

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 financiable.”

□ **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.
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.
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.
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.

Método	Descripción	Idóneo para...
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.

Método	Valor estimado (€)	Comentario
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.**

Nuevo servicio de valoración, compra y venta de empresas



Valoración de Empresas y Negocios

Te ayudamos a conocer el valor real de tu empresa.

Realizamos valoraciones financieras rigurosas y adaptadas a cada situación, ya sea para vender tu empresa, incorporar un socio, reorganizar el grupo o tomar decisiones estratégicas.

Contamos con amplia experiencia en múltiples sectores y utilizamos metodologías reconocidas internacionalmente (DCF, múltiplos, valor patrimonial, entre otras), siempre con independencia, objetividad y confidencialidad.

¿Cuándo necesitas una valoración?

- Compra o venta de empresas
- Entrada o salida de socios
- Fusiones, escisiones o reestructuraciones
- Planificación fiscal o patrimonial
- Conflictos entre socios o procesos legales

¿Tienes dudas sobre el valor de tu empresa?

Te ayudamos a obtener una visión clara y fundamentada, útil para negociar con seguridad.

Compra y Venta de Empresas (M&A)

Asesoramos a empresarios, inversores y directivos en operaciones corporativas clave.

Acompañamos a nuestros clientes en procesos de compraventa de empresas, fusiones, adquisiciones, salidas de socios y relevo generacional, tanto en España como a nivel internacional.

Ofrecemos un enfoque estratégico, financiero y operativo, con total independencia y confidencialidad.

¿Qué hacemos?

- Asesoramiento en procesos de venta y adquisición
- Valoración de empresas y fairness opinions
- Estructuración financiera y negociación
- Acceso a inversores (private equity, family offices, industriales)
- Apoyo en fusiones, escisiones y joint ventures

¿Quieres vender tu empresa, buscar un socio o adquirir un competidor?

Te ayudamos a enfocar la operación y maximizar el valor.

☐ Tu Crecimiento No Se Toma Vacaciones: Aprovecha el Verano para Financiar tu Empresa ☀☐

☒ En Globalfinanzia creemos que **el verano no es tiempo muerto**. Al contrario: es una ventana estratégica para organizar tu empresa, optimizar recursos y **asegurar la financiación** que te permitirá empezar septiembre con ventaja.

Aunque muchos negocios bajan el ritmo, las administraciones y entidades financieras siguen en movimiento. Y las empresas que **planifican bien en verano** suelen ser las que logran más rápido sus objetivos de crecimiento.

□ ¿Por qué aprovechar el verano para trabajar la financiación?

Motivo	Oportunidad
Menos carga operativa	Con menos urgencias del día a día, puedes dedicar tiempo a revisar tus números y diseñar tu estrategia financiera.
Acceso anticipado a líneas públicas	Muchas líneas públicas cierran convocatorias en otoño. Prepararse ahora te permite presentar proyectos bien elaborados.
Ofertas estivales	Varias entidades bancarias lanzan condiciones especiales en verano para captar empresas.
Mejores plazos de análisis	Los departamentos de riesgo suelen trabajar con más calma, lo que facilita negociaciones y análisis más personalizados.

□ Qué Debes Revisar Este Verano

Desde Globalfinanzia te proponemos estos **focos clave** para tus semanas estivales:

□ 1. Revisa tus necesidades de financiación

Análisis	Pregunta clave
Tesorería	¿Tienes liquidez suficiente hasta final de año?
Inversiones	¿Vas a comprar maquinaria, tecnología o ampliar instalaciones?
Crecimiento	¿Estás pensando en abrir mercados o contratar más equipo?

Análisis	Pregunta clave
Endeudamiento actual	¿Tienes margen para asumir nuevos préstamos o quieres refinanciar?

□ 2. Prepara solicitudes para líneas públicas

Líneas como ENISA, CDTI o ICF se **concentran en resolver expedientes** en el último cuatrimestre. Llegar con todo bien preparado marca la diferencia.

Línea Pública	Importe Financiero	Tipología
ENISA Jóvenes Emprendedores	Hasta 75.000 €	Préstamo participativo
ENISA Crecimiento	Hasta 1.500.000 €	Préstamo participativo
CDTI PID	Desde 175.000 €	Proyectos de I+D
ICF Préstecs	Desde 50.000 €	Inversión y circulante

Tip Globalfinanzia: Muchos fondos Next Generation vinculados a sostenibilidad e innovación siguen abiertos, pero exigen documentos y justificaciones muy detallados. ¡No esperes a septiembre!

