrados en el ámbito de la audiolología y la otología. Fundada en 2014 por **José María Plana Eguia** y **Piedad Díez Román**, la empresa se ha destacado por desarrollar soluciones innovadoras para la medición y diagnóstico auditivo.



Globalfinanzia, de la mano de **Ester Roura** diseña su pool bancario y les consigue en 2016 un préstamo participativo de **ENISA**, en 2017 un **NEOTEC** del **CDTI** i un **ICF Emprèn** del **Institut Català de Finances**. Todas estas operaciones se consiguen sin la dilución del capital por parte de los socios que siguen manteniendo el control de la empresa.



Kiversal se ha especializado en la creación de audiometrías automatizadas y soluciones de teleaudiología, utilizando tecnología avanzada para mejorar la accesibilidad y eficiencia en la detección de problemas auditivos. La empresa ha buscado combinar la tecnología con la atención médica para ofrecer soluciones precisas y accesibles.

DELIVEREA, EL GESTOR LOGÍSTICO LÍDER PARA EL E-COMMERCE, caso de éxito.



El software de **Deliverea** asigna el transporte de envíos y devoluciones, hace el seguimiento, informa a los clientes sobre su estado y resuelve incidencias desde un mismo lugar y de forma automatizada. También accede a la analítica de la logística para implementar mejoras. Su algoritmo siempre asignará automáticamente las expediciones al transportista que se adapta más a los intereses del cliente.



Joan Rovira, junto a **Ramón Pujol**, dieron origen a mediados de 2015 a la solución tecnológica que ofrece la integración de múltiples operadores a través de una única plataforma, lo que les permite a las tiendas online ampliar las opciones de envío de forma exponencial, evitando de esta manera tener que integrar uno a uno cada operador con el que trabajan.

Globalfinanzia les tramita financiación pública de **ENISA** y confecciona la gestión de todo el **pool bancario** con **anticipo de facturas** , créditos **ICO** , financiación **ICF sin aval de socios** en todo momento, consiguiendo nuevamente la no dilución en capital.

Breve historia de Deliveria, resumida en varios hitos clave:

□ **Fundación y primeros pasos (2015–2017)**

- **2015:** Deliveria nace en Barcelona por iniciativa de Joan Rovira y Ramón Pujol, tras detectar la necesidad de simplificar la integración con múltiples transportistas desde el sector e-commerce
 - **2017:** Comienzan las primeras implementaciones comerciales después de un periodo de desarrollo del prototipo
-

Crecimiento y consolidación (2018–2020)

- La startup logra posicionarse como la primera plataforma

española que permite enviar paquetes con múltiples operadores desde un único sistema, reduciendo costes hasta un 30 %

- En 2019 levanta una ronda inicial de 200 000 €, con aportaciones de Zone2boost y Ona Capital (con ~30 % del capital)
-

Expansión y resultados financieros (2020–2022)

- **2020:** Reestructura su producto para hacerlo escalable, con una facturación de unos 760 000 €
 - **2021:** La facturación crece a 1,4 M € y gestionan más de 5,2 M de envíos integrando más de 30 transportistas
 - **2022:** Se espera cerrar el año con 2 M € en ingresos, con clientes como Codorníu, PcComponentes o Pikolinos. Ese año también inicia su salto internacional en Portugal y proyecta expandirse a Francia e Italia
-

Estrategia actual y enfoque futuro (2023–2025)

- En 2023–2024 enfocan su estrategia en empresas con al menos 5 000 pedidos mensuales, dirigidos a grandes e-commerce y retail
- Apuntan a una nueva ronda de 2 M € para reforzar su presencia en Francia e Italia
- En 2025, Deliverera expande su oferta incorporando herramientas de sostenibilidad como calculadoras de CO₂ y alianzas con entidades relevantes (por ejemplo, UNO Logística)
- Recientemente, fortalece la estrategia corporativa y

visibilidad participando activamente en foros logísticos (e.g. SIL Barcelona), estrategia reforzada con un nuevo rebranding y refuerzo de marca .

En resumen

Deliveria ha evolucionado desde una iniciativa de integración multicarrier en 2015 hasta convertirse en una plataforma tecnológica referente en logística de última milla en el sur de Europa. Con un crecimiento sostenido en facturación y alcance internacional, fortalece su propuesta con innovación (sostenibilidad, trazabilidad, optimización) y alianzas sectoriales, mientras prepara una nueva ronda de inversión para consolidarse en Europa.

¿Te gustaría que profundizara en algún aspecto concreto (productos, clientes, financiación, expansión geográfica)?

