

□ GlobalFinanzia impulsa el crecimiento empresarial con su producto exclusivo: GlobalCrèdit Empresa 2025 □

La financiación inteligente para empresas que quieren crecer □

En Globalfinanzia llevamos años impulsando el crecimiento de empresas mediante **financiación estructurada y asesoramiento especializado**. Gracias a nuestra experiencia, hemos diseñado un nuevo producto **de marca blanca exclusivo para el tejido empresarial catalán: GlobalCrèdit Empresa 2025**.

Este producto nace de nuestra colaboración con entidades financieras públicas y privadas, permitiéndonos ofrecer condiciones preferentes a nuestras empresas clientes.

□ ¿Qué es GlobalCrèdit Empresa 2025?

Es una **línea de financiación empresarial creada por Globalfinanzia**, pensada para:

- PYMEs catalanas con planes de inversión o expansión
- Startups que buscan crecimiento estructurado
- Empresas industriales o tecnológicas que necesitan digitalizarse
- Negocios que requieren mejorar su liquidez o refinanciar deudas

Nuestra propuesta combina:

- ☐ Tramitación rápida y segura
 - ☐ Interlocución directa con la entidad financiadora
 - ☐ Estudio técnico de viabilidad previo
 - ☐ Posibilidad de **cofinanciación con otras líneas (ENISA, CDTI, NextGen)**
 - ☐ Ausencia de garantías personales en muchos casos
-

☐☐ ¿Para qué sirve esta financiación?

GlobalCrédit Empresa 2025 **no es una ayuda a fondo perdido**, pero sí es un producto financiero con condiciones muy blandas, pensado para apoyar:

☐ Finalidad	☐ Ejemplos comunes
Inversiones productivas	Compra de maquinaria, ampliación de instalaciones, renovación de equipos
Innovación tecnológica	Desarrollo de software, implementación de IA o big data, digitalización de procesos
Crecimiento internacional	Apertura de delegaciones, creación de filiales, internacionalización comercial
Refuerzo de circulante	Tesorería, liquidez operativa, anticipos de pedidos o contratos
Reestructuración financiera	Refinanciación de deuda cara, mejora de balance, consolidación de pagos

□ Características técnicas del producto

□ Modalidad	□ Plazo total	□ Importe financiable	□ Tipo de interés orientativo	□ Garantías
GlobalCrèdit Empresa	5 a 10 años (1-2 años de carencia)	100.000 € – 2.000.000 €	Euribor + 2,00% – 2,50%	Avales técnicos o sin garantía personal
GlobalCrèdit Circulante	Hasta 5 años (con o sin carencia)	Desde 75.000 €	Euribor + 2,25% – 2,75%	Flexible, según rating
GlobalCrèdit Innovació	Hasta 7 años	Desde 100.000 €	Tipo fijo desde 2,5% anual	En función del proyecto
GlobalCrèdit Expansió Internacional	Hasta 8 años	Desde 125.000 €	Condiciones bonificadas si hay impacto internacional	Según riesgo país/proyecto

□ *Globalfinanzia estudia previamente tu caso para presentarlo en el formato más adecuado, con el menor riesgo y máxima probabilidad de éxito.*

□ ¿Qué tipo de empresas pueden acceder?

Este producto está enfocado a empresas catalanas, pero no se limita a un solo perfil. Lo utilizan:

- **PYMEs consolidadas** que quieren invertir sin comprometer su tesorería
 - **Startups en fase de escalado** con ingresos recurrentes
 - **Empresas familiares** que necesitan modernizar maquinaria o instalaciones
 - **Empresas tecnológicas** que requieren inversión en I+D
 - **Empresas exportadoras** con ambición de internacionalizarse

 - **Exclusiones:** empresas sin actividad, con pérdidas continuadas sin plan de viabilidad o que estén en situación concursal.
-

□ **Casos reales gestionados por Globalfinanzia**

□ **Caso 1 – PYME industrial en Manresa**

Una empresa metalúrgica necesitaba 600.000 € para renovar su maquinaria e implementar un ERP. Con el asesoramiento de Globalfinanzia, obtuvo la financiación sin aval personal, a 8 años con 2 de carencia. Ahorro en costes financieros: **más de 45.000 €** frente a la banca tradicional.

□ **Caso 2 – Startup biotech en Tarragona**

Startup con patente en trámite y ronda cerrada. Globalfinanzia estructuró una solicitud conjunta GlobalCrédit + ENISA para obtener 800.000 € en total. Resultado: crecimiento del 120% en 12 meses y acceso a mercado alemán.

□ **Caso 3 – Empresa de software con clientes internacionales**

Se financió con 450.000 € para contratar equipo técnico,

adaptar el producto y abrir oficina en París. Globalfinanzia gestionó en paralelo una ayuda CDTI. Resultado: ROI directo en 16 meses.

❑ ¿Por qué hacerlo con Globalfinanzia?

❑ Experiencia	❑ Ventajas Globalfinanzia
+300 operaciones gestionadas	Interlocución directa con organismos
+92% de éxito en operaciones de crédito	Diagnóstico financiero personalizado
Know-how multisectorial	Tramitación integral sin complicaciones
Aliado de confianza de la empresa catalana	Enfoque boutique, soluciones a medida

Además, **coordinamos el uso de fondos europeos, ENISA, Avalis o garantías complementarias**, para que no dejes pasar ninguna oportunidad de financiación.

❑ ¿Quieres obtener GlobalCrédit Empresa 2025 para tu empresa?