□ 3. Combina distintas vías de financiación

En Globalfinanzia diseñamos estructuras mixtas que integran fondos públicos, financiación bancaria y alternativas privadas:

Producto	¿Para qué sirve?	Ventaja principal
Préstamo bancario	Inversión o circulante	Coste más bajo si hay garantías
ENISA	Crecimiento sin garantías	No diluye participación
Factoring	Liquidez inmediata	Transforma ventas a crédito en liquidez
Venture Debt	Financiar startups sin diluir capital	Útil para empresas con alto crecimiento
Líneas ICF	Proyectos de inversión	Intereses competitivos en Cataluña

▣ Resultados de Globalfinanzia (Enero-Junio 2025)

Indicador	Resultado
Operaciones gestionadas	+75 expedientes
Importe tramitado	+10M €
% de éxito en aprobaciones	+90 %
Reducción media de coste financiero	Entre 15 % y 25 %

▣ Casos de Éxito Recientes

▣ Startup Industrial (Catalunya):

→ Combinamos ENISA Crecimiento + ICF Inversión + factoring → **1,2 M€** para ampliar fábrica, coste financiero un 22% inferior al previsto.

▣ Empresa tecnológica (Madrid):

→ CDTI PID + Préstamo bancario → **750.000 €** para nuevo software IA, con tipos de interés preferentes.

□ **Empresa retail (Valencia):**

→ Factoring sin recurso → **300.000 €** para liberar liquidez y preparar campaña Black Friday.

□ **En Verano, Estamos Contigo**

En Globalfinanzia **no cerramos por vacaciones**. Nuestro equipo sigue disponible para ayudarte a diseñar la **estrategia financiera perfecta para tu empresa**.

El momento de empezar a preparar tu financiación es ahora. Así, en septiembre, estarás listo para ejecutar tu siguiente gran paso con seguridad y músculo financiero.

□ **¿Hablamos? Escribenos y cuéntanos tu proyecto.**

#Globalfinanzia #FinanciacionEmpresarial #ENISA2025 #CDTI #ICF
#Innovacion #Negocios #FinanciacionAlternativa #Empresas
#SummerBusiness

☀ **Mejora tu liquidez con el Factoring de GLOBALFINANZIA para un verano tranquilo** ☀

❌ ¿Tu empresa tiene facturas pendientes de cobro y necesitas **liquidez inmediata** para afrontar pagos, nóminas o simplemente respirar este verano? □□

En **GLOBALFINANZIA** te ayudamos a transformar tus **facturas pendientes en dinero contante y sonante** en cuestión de días,

gracias a nuestro **servicio de Factoring Sin Recurso**.

❑ ¿Qué es el Factoring Sin Recurso?

Es una solución financiera que te permite:

- ❑ Cobrar de forma anticipada tus facturas pendientes de clientes solventes
- ❑ Eliminar el riesgo de impago (¡nosotros asumimos ese riesgo!)
- ❑ Mejorar tu **circulante** y tu **balance financiero**
- ❑ Delegar la gestión de cobros y olvidarte del estrés ☞☞

Y lo mejor de todo:

- ❑ **Sin necesidad de avales personales ni garantías hipotecarias**
-

❑ ¿A quién va dirigido?

A **pymes y autónomos** que venden a empresas (B2B) y que emiten facturas con vencimientos a 30, 60 o 90 días.

Desde **proveedores industriales** hasta **empresas tecnológicas, logísticas, alimentarias, o de servicios**.

❑ Ventajas del Factoring GLOBALFINANZIA

Ventaja	¿Qué significa para ti?
❑ Liquidez inmediata	Conviertes facturas en dinero hoy
❑ Sin recurso	No asumes el riesgo de impago
❑ Rápida tramitación	Estudio en 48h y respuesta clara

Ventaja	¿Qué significa para ti?
☐ Sin garantías	Solo se analiza la calidad de tus clientes
☐ Compatible con otras ayudas	ENISA, ICF, ICO... ¡lo gestionamos!

☐ Ejemplo real:

Una pyme de servicios profesionales con 120.000 € en facturas pendientes a 90 días obtuvo 105.000 € en solo 72 horas gracias a nuestro factoring, pudiendo pagar nóminas, proveedores y disfrutar del verano sin sobresaltos ☐☐☐

☐ ¿Por qué GLOBALFINANZIA?

- ☐ +10 años asesorando empresas en financiación no bancaria
 - ☐ Éxito en +85% de operaciones presentadas
 - ☐ Sabemos cómo hablar con los fondos, y sabemos lo que buscan
 - ☐ **Nos encargamos de todo. Tú solo cobra.**
-

☐ Este verano, no esperes a cobrar. ¡Anticípate con GLOBALFINANZIA!