Manifiesto Globalfinanzia 8 de Marzo 2024, día de la mujer



En este 8 de marzo, Día Internacional de la Mujer, nos reunimos como mujeres emprendedoras en el vasto horizonte de

los negocios para celebrar nuestros logros, reconocer nuestros desafíos y proclamar nuestro compromiso con la igualdad de oportunidades. Nosotras, las mujeres emprendedoras, estamos impulsadas por la convicción de que nuestro talento, ingenio y determinación son fundamentales para construir un mundo empresarial más diverso, inclusivo y próspero. Este manifiesto es un llamado a la acción, un recordatorio de nuestras fortalezas y un compromiso con el cambio.

1. Empoderamiento y Solidaridad: Nos comprometemos a empoderarnos mutuamente, a construir redes sólidas de apoyo y a celebrar los éxitos de nuestras compañeras. Reconocemos que el éxito de una mujer emprendedora es un triunfo para todas, y juntas derribaremos las barreras que limitan nuestras aspiraciones.

2. Romper el Techo de Cristal: Nos negamos a aceptar limitaciones basadas en el género. Lucharemos contra el techo de cristal que impide nuestro ascenso y trabajaremos incansablemente para crear entornos donde la meritocracia y la igualdad de oportunidades prevalezcan.

3. Fomentar la Diversidad: Reconocemos que la diversidad es un activo fundamental para la innovación y el éxito empresarial. Nos comprometemos a promover activamente la diversidad en todos los niveles de nuestras empresas, desde la contratación hasta la toma de decisiones estratégicas.

4. Igualdad de Salarios y Reconocimiento: Exigimos la igualdad de salarios y el reconocimiento justo por nuestro trabajo. No aceptaremos ser subestimadas ni infravaloradas. Defenderemos con firmeza nuestros logros y contribuciones, exigiendo la recompensa y el respeto que merecemos.

5. Fomentar el Emprendimiento Femenino: Nos comprometemos a ser mentoras y modelos a seguir para las generaciones futuras de mujeres emprendedoras. Abriremos puertas y allanaremos el camino para que otras mujeres sigan nuestros pasos y superen

cualquier barrera que se interponga en su camino.

6. Conciliación Laboral y Personal: Abogamos por la creación de entornos laborales que permitan la conciliación entre la vida laboral y personal. Reconocemos la importancia de equilibrar el crecimiento profesional con la calidad de vida y nos esforzaremos por crear entornos que fomenten esa armonía.

7. Resiliencia y Determinación: Prometemos abrazar la resiliencia en la adversidad y mantener una determinación inquebrantable frente a los desafíos. Superaremos los obstáculos con valentía, recordando siempre que nuestras fortalezas son más grandes que cualquier desafío.

8. Colaboración para el Cambio: Nos comprometemos a colaborar con otras mujeres emprendedoras, empresas y organizaciones para impulsar un cambio significativo en el panorama empresarial. Juntas, construiremos un mundo donde las mujeres emprendedoras sean reconocidas, respetadas y tengan igualdad de oportunidades.

En este Día Internacional de la Mujer, nos unimos con una voz fuerte y clara, proclamando nuestro compromiso con la igualdad y la prosperidad para todas las mujeres emprendedoras. Juntas, forjaremos un futuro donde nuestras contribuciones sean valoradas, nuestro talento sea reconocido y nuestro impacto sea imparable. ¡Hacia adelante, con determinación y unidad!.

Ester Roura

CEO y Fundadora de Globalfinanzia



NEOTEC 2024

<http://financiacion.globalfinanzia.es/wp-content/uploads/2024/03/Neotec-bueno-2024.mp4>

Asistimos al MWC/4YFN Nuclio Afterwork Party



Dado que los actores más importantes del sistema empresarial de Barcelona asisten al **4YFN**, **Nuclio** quiso aprovechar la oportunidad para reunirlos a todos en una velada de diversión. **Globalfinanzia**, de la mano de **Ester Roura**, acudió al evento ayer, martes 27 de febrero en la **antigua fábrica de Estrella Damm**



<http://financiacion.globalfinanzia.es/wp-content/uploads/2024/02/2.mp4>

Santander apuesta por las

startups en España con un fondo de 100 millones y una oferta completa de soluciones para impulsar su desarrollo



- El banco aporta 67 millones a una estructura de 100 millones, que creará en alianza con Inveready Asset Management, configurándose como el mayor fondo de *Venture Debt* de España para proyectos
- La entidad firmará acuerdos de colaboración con los principales agentes, asociaciones, centros de innovación, incubadoras e inversores, con acceso a 000 *startups*.
- Contará con equipos de gestores especializados en todos los Work Café del banco y figuras responsables en los principales *hubs* de emprendimiento (Madrid, Barcelona, Málaga, Valencia y Bilbao).

