

¿Qué son los criterios ESG y cómo los utiliza Globalfinanzia para conseguir financiación para las empresas?



En el mundo empresarial actual, los criterios ESG (Ambientales, Sociales y de Gobernanza, por sus siglas en inglés) se han convertido en un componente crucial para la evaluación del desempeño y la sostenibilidad de las empresas. Pero, ¿qué son exactamente los criterios ESG y cómo pueden beneficiarse las empresas al implementarlos correctamente? En este post, exploraremos el significado de los criterios ESG y cómo Globalfinanzia los utiliza eficazmente para ayudar a las empresas a obtener financiación.



Créditos blandos públicos ENISA para mejorar competitividad empresa Barcelona 2023

¿Qué son los criterios ESG?

Los criterios ESG son un conjunto de estándares para las operaciones de una empresa que los inversionistas socialmente conscientes utilizan para seleccionar posibles inversiones. Estos criterios abarcan tres áreas principales:

1. **Ambientales (E):** Incluyen la gestión de recursos naturales, la eficiencia energética, las emisiones de carbono, la gestión de residuos y la conservación de la biodiversidad. Las empresas deben demostrar su compromiso con la sostenibilidad y la reducción de su

impacto ambiental.

2. **Sociales (S):** Se refieren a la gestión de relaciones con empleados, proveedores, clientes y las comunidades donde opera la empresa. Esto incluye prácticas laborales, condiciones de trabajo, diversidad e inclusión, derechos humanos y contribuciones a la comunidad.
3. **Gobernanza (G):** Implica las prácticas de gobierno corporativo, como la estructura del consejo, la ética empresarial, la transparencia, la auditoría interna y externa, y las prácticas contra la corrupción. Una buena gobernanza asegura que la empresa sea administrada de manera justa y transparente.

Importancia de los criterios ESG

Implementar criterios ESG no solo es una cuestión de responsabilidad corporativa, sino que también tiene un impacto directo en la viabilidad y el éxito financiero a largo plazo de una empresa. Las empresas que cumplen con altos estándares ESG suelen tener un mejor rendimiento financiero y menor riesgo, lo que las hace más atractivas para los inversores.

Además, los consumidores y clientes son cada vez más conscientes de los problemas ambientales y sociales, y prefieren apoyar a empresas que demuestran un compromiso con prácticas sostenibles y éticas.

Globalfinanzia y la financiación basada en criterios ESG

Globalfinanzia es una empresa líder en servicios financieros que ha integrado plenamente los criterios ESG en su metodología para ayudar a las empresas a obtener financiación. Aquí te mostramos cómo lo hacen:

1. **Evaluación Integral:** Globalfinanzia realiza una evaluación exhaustiva de los criterios ESG de las empresas, identificando fortalezas y áreas de mejora. Esta evaluación incluye una revisión de políticas,

prácticas y resultados en áreas ambientales, sociales y de gobernanza.

2. **Asesoramiento Personalizado:** Basado en la evaluación, Globalfinanzia ofrece asesoramiento personalizado para que las empresas puedan mejorar su desempeño ESG. Esto puede incluir recomendaciones para reducir emisiones de carbono, mejorar la diversidad e inclusión, o fortalecer la gobernanza corporativa.
3. **Atractivo para Inversores:** Con un fuerte enfoque en los criterios ESG, Globalfinanzia posiciona a las empresas como inversiones atractivas para fondos y entidades financieras que priorizan la sostenibilidad. Esto aumenta significativamente las posibilidades de obtener financiación.
4. **Informe de Impacto:** Globalfinanzia ayuda a las empresas a elaborar informes de impacto ESG, demostrando su compromiso y logros en estas áreas. Estos informes son cruciales para atraer inversores y cumplir con regulaciones cada vez más estrictas.



Casos de Éxito

Globalfinanzia ha ayudado a numerosas empresas a mejorar su desempeño ESG y a obtener la financiación necesaria para crecer y prosperar. Por ejemplo:

- **Empresa de Energías Renovables:** Una empresa dedicada a la energía solar pudo asegurar una importante inversión al implementar recomendaciones de Globalfinanzia para mejorar su gestión de recursos y transparencia en la gobernanza.
- **Empresa de Manufactura:** Una compañía manufacturera redujo su huella de carbono y mejoró las condiciones laborales, lo que le permitió acceder a fondos verdes y mejorar su imagen pública.

Los criterios ESG son esenciales para el éxito y la sostenibilidad a largo plazo de cualquier empresa. Globalfinanzia, con su enfoque integral y personalizado, se posiciona como un aliado estratégico para las empresas que buscan no solo cumplir con estos estándares, sino también destacarse en el mercado y asegurar la financiación necesaria para su crecimiento. Al incorporar prácticas ESG, las empresas no solo benefician a la sociedad y al medio ambiente, sino que también fortalecen su posición en el competitivo mundo empresarial actual.

¡Aprovecha la experiencia de Globalfinanzia y lleva tu empresa al siguiente nivel con una estrategia ESG robusta y efectiva!

Pasos a seguir para hacer una startup atractiva para los inversores



Crear una startup atractiva para los inversores es un proceso que implica una combinación de planificación estratégica, ejecución efectiva y comunicación clara. Aquí hay una guía detallada y paso a paso para ayudarte a lograrlo:

1. Desarrollar una Idea Sólida

a. Identificación del Problema:

- Encuentra un problema real y significativo que necesite una solución.
- Asegúrate de que este problema afecte a un mercado

suficientemente grande.

b. Propuesta de Valor Clara:

- Define claramente cómo tu producto o servicio resuelve el problema identificado.
- Explica qué te diferencia de las soluciones actuales en el mercado.