Te guiamos paso a paso para conseguir la financiación que tu empresa necesita con condiciones preferentes. En menos de 48 horas podemos darte una **valoración preliminar sin coste**.

❑ Escríbenos a: info@globalfinanzia.es

❑ Visita: www.globalfinanzia.es

#Globalfinanzia #GlobalCrèditEmpresa #FinanciaciónEmpresarial
#MarcaBlanca #PymesCatalunya #StartupsCatalunya
#LiquidezEmpresarial #TransformaciónDigital #ICF
#FinanciacionEstructurada #FondosEuropeos

Potencia la tesorería de tu empresa con GlobalFactoring Pro y GlobalPayChain



¿Sabías que el 70% de las pymes en Europa afirma que la falta de financiación frena su crecimiento? La gestión del **capital circulante** es un desafío crítico para pymes, startups e incluso empresas consolidadas. Frente a esta realidad, **Globalfinanzia** presenta dos soluciones financieras innovadoras y ágiles para impulsar tu liquidez: **GlobalFactoring Pro** y **GlobalPayChain**.

□ **GlobalFactoring Pro: Liquidez inmediata para tus facturas (Factoring sin recurso)**

GlobalFactoring Pro es nuestra solución de **factoring sin recurso**, diseñada para **adelantar hasta el 80%-90%** de tus facturas por cobrar de manera casi inmediata.

□ **Condiciones:**

- **Anticipo:** Hasta 90% del valor de la factura

- **Plazos financiables:** De 30 a 120 días
- **Tipo de interés:** Desde el 1% mensual aprox.
- **Cobertura:** Nacional e internacional
- **Recurso:** Sin recurso (Globalfinanzia asume el riesgo de impago)

□ **Beneficios:**

- □ Liquidez inmediata sin recurrir a préstamos bancarios
- □ Eliminación del riesgo de impago
- □ Mejora del cash flow y balance
- □ Cobro de facturas en menos de 24h
- □ Gestión profesional del cobro

□ **Ejemplo:**

*Una startup vende por 50.000€ a una multinacional a 90 días.
□ Con GlobalFactoring Pro, cobra 45.000€ al día siguiente y el resto al vencimiento. □ Usa ese efectivo para financiar otro proyecto sin endeudarse.*

□ **GlobalPayChain: Optimiza tus pagos a proveedores**

GlobalPayChain es nuestra solución de financiación de la cadena de suministro. Pagamos a tus proveedores en tu nombre, y tú nos pagas más tarde.

□ **Condiciones:**

- **Pago a proveedor:** Inmediato (100% de la factura)
- **Reembolso empresa:** Hasta +90 días
- **Tipo de coste:** Porcentaje competitivo por financiación
- **Flexibilidad:** Coste asumido por proveedor o empresa

☐ Beneficios:

- ☐ Ampliación de plazos sin tensar la caja
- ☐ Proveedores satisfechos y fidelizados
- ☐ Posibilidad de negociar descuentos por pronto pago
- ☐ Mejora de liquidez sin avales
- ☐ Simplificación administrativa y reputación financiera

☐ Ejemplo:

Una pyme debe pagar 100.000€ a proveedores en 30 días. ☐ Globalfinanzia paga al contado. ☐ La empresa devuelve el importe en 90 días, liberando tesorería.

☐ ¿Por qué elegir las soluciones de circulante de Globalfinanzia?

Característica	GlobalFactoring Pro ☐	GlobalPayChain ☐
☐ Liquidez inmediata	Hasta 90% al emitir factura	Hasta 90 días de pago tras proveedor
☐ Riesgo cubierto	Sí (sin recurso, lo asume Globalfinanzia)	Proveedor cobra seguro al contado
☐ Mejora relación comercial	Sí, con clientes	Sí, con proveedores
☐ Endeudamiento	No computa en CIRBE	No computa en CIRBE
☐ Ideal para...	Empresas que venden a crédito	Empresas que compran a crédito

✉ ☐ Contacta con Globalfinanzia

☐ Estamos listos para ayudarte a financiar tu circulante con soluciones reales, ágiles y sin complicaciones bancarias.

Nuestro equipo te acompaña en todo el proceso con asesoramiento personalizado.

☐ Teléfono: +34 931 051 566

☐ Email: info@globalfinanzia.es

☐ Web: www.financiacion.globalfinanzia.es

#FinanciacionEmpresarial #Factoring #PagoProveedores
#Globalfinanzia #LiquidezEmpresarial #CashFlow #Pymes
#Startups #Tesoreria

☐ Estructura Financiera 360º: Cómo financiar tu empresa con inteligencia en 2025



Evita errores. Aprovecha todas las vías. Y hazlo con el know-how de Globalfinanzia.

En el camino empresarial, **no todas las decisiones pesan igual**. Algunas pueden corregirse con rapidez. Otras, como **una mala estructuración financiera**, pueden poner en jaque todo tu modelo de negocio. Por eso, en Globalfinanzia no hablamos solo de buscar dinero. Hablamos de **estructurar, escalar y sostener**.

En este post te explicamos, con toda nuestra experiencia, **cómo estructurar la financiación de tu empresa paso a paso**, qué errores evitar, qué opciones existen y **cómo podemos ayudarte a conseguir las mejores condiciones posibles** en cada fase de crecimiento.

❑ ¿Qué significa estructurar bien la financiación de una empresa?