Banco Santander lanza una oferta completa de servicios y productos dirigida a las *startups* y empresas innovadoras con potencial de escalabilidad y crecimiento. Además de soluciones financieras específicas y adaptadas a cada etapa en el ciclo de crecimiento de estas empresas, el banco pone a su disposición toda una batería de medidas para acompañarlas y

facilitarles el camino en su desarrollo, lo que contribuirá a impulsar el ecosistema de innovación y emprendimiento en España.

Entre las iniciativas más relevantes se incluye la constitución de un fondo de 100 millones, en alianza con Inveready, una de las mayores gestoras independientes especializadas en activos alternativos y líder en *venture debt* en España, una modalidad que permite financiar a las *startups* en etapas tempranas a cambio de una participación mínima en la empresa. El fondo contará con una aportación inicial por parte de Santander de 67 millones de euros. Los 33 millones restantes serán aportados por otros inversores, así como la propia gestora, lo que lo convertirá en el fondo de *venture debt* más grande de España.

El nuevo fondo está diseñado para empresas de base tecnológica y de alto crecimiento, con un uso eficiente del capital, que han levantado al menos una ronda de capital y que puedan alcanzar el umbral de rentabilidad en el medio plazo. Las operaciones van aproximadamente desde los 500.000 euros a los 5 millones, lo que permite financiar el crecimiento de una manera flexible, minimizando la dilución de los accionistas.

Inveready, fundada en 2008, es una de las gestoras de capital riesgo líderes en España. Con sede en San Sebastián y oficinas en Madrid y Barcelona, tiene más de 1.000 millones de euros bajo gestión a través de distintas estrategias. Entre ellas, el *venture debt*, donde cuenta con más de 12 años de experiencia, tres fondos desarrollados con éxito y un porfolio de más de 100 compañías.

Para empresas en fases más avanzadas (importes de financiación a partir de 5Mn€) y que buscan escalar su negocio y /o expandirse a otras geografías, el banco pone a su disposición todas sus capacidades globales, a través de Santander Corporate & Investment Banking (Santander CIB), como productos de deuda adaptados a

las necesidades de cada una de las *startup/ scaleups* a lo largo de las distintas fases de madurez y la posibilidad de servicios de asesoramiento especializado como M&A, salidas a bolsa, estructuración de deuda o búsqueda de inversores estratégicos internacionales. A través de Santander Growth, el banco ya viene reforzando los servicios de banca corporativa que ofrece a las pymes, poniendo a su alcance las capacidades globales y ofreciéndoles asesoramiento de banqueros de inversión al nivel que ya reciben las grandes compañías, con equipos de especialistas a nivel nacional y en las distintas territoriales y herramientas de inteligencia artificial que les permite tomar decisiones clave para su desarrollo.

Y para las *startups* en fases más iniciales (*seed & early*), que mayoritariamente no han alcanzado ebitda positivo, cuentan con pocas garantías -pero sí con capital- y necesitan apoyo financiero, la entidad ofrece líneas de financiación específicas para facilitar su despegue, con un circuito y un canal diferenciado de riesgos más adaptado a las particularidades de este tipo de empresas. Dentro de la oferta diseñada, está incluida también la apertura de una cuenta, con acceso online a través de la banca online y la app de empresas; y los cobros y pagos: adeudos, remesas y transferencias.

Ángel Rivera, CEO de Santander España, subraya: “*Estamos muy*

contentos con el lanzamiento de esta oferta para las startups. Los emprendedores van a poder acceder a toda una oferta específica, no sólo para facilitar el despegue de las empresas que nacen, sino para que puedan consolidar su crecimiento, lo que sin duda va a tener un impacto muy positivo en el ecosistema de innovación y de emprendimiento en España. Con esta iniciativa, que se suma a otras recientes, como Santander Growth, reafirmamos nuestro liderazgo como banco de referencia para acompañar y ayudar a las empresas, independientemente de su tamaño, en todas y cada una de las etapas de su ciclo de vida, y con la oferta financiera y no financiera más completa del mercado.”

Oferta no financiera

La oferta de Santander para *startups* se completa con la parte no financiera, como la posibilidad de disponer de los 26 Work Café urbanos que tiene el banco en todo el país, espacios colaborativos y abiertos para clientes y no clientes, en los que trabajar, celebrar reuniones y asistir a eventos y donde habrá gestores especialistas en *startups*. La entidad contará también con figuras responsables en los servicios centrales, en las 152 oficinas de empresas y en los principales *hubs* de emprendimiento (Madrid, Barcelona, Málaga, Valencia y Bilbao) para coordinar a los equipos dedicados a este segmento.