- ☐ Escríbenos y te damos una respuesta en 48 horas.
- ☐ info@globalfinanzia.es
- ☐ También en WhatsApp o por mensaje directo.

□ **ENISA + ICF: Cómo combinar ambas líneas para potenciar tu financiación empresarial**

✖ □ **Una fórmula estratégica para crecer con inteligencia financiera (y sin diluirte)**

En el complejo universo de la financiación empresarial, **las oportunidades existen, pero solo se convierten en éxito si sabes cómo aprovecharlas**. En **Globalfinanzia**, somos especialistas en identificar, estructurar y ejecutar **estrategias mixtas de financiación pública y privada**.

Una de las combinaciones más eficaces –y al mismo tiempo más desconocidas– es la unión entre dos herramientas poderosas:

- **ENISA** (préstamos participativos del Gobierno de España)
- **ICF** (Institut Català de Finances, dependiente de la Generalitat de Catalunya)

Cuando se articulan de forma inteligente, estas líneas permiten a las empresas financiar importes superiores a los 250.000 €, en condiciones muy favorables y sin tener que ceder capital.

□ **¿Por qué combinarlas?**

Porque permiten **apalancar el crecimiento** de tu empresa sin

perder el control del proyecto, **evitando inversores prematuros** o endeudamiento bancario restrictivo. Pero no basta con solicitarlas:

- ❑ **Saber cómo, cuándo y en qué orden pedir las marca la diferencia.**

❑ Comparativa técnica: ENISA vs ICF

❑ Característica	❑ ENISA	❑❑ ICF Autónomos y Pymes
Tipo de financiación	Préstamo participativo	Préstamo ordinario (subvencionado)
Importe	25.000 € – 1.500.000 €	15.000 € – 250.000 €
Duración	Hasta 9 años	Hasta 10 años
Carencia	Hasta 7 años	Hasta 2 años
Interés	Variable, según rentabilidad	Fijo: desde 2,25% (bonificable)
Exige avales o garantías	❑ No	❑ Sí (personales o reales)
Finalidad	Crecimiento, innovación, internacionalización	Inversión, circulante, digitalización
Compatible con otras líneas	❑ Total	❑ Total

❑ **Complementarias por naturaleza:** una potencia tu balance sin garantías (ENISA), la otra te aporta liquidez estructurada a bajo coste (ICF).

📌 Ejemplo práctico con Globalfinanzia

Cliente real (anónimo) | Startup eHealth con base en Terrassa

Situación: Ronda puente antes de levantar capital privado

Objetivo: Financiar crecimiento comercial y contratación de talento

Estrategia propuesta por Globalfinanzia:

Fuente	Importe	Plazo	Carencia	Tipo interés	Garantías
ENISA	200.000 €	7 años	3 años	0%-7% variable	📌 Ninguna
ICF Pymes	100.000 €	8 años	2 años	2,25% bonificable	📌 Aval parcial

📌 **Resultado:**

- ✓📌 300.000 € sin dilución
 - ✓📌 Flujo de caja protegido hasta el tercer año
 - ✓📌 Coste financiero medio ponderado: **≈ 3,6% anual**
 - ✓📌 Gestión 100% a cargo de Globalfinanzia, con asesoramiento legal, económico y técnico
-

📌📌 Tips de Globalfinanzia para estructurar correctamente

En Globalfinanzia **no improvisamos**. A lo largo de los años, hemos aprendido qué detalles marcan la diferencia:

📌 1. Diagnóstico inicial profundo

📌 Antes de mover una ficha, analizamos tu situación financiera, tus planes de negocio y el calendario más conveniente. Cada euro debe entrar en el momento justo.

☐ 2. Memoria y narrativa coherente

☐ La narrativa es clave: hay que adaptar la propuesta a lo que busca cada organismo sin perder coherencia general. Nosotros redactamos, tú te enfocas en tu empresa.

☐ 3. Orden estratégico

☐ Recomendamos tramitar **ENISA primero**, ya que su aprobación es una **credencial poderosa** para luego obtener ICF. Lo sabemos porque **lo hemos hecho con éxito muchas veces**.

☐ 4. Gestión de garantías

☐ En ICF, si no tienes garantías reales suficientes, estructuramos soluciones con **avaladores externos**, **reestructuración de socios** o **cofinanciación con SGRs**.

☐ 5. Acompañamiento integral

☐ Desde la **preparación del dossier hasta la firma del préstamo**, lo gestionamos todo. Más del **90% de nuestras solicitudes combinadas** en 2023 y 2024 han sido **aprobadas con éxito**.