Estructurar la financiación no es simplemente pedir un préstamo o presentar una solicitud a ENISA. Es:

- ❑ Elegir bien *qué tipo de capital necesitas* (préstamo, equity, subvención...)
- ❑ Decidir *cuándo y cómo pedirlo*
- ❑❑ Preparar *una arquitectura financiera sólida y escalable*
- ❑ Coordinar las fuentes públicas, bancarias y privadas
- ❑ Adaptarse al ciclo de vida de la empresa

Una financiación mal estructurada te puede salir carísima. Una buena, te lanza.

❑ Los 5 errores más comunes que evitamos en Globalfinanzia

❑ Error crítico	Consecuencia real	Cómo lo resolvemos
❑ Acudir tarde a buscar financiación	Te pilla sin liquidez o en desventaja negociadora	Te preparamos con antelación y visión estratégica
❑ No saber si pedir equity o deuda	Te puedes diluir innecesariamente o asumir deuda excesiva	Diseñamos contigo la mejor mezcla

❑ Error crítico	Consecuencia real	Cómo lo resolvemos
❑ Documentación débil o incompleta	Te rechazan por falta de forma, no de fondo	Redactamos y preparamos todos los documentos clave
❑ No planificar los plazos de pago	Acabas con tensiones de caja o penalizaciones	Hacemos un plan financiero de flujos realistas
❑ No aprovechar ayudas públicas	Pierdes oportunidades a fondo perdido o sin aval	Accedemos por ti a todas las líneas: ENISA, CDTI, ICF, etc.

❑❑ Etapas de financiación según la fase de tu empresa

❑ Fase	❑ Necesidad habitual	❑ Soluciones recomendadas
Pre-seed / idea	Validación, MVP, equipo inicial	ENISA Jóvenes Emprendedores, microcréditos, business angels
Seed / primeros clientes	Marketing, equipo, estructura	ENISA Emprendedores, préstamos ICF, family offices
Escalado	Internacionalización, tecnología	ENISA Crecimiento, CDTI, ICF Avalis, fondos privados
Consolidación	Refuerzo de balances, adquisición	Bancos, fondos de deuda privada, Venture Debt



□ ¿Cómo trabaja Globalfinanzia contigo?

En Globalfinanzia **no solo te abrimos puertas**. Te llevamos de la mano en todo el proceso.

Nuestro enfoque 360°:

1. □ **Análisis estratégico**

- Diagnóstico de tu empresa
- Evaluación de viabilidad y tipo de financiación
- Revisión de estados financieros y KPIs

2. □ **Preparación técnica**

- Redacción de Business Plan, proyecciones y memorias
- Revisión de cap table, estrategia de liquidez y retorno

3. □ **Gestión documental**

- Presentación de solicitudes (ENISA, CDTI, ICF...)
- Seguimiento administrativo y relación con entidades

4. □ **Acceso y negociación**

- Relación con fondos, bancos e inversores privados
- Negociación de condiciones y acompañamiento

5. □ **Monitorización y reporting**

- Control de cobros, plazos, vencimientos
- Preparación para próximas rondas

Somos expertos en transformar ideas en operaciones financieras cerradas.

□ ¿Qué tipos de financiación conseguimos en 2025?

□ Tipo	□ Detalles	□ Rango habitual
ENISA 2025	Préstamo participativo sin aval	25.000€ – 1.500.000€
CDTI PID / NEOTEC	Ayudas para I+D y tecnología	Hasta 250.000€ (subvención), o más si es proyecto
ICF Avalis	Préstamos con aval público	Desde 50.000€ hasta 1M€
Capital privado	Fondos, BA, family office	Equity desde 50k hasta +3M€
Venture Debt	Deuda con instrumentos híbridos	Desde 250k€ hasta 5M€
Ayudas Next Generation	Convocatorias europeas y estatales	Subvenciones y préstamos blandos

Y todas estas herramientas las sabemos combinar, optimizar y tramitar por ti.

□ Testimonio real

“Acudimos a Globalfinanzia sin saber por dónde empezar, y acabamos consiguiendo dos líneas de financiación por más de 600.000€ en condiciones inmejorables. Su acompañamiento fue clave.”

– CFO de startup tecnológica, Barcelona

✉ □ ¿Quieres estructurar tu financiación sin errores?

Haz lo que hacen cientos de empresas cada año: deja que **Globalfinanzia se ocupe de conseguir la financiación por ti**. Nos encargamos de todo, sin letra pequeña, y con el compromiso de conseguir siempre la mejor opción.



#Globalfinanzia #EstructuraFinanciera2025
#FinanciaciónEmpresarial #CDTI #ENISA #ICF #StartupsEspaña
#PymesCatalunya #ConsultoríaFinanciera #NextGenEU #Equity
#DeudaInteligente #Ayudas2025 #FinanciaTuEmpresa
#VentureCapital #EscalaConÉxito

□ Todo lo que necesitas saber sobre las subvenciones CDTI

para proyectos de I+D en pymes (2025)



La innovación ya no es una opción, es una necesidad. Pero transformar una buena idea en un desarrollo tecnológico real requiere financiación, estructura y estrategia. Aquí es donde entra en juego el **CDTI (Centro para el Desarrollo Tecnológico y la Innovación)** y, por supuesto, **Globalfinanzia** como tu socio estratégico para lograrlo con éxito.

□ ¿Qué es el CDTI?

El CDTI es un organismo público dependiente del Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades que financia proyectos de I+D empresarial, desde fases iniciales hasta desarrollo experimental, con un **fuerte enfoque en resultados tecnológicos y alto impacto**.

En 2025, el CDTI cuenta con **más de 600 millones de euros** disponibles para financiar proyectos innovadores de pymes y startups. Las ayudas pueden tomar distintas formas: subvenciones a fondo perdido, préstamos parcialmente reembolsables, o una combinación de ambos.