Las *startups* pueden pasar a formar parte de [Santander X](#), la iniciativa global de impacto social de Banco Santander de apoyo al emprendimiento. Santander X ayuda a proyectos emprendedores, *startups*, *scaleups* y pymes a crear oportunidades, consolidarse y crecer. Ofrece a los emprendedores formación, asesoramiento y recursos de alta calidad, reconocimiento a los emprendimientos más destacados con premios económicos y retos globales, y conexión con una

comunidad global de mentores, inversores, emprendedores y expertos.

Santander X apoya el emprendimiento desde sus etapas iniciales de formación de la idea y lanzamiento al mercado hasta la consolidación y expansión internacional, de forma gratuita y sin necesidad de que sean clientes del banco. Anualmente se ayuda a más de 1.000 proyectos emprendedores y startups españolas a través de Santander X.

Igualmente, tienen a su disposición la plataforma online *Microsoft for Startups Founders Hub*, diseñada para dar soporte a emprendedores y *startups* en todas las etapas de su desarrollo, con acceso gratuito a recursos tecnológicos, y ayuda de expertos técnicos y de negocio para lanzar el producto y acelerar la salida al mercado.

Banco Santander también apoyará a las *startups* con otras herramientas ya disponibles para otro tipo de empresas clientes de la entidad, como es el caso de un servicio de búsqueda, tramitación y gestión de ayudas públicas y fondos europeos NextGenEU, a través de la plataforma *santander.tufinanziacion.com*; o la plataforma *Santander Trade*, para ayudar a la expansión e implantación fuera de España.

Con el fin de poder presentar su apuesta por este sector, el banco tiene previsto firmar acuerdos de colaboración con los principales agentes, asociaciones, centros de innovación, incubadoras y *venture builders*, con acceso a 7.000 startups.

Otras alternativas de financiación para el crecimiento

Banco Santander lleva años reforzando su compromiso con el crecimiento de las empresas en distintas fases de su ciclo de vida. Para compañías en una fase más consolidada que las *startups*, creó en 2014 el Fondo Smart, que ofrece financiación a largo plazo y acompañamiento para acometer proyectos estratégicos de crecimiento, sostenibilidad, innovación, digitalización y generación de empleo. Tras casi una década de funcionamiento, más de 200 empresas han crecido gracias al Fondo Smart, que ha invertido más de 800MM€. De hecho, algunas de estas compañías han logrado escalar con fuerza, como son los casos de Innovamat (enseñanza innovadora de matemáticas), o incluso llegar a cotizar, como Wallbox (fabricante y distribuidor de cargadores para coches eléctricos).

En la misma línea cuenta con Tresmares, una plataforma de financiación impulsada por el banco en 2020, que también tiene como objetivo acompañar el desarrollo de las pymes de elevado crecimiento, tanto desde el capital como con financiación a medida, especialmente a través de *direct lending*. Tresmares está presente ya en España , en Reino Unido y en Portugal.

WILD BALANCE, COMIDA NATURAL PARA PERROS Y GATOS, casos de éxito



En Wild Balance elaboran con mucho amor menús completos BARF

tritурados para perros y gatos. Es una alimentación 100% natural basada en ingredientes crudos y frescos, en las proporciones adecuadas para los carnívoros domésticos. Sin aditivos ni cosas raras. No es un modelo de suscripción. Puedes comprar lo que quieras, cuando tú quieras.



Wild Balance nace en 2019 de la mano de **Guillem, Carlos y Kike**, tres amigos que se juntaron para mejorar la salud de los perros y gatos, rompiendo con la oscuridad que hay detrás de la alimentación para mascotas.

Con la ayuda de **Globalfinanzia** obtienen un préstamo **ENISA** de más de 300.000€. **Globalfinanzia** planifica también todo su **Pool Bancario** para la optimización de sus recursos económicos consiguiendo una sustancial mejora en sus condiciones lo que les permite financiarse sin perder el poder accionarial de su empresa.

En enero de 2020 abren su primera tienda-obraдор con un cristal en la cocina para que todo el mundo pueda ver cómo preparan los menús y cómo elaboran sus hamburguesas. ¡Fue todo un éxito!



En marzo de 2021 aumentan la plantilla teniendo actualmente a más de 10 personas. Recientemente también ampliado su cocina ya que la inicial se les había quedado pequeña.



Con Wild Balance se mejora notablemente la salud de las mascotas con una alimentación basada en productos frescos, naturales y de temporada, exactamente en las proporciones dictadas por la naturaleza y que se conoce como dieta BARF.