☐ Casos ideales para aplicar esta combinación

Escenario empresarial	¿Es recomendable ENISA + ICF?	Beneficio clave
Startup post-MVP que aún no monetiza	☐ Sí	Apalancamiento sin inversores externos

Escenario empresarial	¿Es recomendable ENISA + ICF?	Beneficio clave
Scale-up en ronda puente	☐ Sí	Financiación entre dos rondas de capital
Pyme industrial que abre nueva unidad	☐ Sí	ICF para maquinaria, ENISA para estrategia
Empresa con plan internacional a 24 meses	☐ Sí	ENISA como palanca internacional
Emprendedor/a con perfil senior y plan sólido	☐ Sí	Mejor aceptación en ambas líneas

☐ ¿Por qué confiar en Globalfinanzia?

Porque no solo gestionamos líneas de financiación:

- ☐ **Diseñamos estructuras personalizadas** según tu modelo de negocio.
- ☐ **Hablamos el lenguaje de los analistas de ENISA e ICF**, conocemos sus criterios y cómo optimizar cada solicitud.
- ☐ En 2024, el **92% de nuestras operaciones ENISA + ICF fueron aprobadas**.
- ☐ Y lo mejor: tú no pierdes tiempo en papeleo ni en llamadas. **Nos ocupamos de todo.**

☐ ¿Y si no cumples los requisitos

de ICF?

Si no tienes sede en Catalunya o tu empresa no encaja con los criterios del ICF, en Globalfinanzia te ayudamos a diseñar **estructuras alternativas**, como:

- ENISA + ICO + Aval SGR
- ENISA + fondos de impacto o CDTI
- ENISA + financiación bancaria negociada
- ENISA + factoring para liberación de caja

□ **Soluciones siempre hay. Lo importante es saber construirlas.**

□ **En resumen:**

- Combinación ENISA + ICF = más capital, menor coste, sin dilución
 - Globalfinanzia se encarga de todo: estrategia, tramitación, documentos y acompañamiento
 - Aprobaciones rápidas, efectivas y alineadas con tus objetivos
-

□ **¿Quieres hacer una simulación gratuita de tu caso?**

Escríbenos. En **una sola llamada** podremos explicarte qué estrategia es la más adecuada y cómo podemos ayudarte a conseguirla.

□ ¿Tienes sede en Catalunya? Entonces estás a un paso de una de las mejores combinaciones financieras disponibles hoy.

#ENISA2025 #ICF2025 #GlobalfinanziaExpertos
#FinanciaciónSinDilución #FinanciacionEmpresarial
#FinanciacionCatalunya #ApoyoStartups #FinanciacionHibrida
#PlanFinanciero #ExitoEmpresarial #NoEquityNeeded
#EscaladoEmpresarial #SolucionesGlobalfinanzia

□ FINANCIARSE ANTES DE NECESITARLO

□ La estrategia que diferencia a las empresas que sobreviven... de las que lideran

“¿Buscas financiación? Entonces ya vas tarde.

Si tienes tiempo, tienes poder. Si llegas tarde, solo te queda aceptar lo que haya.”

– Globalfinanzia, 2025

□ 1. FINANCIARSE NO ES UNA ACCIÓN, ES UNA DECISIÓN ESTRATÉGICA

En Globalfinanzia lo vemos cada día:

- Empresas que han sido innovadoras, rentables y con crecimiento sostenido... pero que se bloquean por no haber anticipado su estrategia financiera.
- Proyectos brillantes que llegan tarde a convocatorias.
- CEOs que llaman cuando los bancos ya han dicho que no.

¿La causa común? No haber pensado en la financiación como parte central del negocio.

¿La solución? Hacerlo con tiempo. Y con expertos.

□ 2. ¿CUÁNDO EMPIEZA UNA ESTRATEGIA FINANCIERA EFICAZ?

Cuando aún no hay prisa.

Cuando puedes elegir.

Cuando puedes negociar.

Cuando puedes preparar los números.

Cuando puedes alinear financiación con tus objetivos.

En Globalfinanzia trabajamos con una regla clara:

El momento ideal para diseñar tu estrategia de financiación es entre 3 y 6 meses antes de necesitarla.

□ 3. BENEFICIOS CLAVE DE

ANTICIPARTE

Ventaja	Resultado
☐ Tiempo para organizar la documentación	Expedientes bien presentados y con mayor tasa de aprobación
☐ Mejora del perfil financiero	Imagen sólida frente a financiadores públicos y privados
☐ Más líneas abiertas al mismo tiempo	Posibilidad de combinar ENISA + CDTI + ICF + leasing + Aquisgrán
☐ Capacidad para negociar condiciones	Menores tipos de interés, plazos flexibles, sin garantías personales
☐ Posición de fuerza	No necesitas aceptar la primera oferta disponible

☐ *En definitiva: mejor financiación, con menor estrés y mayor control.*

☐ 4. LO QUE ESTAMOS VIENDO EN 2025

- ☐ Convocatorias públicas cada vez más competitivas.
- ☐ Endurecimiento de criterios de riesgo en banca tradicional.
- ☐ Aceleración en la digitalización de procesos... pero con criterios más técnicos.
- ☐ Fondos Next Generation agotándose progresivamente.
- ☐ El mercado penaliza la improvisación.