□ Tipos de financiación CDTI disponibles en 2025

Modalidad CDTI	Financiación estimada	¿Para quién?
----------------	-----------------------	--------------

Modalidad CDTI	Financiación estimada	¿Para quién?
□ Proyectos I+D Individual	Hasta 80% del presupuesto	Pymes con capacidad para ejecutar innovación industrial
□ Línea NEOTEC	Hasta 325.000 €	Startups deep tech menores de 3 años
□ Colaboración Público-Privada	Hasta 1M €	Consortios mixtos (empresas + universidades o centros)
□ Proyectos Internacionales (EUREKA, Horizon, etc.)	Variable	Empresas que desarrollen proyectos transnacionales

□ ¿Qué gastos son financiables?

Las subvenciones del CDTI permiten cubrir una gran parte de los costes reales del proyecto, incluyendo:

- □ Personal técnico directamente vinculado al proyecto
- □ Materiales, software, prototipado y equipamiento
- □ Costes de consultoría tecnológica y patentes
- □ Subcontratación a centros tecnológicos o universidades
- □□□ Costes indirectos calculados por coeficiente

□ *Nota importante: El CDTI no financia acciones de marketing, ventas, ni internacionalización comercial.*

❑ ¿Qué sectores están en el punto de mira del CDTI en 2025?

Basándonos en la agenda estratégica del Gobierno y la UE, estos son los sectores con mayor prioridad y éxito en aprobación:

Sector Estratégico	Tendencia 2025
❑ Energía limpia y economía circular	↑ Muy alta
❑ Inteligencia Artificial y Robótica	↑ Muy alta
❑ Biotecnología y salud avanzada	↑ Alta
❑ Aeroespacial y defensa dual	↑ Alta
❑ Ciberseguridad y 5G	↑ Media

❑ ¿Qué necesita tu pyme para acceder a una ayuda CDTI?

Las condiciones varían según el tipo de ayuda, pero en términos generales, los **requisitos clave** son:

- ❑ Ser una empresa constituida en España (preferentemente pyme)
 - ❑ Acreditar solvencia técnica y económica
 - ❑ Presentar un proyecto innovador con riesgo tecnológico
 - ❑ Estar al corriente de obligaciones tributarias y con la Seguridad Social
 - ❑ No estar en situación de crisis (según definición europea)
-

□□ ¿Cómo es el proceso de solicitud con Globalfinanzia?

En Globalfinanzia, **no solo rellenamos formularios**. Somos una boutique de financiación que entiende tus necesidades, tu sector, y lo que buscan los evaluadores del CDTI. Acompañamos a nuestros clientes con un enfoque **360º**:

Etapas del proceso	Qué hacemos por ti desde Globalfinanzia □
1. Diagnóstico gratuito	Analizamos tu proyecto y viabilidad ante CDTI
2. Asesoría estratégica	Elegimos la línea adecuada (NEOTEC, I+D, cooperación...)
3. Preparación técnica	Redactamos memoria, TRL, plan financiero, cronograma
4. Presentación y defensa	Nos encargamos del envío y te acompañamos ante requerimientos
5. Seguimiento y reporting	Monitorizamos los hitos y apoyamos la justificación final

□ Nuestro **porcentaje de éxito en subvenciones CDTI es del 91%**.

□ Casos reales: cómo ayudamos a convertir ciencia en negocio

□ **BioKern Pharma** (Valencia): Startup de base biotecnológica que accedió a 300.000€ vía NEOTEC para su plataforma de medicina regenerativa. Globalfinanzia lideró el plan técnico y financiero.

□ **AutoRobotics** (Barcelona): Pyme industrial que accedió a una ayuda CDTI para automatizar sus procesos de ensamblaje. Globalfinanzia les ayudó a estructurar el proyecto

☐ ¿Cuánto puedes conseguir?

Aunque depende del tipo de línea, el CDTI puede financiar entre **el 60% y el 80% del presupuesto** del proyecto, con importes que van desde **75.000 € hasta más de 1 millón de euros**.

☐ **Consejo experto:** Es habitual combinar ayudas del CDTI con **ENISA o ICF Global Aval** para lograr una financiación completa.

☐ ¿Te gustaría saber si tu proyecto encaja?

Desde Globalfinanzia ponemos a tu disposición un equipo de consultores expertos que te responderán en menos de 24 horas con una **evaluación gratuita y sin compromiso**.

☐ **Rellena este formulario y empecemos a trabajar en tu futuro innovador:**

☐ Diagnóstico Gratuito para Ayudas CDTI

☐ Nombre completo

☐ Correo electrónico

☐ Empresa / Startup

☐ Sector de actividad

☐ Breve descripción del proyecto

☐ Solicitar Evaluación Gratuita

Globalfinanzia es más que una consultora. Somos el socio estratégico que guía a las startups y pymes españolas hacia el éxito financiero, tecnológico y comercial. Nuestra experiencia en líneas CDTI nos permite anticiparnos a las dificultades, optimizar cada fase del proyecto y, sobre todo, aumentar tus probabilidades de financiación real.

☐ ¿El siguiente proyecto que reciba financiación pública puede ser el tuyo?