☐ *El empresario que improvisa hoy, se está autoexcluyendo mañana.*

□ 5. EL MÉTODO GLOBALFINANZIA

Trabajar con Globalfinanzia significa acceder a un método estructurado:

□ Diagnóstico inicial

Análisis de situación, plan de inversión, hitos y liquidez proyectada.

□ Mapa de oportunidades

Identificación de las líneas óptimas según tipología de empresa:

- □ I+D: CDTI, Neotec, PERTE
- □ Startups: ENISA, inversores, venture debt
- □□ Infraestructura: leasing, ICF, Avalis, Aquisgrán
- □ Internacionalización: COFIDES, FIEM, ICEX
- □ Consolidación y circulante: ICO, ICF Pymes, líneas bancarias

□ Calendario estratégico

Fechas clave para presentar, reunir documentación, preparar justificaciones.

□ Ejecución y tramitación

Gestión integral del expediente. Defensa técnica. Relación con organismos.

□ Seguimiento y optimización

Ajustes, reformulaciones, nueva ronda si hay cambios.

❑ 6. CASOS REALES (con datos)

Caso 1. Empresa tecnológica B2B (Valencia)

Solicitó financiación para su ronda de crecimiento. Se preparó un combo:

- ❑ ENISA Crecimiento: 200.000 €
- ❑ ICF-Avalis: 300.000 €
- ❑ Aportación privada complementaria: 150.000 €
- ✓❑ Condiciones inmejorables.
- ✓❑ 0% capital diluido.
- ✓❑ Sin garantías personales.
- ✓❑ Aprobado en 42 días.

Caso 2. Pyme industrial (Catalunya)

Quería ampliar instalaciones y renovar maquinaria. Globalfinanzia diseñó:

- ❑ Leasing industrial: 450.000 €
- ❑ Subvención local: 20% sobre el proyecto
- ❑ CDTI Línea directa innovación: 130.000 €
- ✓❑ Reducción del coste financiero total en un 37%
- ✓❑ Todo presentado con 4 meses de antelación

❑ 7. LO QUE DICEN NUESTROS CLIENTES

“Antes pensábamos en financiación cuando la cuenta se quedaba en rojo. Ahora, con Globalfinanzia, lo planificamos junto con el plan estratégico.”

– CEO sector salud

“Presentamos a tiempo gracias a vuestro seguimiento y conseguimos la ayuda que nos permitió digitalizar toda la

empresa.”

– Directora financiera, empresa retail

□ 8. ¿CUÁL ES TU SIGUIENTE PASO?

No esperes a quedarte sin liquidez.

No delegues tu estrategia financiera en la suerte.

Empieza hoy a diseñar tu mapa financiero con Globalfinanzia.

□ Escríbenos a: info@globalfinanzia.es

□ Visítanos en: www.globalfinanzia.es

□ 0 agenda una consultoría gratuita de 20 minutos con nuestro equipo.

□ *“Las empresas que crecen no improvisan.*

Las que lideran, planifican.

Y las que planifican, cuentan con Globalfinanzia.”

#Globalfinanzia #PlanificaciónFinanciera
#FinanciaciónInteligente #AccesoAFondos
#ENISA2025 #CDTI #ICF #ICO #NextGeneration
#FinanciacionStartups #EmpresasInnovadoras
#SmartMoney #ScalingUp #ConsultoriaFinanciera
#EmpresasQueCrecen #CashIsKing

Línea Impulso Autónomos & Pymes: Financiación de Globalfinanzia para tu negocio en Catalunya

Impulsa tu negocio con condiciones a tu medida

La línea **Impulso Autónomos & Pymes** es una solución de financiación exclusiva de **Globalfinanzia**, pensada para acompañar a autónomos y pequeñas empresas en el crecimiento de sus proyectos. Está diseñada para cubrir desde necesidades de liquidez hasta inversiones en activos, con condiciones accesibles y un enfoque 100% personalizado.

Ya seas un profesional freelance, un comercio de barrio o una pyme en expansión, esta línea te da acceso a financiación estructurada, flexible y adaptada a tu momento. Porque cada negocio es único, y su financiación también debe serlo.