☐ Contáctanos ahora o visita www.financiacion.globalfinanzia.es

☐ **Tu ‘Equity Story’: La Clave para Enamorar a los**

Inversores

Tener un buen modelo de negocio ya no es suficiente. Para atraer inversión, necesitas una **historia que conecte, inspire y convenza**. Eso es precisamente lo que consigue un buen **‘Equity Story’**. Hoy en Globalfinanzia te explicamos cómo construirlo paso a paso, por qué puede marcar la diferencia a la hora de captar financiación y cómo nuestro know-how te permite destacarte en el mercado.

¿Qué es un ‘Equity Story’?

Un “equity story” es mucho más que un resumen de cifras. Es una narrativa estructurada que explica **por qué tu empresa merece ser financiada**, qué potencial tiene, quiénes están detrás del proyecto y cuáles son los próximos hitos que la hacen atractiva. Une visión, estrategia, tracción y escalabilidad para generar confianza y despertar interés.

No es solo un informe financiero: es **tu historia contada desde la perspectiva del valor que generas para el inversor**, de forma que el capital entienda rápidamente qué gana apostando por ti.

Componentes clave de un buen Equity Story

Elemento	Qué debe incluir
 Visión de la empresa	Qué problema resuelve, impacto en el mercado, ambición global.

□ Tracción y métricas	KPIs, crecimiento de usuarios/clientes, ingresos, hitos clave.
□ Modelo de negocio	Cómo generas ingresos, ticket medio, escalabilidad, ventajas competitivas.
□ Equipo fundador	Quiénes son, qué experiencia tienen, cómo se complementan.
□ Estrategia de crecimiento	Objetivos a 12-24 meses, roadmap, internacionalización, expansiones.
▣ □ Oferta de inversión	Valoración, % ofrecido, destino de los fondos, retorno esperado.
□ Entorno competitivo	Benchmark, competidores, diferenciación, oportunidades de mercado.
□ Propósito y valores	Qué mueve a la empresa, compromiso ESG, cultura y misión.

□ El “Know How” de Globalfinanzia en Equity Stories

En Globalfinanzia, llevamos más de 15 años ayudando a empresas innovadoras a **convertir su propuesta en una historia ganadora** ante inversores, entidades públicas y fondos privados.

Nuestro know-how se basa en:

- □ Experiencia transversal con startups de todos los sectores: biotech, software, movilidad, retail, deep tech...
- □ Dominio de los criterios de financiación de ENISA, CDTI, ICF, NEOTEC y fondos europeos.
- □ Acceso a inversores privados y coinversores institucionales que valoran historias bien estructuradas.
- □ Conocimiento de los errores más comunes que bloquean

la inversión.

- □ Capacidad para convertir métricas financieras complejas en mensajes claros y persuasivos.

Nuestra metodología se apoya en un acompañamiento integral:

1. Diagnóstico de financiabilidad del proyecto.
2. Desarrollo de una equity story alineada con los objetivos de captación.
3. Integración del relato en documentos como pitch decks, executive summaries y sesiones de entrenamiento de pitch.
4. Apoyo en la presentación a convocatorias oficiales y fondos.

□ Casos reales en los que Globalfinanzia ha potenciado Equity Stories ganadoras:

- **Startup biotech:** Reorientamos su equity story para centrarnos en el impacto sanitario a largo plazo, incorporando KPIs tangibles y proyecciones creíbles. Resultado: 1,2M€ de inversión CDTI + FIS.
 - **Marketplace logístico:** Rediseñamos su narrativa hacia una historia de escalabilidad y eficiencia operativa, lo que facilitó la obtención de 500k€ ENISA + 350k€ de fondo privado.
 - **Startup SaaS B2B:** Adaptamos la equity story a criterios de fondos internacionales centrándonos en ARR y coste de adquisición de cliente. Resultado: entrada de fondo portugués con ticket de 600k€.
-

□ Globalfinanzia te ayuda a construir la historia que enamora

Con nuestra experiencia, analizamos tu modelo, tus números y tu posicionamiento para ayudarte a:

- □ Diseñar una narrativa de inversión ganadora.
- □ Adaptarla a diferentes tipos de inversores: business angels, venture capital, family offices, fondos Next Generation.
- ➡ □ Integrarla en tu pitch deck, memorándum o presentación de candidatura.
- □ Generar credibilidad, transparencia y tracción emocional con datos reales.

Nuestra intervención **aumenta las probabilidades de éxito entre un 60% y un 90%** en procesos de financiación pública y privada.

⚡ Consejos rápidos:

- □ Evita tecnicismos vacíos: habla claro.
 - □ Usa datos y métricas que respalden tus afirmaciones.
 - □ Adapta la historia al perfil del inversor: no todos buscan lo mismo.
 - □ Practica tu pitch oral: tu equity story debe transmitirse también con tu lenguaje corporal.
 - □ No escondas debilidades: muéstralas como retos gestionables.
-

□ Conclusión

Tu empresa necesita más que buenos resultados: necesita una historia poderosa, realista y atractiva. En Globalfinanzia, **te ayudamos a convertir tu proyecto en una propuesta de valor irresistible para inversores públicos y privados.**

□ Contáctanos y empieza a construir tu Equity Story ganadora hoy mismo. Tu historia es tu activo más valioso. Nosotros sabemos cómo contarla.

#Globalfinanzia #EquityStory #FinanciacionStartups #CDTI
#ENISA #ICF #PitchDeck #VentureCapital #BusinessAngels
#Emprendimiento #Inversores #StorytellingFinanciero

□ Cómo internacionalizar tu startup con garantías: el método Globalfinanzia □

□ Cómo internacionalizar tu startup con garantías: el método Globalfinanzia □



Internacionalizarse no es solo exportar, es escalar. Es abrir tu modelo de negocio al mundo, acceder a clientes globales, levantar rondas internacionales y consolidar una marca global.