⚙️ Características principales

⚙️ Condición	⚙️ Detalle	⚙️ Tip de Ester Roura
⚙️ Importe	Desde 20.000 € hasta 300.000 € , pudiendo cubrir hasta el 100% del proyecto.	“Pide solo lo que necesitas y puedas devolver cómodamente. Menos es más si tu planificación es buena.”

□ Plazo	Hasta 10 años de amortización con posibilidad de 2 años de carencia inicial .	“Utiliza la carencia si tu proyecto arranca lento, pero calcula bien para no acumular intereses de más.”
□ Tipo de interés	Variable: Euríbor + diferencial entre 1,5% y 3% , adaptado a cada caso.	“Simula diferentes escenarios de Euríbor. Prepárate hoy para el tipo de mañana.”
□ Comisiones	Negociables. En muchos casos sin apertura ni cancelación anticipada.	“Siempre pregunta por la cancelación anticipada. Muchas veces puedes devolver antes y ahorrar intereses.”
□ Garantías	Flexibles: personales, reales o respaldadas por entidades colaboradoras.	“No tener inmuebles no es un freno: hay fórmulas como avales cruzados o sociedades de garantía.”
□□ Ubicación	Dirigido a negocios con sede o actividad en Catalunya .	“Si tienes sede fuera de Catalunya, estudia abrir delegación para poder optar. Nosotros te asesoramos.”
□ Destinatarios	Autónomos y PYMES de cualquier sector económico.	“Esta línea es ideal también para nuevos autónomos si el proyecto es viable. Prepara un buen dossier.”

□ Finalidad	Tanto para circulante como inversiones productivas : equipos, reformas, contrataciones, etc.	“Sé específico: justifica el uso del préstamo. Cuanto más claro, más opciones de aprobación.”
-------------	--	---

□ Ventajas de elegir esta línea

□ Financiación pensada 100% para pequeños negocios. □ Condiciones flexibles y adaptables. □ Asesoramiento experto y cercano en cada paso. □ Compatible con otras ayudas y subvenciones. □ Rapidez en la tramitación y seguimiento continuo. □ Sin productos vinculados ni letra pequeña.

□ **Ester Roura comenta:** “Lo que más valoran los clientes de esta línea es la claridad: saben lo que pagan y cuándo. Sin sorpresas.”



□ Comparativa con otras soluciones Globalfinanzia

Producto	Importe (€)	Plazo	Interés	Ideal para...
----------	-------------	-------	---------	---------------

Impulso Autónomos & Pymes	20.000 – 300.000	Hasta 10 años	Euríbor + 1,5% a 3%	Liquidez e inversión en negocios pequeños
Impulso Inversión	300.000 – 10.000.000	Hasta 15 años	Personalizado	Proyectos de crecimiento o digitalización
Impulso Europa	100.000 – 4.000.000	Hasta 15 años	Desde Euríbor + 0,5%	Expansión, innovación o apertura internacional

□ ¿Cómo solicitarla?

1. **Consulta gratuita inicial:** analizamos tu situación sin compromiso.
2. **Diseño de la estrategia:** definimos el plan financiero ideal para tu caso.
3. **Preparación de documentación:** te guiamos paso a paso.
4. **Presentación y seguimiento:** tramitamos y gestionamos toda la solicitud.

□ **Tip de Ester Roura:** *“Prepara bien tus cuentas: ingresos, gastos, proyecciones. Una solicitud sólida empieza por una contabilidad ordenada.”*

□ Consejo final de Ester Roura

“Antes de pedir financiación, define bien para qué la necesitas. Un préstamo bien enfocado puede ser la palanca que multiplique el potencial de tu negocio. Pero recuerda: el

dinero solo impulsa, el plan es lo que te hace llegar.”

☐ Si eres autónomo o pyme y necesitas apoyo para crecer, **esta línea está hecha para ti.**

Contáctanos en Globalfinanzia y te ayudamos a financiar tu siguiente paso. ☐

☐ **TOP 10 TRUCOS para financiar tu negocio basado en tecnología digital**

☒ Emprender en tecnología digital puede parecer más fácil que nunca, pero **convertir una buena idea en un negocio rentable requiere financiación inteligente, planificación y estrategia.**

Aquí tienes los **10 trucos clave** que marcarán la diferencia entre sobrevivir... o escalar:

☐ **1. Diseña un plan financiero visual y creíble**

Un inversor no compra ideas, compra números. Crea un plan a 3 años con:

- Ingresos, márgenes, flujo de caja y escenarios.

- Unit economics claros (especialmente si eres SaaS o ecommerce).
- Presentación visual profesional: dashboards, tablas interactivas.