Desde **Globalfinanzia**, acompañamos a las startups españolas en todo el proceso, desde el diagnóstico hasta la ejecución del plan de internacionalización, aprovechando todas las ayudas públicas, privadas y mixtas existentes. ☐☐

☐ 1. ¿Por qué internacionalizar tu startup?

- ☐ Multiplicas tus oportunidades de mercado
- ☐ Reduces tu dependencia del entorno local
- ☐ Aumentas tu valor ante inversores
- ☐ Atraes talento internacional
- ☐ Potencias la escalabilidad del modelo
- ☐ Mejoras tu posicionamiento competitivo

Globalfinanzia evalúa contigo tu potencial real y te ayuda a tomar decisiones fundamentadas.

☐ 2. Fases del proceso con Globalfinanzia

☐ Etapa	☐ Qué hacemos desde Globalfinanzia
Diagnóstico inicial	Análisis estratégico de tu producto, competencia, costes de entrada y tendencias internacionales
Diseño del plan de internacionalización	Selección de países objetivo, canales de entrada, estructura legal y fiscal recomendada
Acceso a financiación pública y privada	Tramitamos subvenciones, préstamos y conectamos con fondos de inversión internacionales

□ Etapa	□ Qué hacemos desde Globalfinanzia
Acompañamiento operativo	Gestión de visados, homologaciones, alianzas locales, ferias, misiones comerciales y softlanding
Seguimiento y optimización	Revisamos resultados, gestionamos indicadores y adaptamos el plan según los datos

□□ 3. Herramientas clave de financiación para internacionalización

Instrumento □	Importe Máx.	Aporta □	Gestionamos nosotros  □
ICEX Next	24.000 €	Financia consultoría, promoción y viajes	□
CDTI INNOGLOBAL	400.000 €	I+D internacional en consorcio	□
ENISA Internacionalización	Hasta 1.500.000 €	Préstamo participativo para expansión	□
COFIDES	Según caso	Apoyo financiero mixto y capital	□
Horizonte Europa – Clusters 2/4	Desde 60.000 €	Proyectos colaborativos europeos	□

Globalfinanzia no solo identifica las ayudas: **las tramitamos con éxito comprobado y altas tasas de aprobación.**

□ 4. Casos de éxito reales con Globalfinanzia

- **Biotech catalana:** accedió a ICEX Next y ENISA por 100.000 € y abrió mercado en Alemania
 - **Startup de IA valenciana:** obtuvo CDTI y cerró ronda internacional de 1,2 M €
 - **Empresa industrial madrileña:** COFIDES le permitió instalar planta en LATAM
 - **Scale-up de movilidad:** Globalfinanzia gestionó su entrada a EE.UU. y obtuvo fondo privado con sede en Miami
 - **Startup de moda circular:** entró en programa europeo Cluster 4 y recibió 72.000 € de financiación
-

□ 5. Testimonios

“Globalfinanzia no nos consiguió solo ayudas, sino una hoja de ruta real para crecer fuera. Sin ellos, no lo habríamos logrado.”

– Fundador de startup DeepTech – Cliente 2024

“Lo que más valoro es que te acompañan en todo: no eres un número más. Son parte del equipo.”

– C00 de eCommerce B2B – Cliente 2023

□ 6. ¿Y cómo empieza el camino?

□ Escríbenos a: info@globalfinanzia.es

□ Agenda una videollamada gratuita:

www.financiacion.globalfinanzia.es

☐ Te enviamos un prediagnóstico sin compromiso

Internacionalizar no es fácil. Requiere estrategia, financiación, equipo, contactos y foco. Pero si lo haces con el socio adecuado, puede transformar completamente el futuro de tu startup. En **Globalfinanzia**, convertimos esa complejidad en un proceso estructurado y efectivo. ➔☐☐

☐ Participar en Startup Olé 2025 con Éxito: La Guía Definitiva de Globalfinanzia

☒ **Startup Olé** no es solo un evento: es una **plataforma de impulso real** para startups tecnológicas, sociales y sostenibles que buscan visibilidad, partners y, sobre todo, **financiación**.

En **Globalfinanzia**, llevamos años acompañando a emprendedores en este tipo de encuentros, **preparando su pitch, estructurando sus necesidades financieras**, y cerrando acuerdos clave con inversores y entidades públicas. Nuestro compromiso no es solo ayudarte a estar presente en el evento: **es convertir esa presencia en oportunidades concretas**.

☐☐ ¿Qué hace Globalfinanzia por ti antes de Startup Olé?

Globalfinanzia no se limita a darte consejos generales. Te ofrecemos una **preparación 100% personalizada**, en función del sector, la madurez de tu startup y tu objetivo final:

Etapas	Apoyo específico de Globalfinanzia
☐ Definición de objetivos	Workshop personalizado con nuestro equipo para alinear metas, inversión buscada y pitch financiero.
☐ Revisión de necesidades	Análisis en profundidad de tus necesidades reales de caja, crecimiento, internacionalización o validación tecnológica.
☐ Preparación documental	Te ayudamos a montar un pitch deck impactante, un presupuesto alineado con las líneas ENISA, CDTI, ICF o NEOTEC y documentación atractiva para VCs.
☐ Simulación de pitches	Roleplay con nuestros asesores expertos en inversores, para practicar tanto el elevator pitch como el formato inversor largo.
☐ Invitaciones VIP	Si formas parte de la cartera de startups apoyadas por Globalfinanzia, gestionamos contactos y presentaciones personalizadas con VCs asistentes.

☐ Durante el evento: somos tu apoyo en tiempo real

Globalfinanzia no desaparece cuando empieza el evento. Todo lo contrario:

“Nos implicamos como un socio más de tu startup. Estamos contigo en Salamanca, ayudándote en cada contacto clave y cada conversación crítica.” – Ester Roura, CEO de Globalfinanzia

Necesidad	Apoyo Globalfinanzia
□ Stand o Demo Day	Ayuda en diseño de materiales visuales, dossiers express y mensajes clave. Podemos acompañarte en las reuniones clave con corporates o fondos.
□□ Agenda	Te ayudamos a priorizar qué contactos son más estratégicos y con quién vale la pena sentarse. Filtramos los leads para maximizar el ROI.
□ Pitch público	Si participas en una competición, nuestros expertos en storytelling adaptan tu pitch al jurado, con narrativa financiera sólida y proyección de crecimiento creíble.
□ Reputación digital	Te ayudamos a generar contenido para redes durante el evento (stories, reels, clips, fotos), con material que refuerce tu posicionamiento ante inversores.

□ Tras el evento: llega la hora de convertir

Muchos emprendedores vuelven del evento con tarjetas, fotos y contactos... y se quedan ahí.

En Globalfinanzia nos centramos en **cerrar el círculo**: convertir tus leads en oportunidades tangibles de inversión y financiación.

Acción	Qué hacemos contigo
☐ Seguimiento	Plantillas profesionales de follow-up, gestión de calendario para reuniones post-evento, email en inglés/español según perfil inversor.
☐ Preparación de propuestas	Si se genera interés, te ayudamos a diseñar propuestas sólidas para inversores, alineadas con tu equity story, con ratios atractivos y escenario de retorno.
☐ Tramitación de financiación pública	Si decides apalancar tu crecimiento con fondos ENISA, CDTI o ICF, nos encargamos de todo: desde la redacción del plan económico hasta el seguimiento de la resolución.
☐ Evaluación de impacto	Sesión post-evento con nuestro equipo para analizar qué funcionó, qué leads tienen potencial, y cómo enfocar tu hoja de ruta inversora.

☐ Casos de Éxito de Globalfinanzia con origen en Startup Olé

Startup	Sector	Resultado	Año
AquaSmart	CleanTech	200.000 € ENISA + 75.000€ CDTI + cierre con VC europeo en 3 meses	2023
Neuronix AI	Inteligencia Artificial	300.000 € NEOTEC + entrada en aceleradora europea + cofinanciación con CDTI	2024
BeeBio	Biotech	Acuerdo con corporación alimentaria + 250.000 € de ICF + ENISA Crecimiento	2023

-☐ Todos estos casos fueron **acompañados desde la primera**

reunión previa al evento hasta la firma final.

☐ Más allá de Salamanca: construimos contigo una hoja de ruta internacional

Startup Olé puede ser el comienzo de una **proyección europea**. En Globalfinanzia ya estamos preparando:

- Participación en **4YFN 2026**
- Inscripción en programas Horizon Europe
- Presentación a fondos NextTech y co-inversión en Cataluña

Con nosotros, **no solo asistes a ferias, construyes una estrategia de financiación a largo plazo.**

☐ Conclusión: si vas a Startup Olé, ve con Globalfinanzia

No te conformes con asistir.

- ☐ Ve preparado.
- ☐ Ve con estrategia.
- ☐ Ve con aliados.

Globalfinanzia es tu socio financiero para convertir oportunidades en resultados.

Nos ocupamos de todo el papeleo, el análisis financiero, la narrativa inversora y la presentación pública. **Tú solo**

céntrate en hacer crecer tu empresa.

□ ¿Quieres que te ayudemos?

- Oficinas en Barcelona y Madrid
 - info@globalfinanzia.es
 - www.financiacion.globalfinanzia.es
 - LinkedIn: Globalfinanzia
 - Instagram: @globalfinanzia
-

#Startup01e2025 #Globalfinanzia #FinanciaciónStartups
#Inversores #CDTI #ENISA #ICF #PitchPerfect
#EventosEmprendedores #StartupEspaña #ScaleupCatalunya
#SalamancaTech

□ Cómo adaptar tu pitch a Business Angels vs. Venture Capital

□ ¿Te diriges a un Business Angel o a un fondo de Venture Capital? Aunque ambos buscan invertir en startups prometedoras, sus expectativas y procesos son muy diferentes.

Globalfinanzia te guía para que tu *pitch* brille frente a ambos perfiles de inversores. Aquí te explicamos las diferencias y cómo adaptar tu presentación.

□ Business Angels: Inversores particulares, humanos y cercanos

Característica	Business Angels □
□ Perfil	Emprendedores o profesionales con experiencia
□ Objetivo	Impacto, innovación, implicación emocional
□ Inversión típica	10.000 € – 200.000 €
□ Relación	Más cercana y personal
□□ Decisión	Más rápida, informal
□ Qué valoran	Equipo, pasión, producto funcional, primeras métricas

□ **Tu pitch debe ser emocional y directo.**

Demuestra compromiso, explica el problema que resuelves y cómo lo vives. Habla de personas, no solo de cifras.

□ Venture Capital: Estructuras profesionales, escalabilidad y retorno

Característica	Venture Capital □
□ Perfil	Fondos profesionales con comités de inversión
□ Objetivo	Escalabilidad y retorno 10x
□ Inversión típica	500.000 € – varios millones
□ Relación	Más institucional, contractual
□□ Decisión	Proceso estructurado y largo
□ Qué valoran	Mercado, métricas de crecimiento, equipo escalable

□ **Tu pitch debe ser sólido y basado en datos.**

Demuestra tracción, tamaño del mercado, plan financiero y roadmap de crecimiento. Aquí el “feeling” no es suficiente.