□ **TIP:** Usa herramientas como LivePlan, Cuttles o Excel con gráficos atractivos.

□ 2. Explota las ayudas públicas: son oro

España y la UE tienen una batería de programas para negocios digitales:

Programa	Tipo	Condiciones
ENISA	Préstamo participativo	Sin aval, interés según éxito
CDTI / NEOTEC	Subvenciones + préstamo	I+D y tecnología
ICF / IVF	Préstamos bonificados	Alta financiación, bajo interés
NGEU	Subvenciones directas	Digitalización y sostenibilidad

□ **TIP:** No inicies el proyecto antes de solicitar la ayuda.

□ 3. No malvendas tu equity en fases iniciales

No cedas un 30% por necesidad. Asegúrate de:

- Valorar correctamente tu startup.

- Elegir inversores con *smart money*.
- Evitar cláusulas abusivas (anti-dilution, full ratchet, etc).

□ **TIP:** Simula escenarios en plataformas como Capboard o Equidam.

□ 4. Usa financiación alternativa

No todo es banca o equity. También existen:

- □ **Factoring sin recurso**
- □ **Revenue-Based Financing**
- □ **Líneas de pago a proveedores**
- □ **Lease-back tecnológico**

□ **TIP:** Perfectas si tienes ingresos recurrentes o B2B.

□ 5. Convierte tu tecnología en un activo bancable

Tus intangibles valen:

- Registra tu software, marca y base de datos.
- Aporta contratos firmados o *letters of intent*.
- Documenta tu comunidad, usuarios activos o tráfico web.

□ **TIP:** Son claves para justificar valor en ENISA, inversores o

fondos.

□ 6. Participa en aceleradoras y programas corporate

Lanzadera, SeedRocket, Wayra, BIND 4.0...

- Ofrecen financiación directa o convertible.
- Te introducen en pilotos reales con corporates.
- Dan visibilidad en el ecosistema.

□ **TIP:** Aumenta tus probabilidades de inversión post-programa.

□ 7. Usa plataformas de financiación digital

Tu ronda puede cerrarse sin moverte de casa:

- □□ **Startupxplore, Dozen, Crowdcube, Capchase, Foundy**
- Algunas ofrecen equity crowdfunding, otras RBF.

□ **TIP:** Cuida el storytelling y métricas que presentas online.

□ 8. Apaláncate en la banca... con cabeza

Puedes usar financiación bancaria si:

- Tienes avales o garantía pública (ICO, SGR...).

- Aplicas a líneas específicas para digitalización.
- Combinas con leasing para equipamiento o servidores.

□ **TIP:** No mezcles préstamo bancario y equity sin asesoramiento.

□ 9. Valida el modelo antes de financiar a lo loco

Antes de pedir 300.000€, valida que:

- Tienes *product-market fit* (PMF).
- Hay interés real de usuarios o clientes.
- Sabes cómo monetizar.

□ **TIP:** A veces, 20.000€ bien usados valen más que una ronda de 200.000€.

□ 10. Rodéate de expertos en financiación

Ahorra tiempo, errores y frustraciones. Un buen asesor te ayuda a:

- Elegir las mejores líneas y convocatorias.
- Preparar la documentación.
- Negociar con bancos e inversores.
- Maximizar las probabilidades de éxito.

□ **TIP:** Las startups que van con asesoría especializada triplican sus opciones de financiación.

□ Conclusión

Tu startup digital necesita algo más que código: **necesita una arquitectura financiera sólida**. Combinar sabiamente fuentes públicas, privadas y alternativas es la receta del éxito.

¿Tienes dudas sobre por dónde empezar?

□ En [Globalfinanzia] te ayudamos a diseñar la estrategia de financiación más eficaz para tu negocio tecnológico.

□ Escríbenos. Financia con inteligencia. Escala con seguridad.

□ Planificación Financiera y Acceso Inteligente a la Financiación: La Clave del Crecimiento Empresarial

✖ En el ecosistema actual, donde la financiación pública y privada convive con incertidumbre macroeconómica, cambios regulatorios y un ritmo vertiginoso de transformación digital, **la improvisación no es una opción**.

Lo que diferencia a una empresa que crece con solidez de una que naufraga por falta de recursos no es el producto, ni siquiera el talento: es la **estrategia financiera**.

□ ¿Qué entendemos en Globalfinanzia por planificación financiera?

La planificación financiera, para nosotros, no es un Excel. Tampoco es un mero presupuesto anual.

Es una hoja de ruta estratégica que anticipa, prioriza y estructura todas las necesidades financieras de una empresa, desde su fase seed hasta su consolidación en el mercado.

Incluye:

- □ *Una visión a medio y largo plazo, no solo para sobrevivir, sino para escalar.*
- □ *Análisis de escenarios: ¿qué ocurre si entramos en un nuevo mercado?, ¿y si suben los tipos?*
- □ *Selección racional y complementaria de instrumentos: no todo es capital riesgo ni todo son subvenciones.*
- □ *Alineación financiera con el modelo de negocio y la estacionalidad del flujo de caja.*
- □ □ *Capacidad de adaptación continua, especialmente ante cambios en líneas públicas, ciclos de inversión privada o nuevas convocatorias.*

□ ¿Y qué es el “acceso inteligente” a la financiación?

El acceso inteligente NO es:

- ☐ Acudir al banco de siempre “a ver si nos dan algo”.
- ☐ Pedir ENISA solo porque “todo el mundo lo hace”.
- ☐ Meterse en rondas sin comprender la dilución o el coste reputacional.

El acceso inteligente SÍ es:

- ☐ Identificar las herramientas más adecuadas para cada fase y necesidad.
- ☐ Saber combinar capital privado con financiación pública en los momentos adecuados.
- ☐ Comprender el *coste real del dinero*, más allá del interés.
- ☐ Construir relaciones con los financiadores como partners, no como “cajeros automáticos”.

☐☐ TIPS & CONSEJOS CLAVE para una buena estrategia de financiación

☐ Consejo	☐ Aplicación Real
Empieza antes de necesitar	La financiación se prepara con meses de antelación. Prever necesidades te permite negociar con ventaja.
Diversifica fuentes	No dependas de una única entidad. Mezcla ENISA, banca, ICF, subvenciones, inversión privada...
Comprende lo que firmas	Una mala ronda o un préstamo mal estructurado puede hipotecar tu crecimiento.

☐ Consejo	☐ Aplicación Real
Diseña un calendario financiero anual	Marca cuándo necesitas liquidez, para qué, y qué instrumento te conviene en cada caso.
Sé realista, pero ambicioso	No se trata de pedir por pedir, sino de construir una narrativa coherente de crecimiento.
Rodéate de expertos	Nadie lo sabe todo. Un buen asesor te puede ahorrar meses y decenas de miles de euros.

☐ Ejemplo de estructuración financiera según el momento empresarial

☐ Fase de la Empresa	☐ Instrumentos Recomendados	☐ Objetivo Principal
Validación/Seed	ENISA Jóvenes o Emprendedores, Business Angels, ICF Global	Lanzamiento de MVP, primeras contrataciones
Tracción/Pre-escala	ENISA Crecimiento, CDTI NEOTEC, Venture Debt	Escalado, marketing, expansión nacional
Escalado	CDTI Expansión, Fondo Next Tech, deuda estructurada	Internacionalización, capex, adquisiciones

□ Fase de la Empresa	□ Instrumentos Recomendados	□ Objetivo Principal
Madurez	Lease-back, líneas ICO, ICF + fondos de deuda privada	Optimización financiera, consolidación

□ ¿Qué hace diferente a Globalfinanzia?

- Más de **1.000 operaciones estructuradas** en los últimos años
 - Conocimiento profundo de todas las líneas activas en España y la UE
 - Ratio de éxito > **92% en financiación pública**
 - Asesoramiento integral y boutique: *te ayudamos a decidir qué, cuándo y cómo*
 - Coordinamos todo el proceso: desde la estrategia hasta la ejecución y justificación
-

□ Conclusión:

La financiación **no debe ser una respuesta al caos**, sino una herramienta proactiva.

Quien planifica, no sólo consigue financiación: **consigue las mejores condiciones, el menor riesgo, y maximiza el crecimiento.**

En Globalfinanzia no buscamos “cerrar operaciones”. Buscamos acompañar a las empresas para que puedan **tomar las decisiones financieras más inteligentes para su presente y su futuro.**

- Escríbenos a info@globalfinanzia.es
- Más info: www.globalfinanzia.es

☐☐ Frase del día:

“Planificar tu financiación no es solo conseguir dinero. Es decidir en qué condiciones crecerás y quién estará contigo en ese camino.”

#Globalfinanzia #PlanificaciónFinanciera
#FinanciaciónEmpresarial #ENISA2025 #CDTI
#FinanciaciónStartups #AccesoInteligente #ScalingUp
#VentureDebt #ICF #ICO #Factoring #NextGenerationEU
#CrecimientoEmpresarial #StartupsEspaña
#FinanciacionAlternativa #EstrategiaFinanciera
#BusinessPlanning #FintechStrategy #GlobalfinanziaPower