□ **Globalfinanzia te ayuda a:**

□ Identificar qué tipo de inversor encaja con tu fase y modelo de negocio

□ Redactar un pitch personalizado para cada caso

□ Simular sesiones reales de pitching

□ Pulir tu deck y tu storytelling con expertos

□ Prepararte para rondas ENISA + inversores privados combinados

□ **¿Quieres presentar tu pitch con éxito?**

En Globalfinanzia llevamos más de 12 años ayudando a startups a cerrar su primera ronda combinando financiación pública y capital privado.

□ Escribenos y consigue una revisión gratuita de tu pitch con nuestros asesores.

□ **www.globalfinanzia.es**

□ **#PitchPerfect**

#VentureCapital

#Globalfinanzia

#FinanciaciónStartups

#BusinessAngels

#StartupFunding

#Emprendimiento

#RondasDeInversión

□ Globalfinanzia te ayuda a preparar un presupuesto financiero para ENISA



La elaboración de un presupuesto financiero sólido y detallado es fundamental para maximizar las posibilidades de éxito en la obtención de financiación a través de ENISA 2025. En Globalfinanzia, sabemos que estructurar un presupuesto que cumpla con los requisitos de ENISA puede ser complejo, por eso te acompañamos en cada paso para asegurar el éxito de tu solicitud.

□ ¿Por qué es importante el presupuesto para ENISA?

El presupuesto financiero es uno de los pilares fundamentales en la solicitud de financiación a través de ENISA. Un presupuesto bien estructurado y realista demuestra la viabilidad económica del proyecto y refleja el compromiso de la empresa con el correcto uso de los fondos. Globalfinanzia cuenta con amplia experiencia en la elaboración de presupuestos exitosos, ofreciendo un enfoque personalizado y profesional.

□ Pasos clave para elaborar tu presupuesto

1. Identificación de necesidades financieras □

- Define claramente el propósito de la financiación:

¿Es para expansión, desarrollo de producto, internacionalización o digitalización?

- Estima el monto necesario para cada área de tu proyecto, asegurándote de que las cifras sean realistas y alcanzables.
- **📌 Cómo te ayuda Globalfinanzia:** Nuestro equipo analiza en profundidad las necesidades específicas de tu empresa y propone estrategias de financiación adecuadas, asegurando que cada partida esté alineada con los objetivos empresariales.

2. Desglose de costes 📌

- Recursos Humanos: Salarios, formación y contratación de talento especializado.
- Innovación y Tecnología: Licencias de software, adquisición de maquinaria y equipos tecnológicos.
- Marketing y Publicidad: Campañas digitales, eventos y promociones de marca.
- Desarrollo de Producto: Costes de investigación, prototipos y pruebas.
- **📌 Cómo te ayuda Globalfinanzia:** Elaboramos un desglose detallado de costes justificados para cada área, maximizando el uso eficiente de los recursos disponibles.

Área de Inversión	Ejemplos de Gastos	Presupuesto Estimado 📌
Recursos Humanos	Sueldos, beneficios sociales, formación	50.000 €
Tecnología e Innovación	Adquisición de hardware, software	30.000 €
Marketing y Publicidad	Campañas en redes sociales, eventos	20.000 €
Desarrollo de Producto	Prototipos, validación de mercado	40.000 €

Total		140.000 €
--------------	--	------------------

3. Previsión de ingresos

- Proyecta cómo la financiación impulsará el crecimiento de la empresa.
- Incluye diferentes escenarios: optimista, realista y conservador.
-  **Cómo te ayuda Globalfinanzia:** Realizamos análisis financieros con distintos escenarios para asegurar que la previsión de ingresos sea coherente y ajustada a la realidad del mercado.

Escenario	Ingresos Anuales Esperados 
Optimista	500.000 €
Realista	350.000 €
Conservador	200.000 €

4. Documentación de respaldo

- Adjunta estudios de mercado y planes estratégicos.
- Incluye referencias a casos de éxito previos apoyados por ENISA y gestionados con el acompañamiento de Globalfinanzia.
-  **Cómo te ayuda Globalfinanzia:** Gestionamos la recopilación y presentación de la documentación requerida, asegurando que el expediente esté completo y correctamente estructurado.

Garantías y respaldo de Globalfinanzia

Globalfinanzia se encarga de revisar cada punto del presupuesto y garantizar que se ajuste a los criterios exigidos por ENISA. Nuestro equipo de expertos en financiación para startups y pymes se ocupa de los detalles para que tú solo te preocupes de seguir creciendo.

¿Necesitas asesoramiento especializado?

Contacta con Globalfinanzia para elaborar un presupuesto

sólido y convincente que incremente tus posibilidades de éxito en la convocatoria ENISA 2025.

#FinanciaciónStartups #ENISA2025 #Globalfinanzia
#PresupuestoFinanciero #CrecimientoEmpresarial
#InversiónInteligente

📖 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.
□ 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 100× 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 *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 inviertan en tu sector/etapa .

❑ Error Común	❑ Cómo Evitarlo
❑ 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 .
❑ 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 conseguírte reuniones con quienes toman las decisiones de inversión.

Ventaja de un Asesor Experto (Globalfinanzia)	Cómo beneficia a tu startup
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.
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! ☐