2. Realizar un Estudio de Mercado Exhaustivo

a. Investigación del Mercado:

- Analiza el tamaño del mercado, las tendencias y el crecimiento proyectado.
- Identifica a tus competidores directos e indirectos.

b. Segmentación del Mercado:

- Define a tu cliente ideal (buyer persona).
- Segmenta tu mercado en diferentes grupos para una estrategia de marketing más efectiva.

3. Desarrollar un Plan de Negocios Detallado

a. Resumen Ejecutivo:

- Ofrece una visión general de tu empresa, misión y visión.

b. Producto o Servicio:

- Detalla las características y beneficios de tu producto o servicio.

c. Análisis del Mercado:

- Presenta tus hallazgos del estudio de mercado,

incluyendo análisis de la competencia.

d. Estrategia de Marketing y Ventas:

- Define tus estrategias para atraer y retener clientes.
- Explica tu modelo de ingresos y planes de monetización.

e. Plan de Operaciones:

- Describe tu plan de producción, distribución y logística.

f. Equipo de Gestión:

- Presenta a tu equipo y sus competencias relevantes.

g. Proyecciones Financieras:

- Proporciona proyecciones financieras detalladas para los próximos 3-5 años.
- Incluye estados financieros proyectados (balance, flujo de caja, estado de resultados).

4. Crear un Producto Mínimo Viable (MVP)

a. Desarrollar el MVP:

- Construye una versión básica pero funcional de tu producto.
- Asegúrate de que el MVP incluya las características esenciales para resolver el problema identificado.

b. Validación del Mercado:

- Lanza el MVP a un grupo reducido de usuarios para obtener feedback.
- Utiliza el feedback para realizar mejoras y ajustes.

5. Formar un Equipo Sólido

a. Equipo Fundador:

- Asegúrate de que los fundadores tengan habilidades complementarias y una visión compartida.

b. Contratación de Talento:

- Contrata a personas clave que puedan aportar experiencia y habilidades críticas para el crecimiento de la startup.

6. Desarrollar una Estrategia de Marketing Efectiva

a. Identidad de Marca:

- Crea una identidad de marca fuerte y coherente (logo, eslogan, valores).

b. Marketing Digital:

- Implementa estrategias de SEO, SEM, redes sociales, y marketing de contenidos.
- Utiliza herramientas de análisis para medir y optimizar el rendimiento.

c. Relaciones Públicas:

- Construye relaciones con los medios de comunicación y blogueros del sector.
- Publica comunicados de prensa y participa en eventos de la industria.

7. Construir Relaciones con los Inversores

a. Identificación de Inversores Potenciales:

- Investiga y crea una lista de inversores que se alineen con tu industria y etapa de crecimiento.

b. Preparación del Pitch:

- Desarrolla un pitch convincente y visualmente atractivo.
- Practica tu pitch hasta que puedas presentarlo con confianza y claridad.

c. Networking:

- Asiste a eventos de startups y networking.
- Aprovecha plataformas como LinkedIn para conectar con inversores.

8. Demostrar Tracción

a. Métricas Clave:

- Presenta métricas clave que demuestren el crecimiento y la adopción de tu producto (usuarios activos, ingresos, etc.).

b. Testimonios y Casos de Estudio:

- Recopila testimonios de clientes satisfechos y crea casos de estudio que demuestren el valor de tu solución.

9. Establecer Buenas Prácticas Financieras

a. Control Financiero:

- Mantén un registro detallado de todos los gastos e ingresos.
- Utiliza software de contabilidad para facilitar la gestión financiera.

b. Estrategia de Financiación:

- Decide cuánto capital necesitas y en qué lo vas a invertir.
- Considera diferentes fuentes de financiación (inversores ángeles, capital de riesgo, crowdfunding).

10. Preparar la Documentación Legal

a. Estructura Legal:

- Decide la estructura legal adecuada para tu startup (LLC, S-Corp, C-Corp).

b. Protección de Propiedad Intelectual:

- Registra patentes, marcas registradas y derechos de autor según sea necesario.

c. Contratos y Acuerdos:

- Redacta contratos claros y detallados para empleados, socios y proveedores.

11. Iterar y Adaptar Continuamente

a. Feedback Constante:

- Escucha continuamente a tus clientes e inversores.
- Sé flexible y dispuesto a pivotar tu enfoque si es necesario.

b. Innovación Permanente:

- Mantente al tanto de las tendencias de la industria y las tecnologías emergentes.
- Busca siempre formas de mejorar y diferenciar tu producto o servicio.

12. Escalar el Negocio

a. Estrategia de Expansión:

- Planifica cómo escalar tu operación a nivel nacional o internacional.
- Evalúa las necesidades de infraestructura y talento para soportar el crecimiento.

b. Optimización de Procesos:

- Mejora continuamente los procesos operativos para aumentar la eficiencia.
- Implementa sistemas y tecnologías que faciliten la escalabilidad.

Hacer una startup atractiva para los inversores requiere una combinación de una idea sólida, un equipo fuerte, un plan bien elaborado y una ejecución efectiva. Siguiendo estos pasos y adaptándote a medida que avanzas, puedes aumentar significativamente tus posibilidades de atraer la atención y el capital de los inversores.

Las 5 Mejores Start-Ups de HealthTech en 2024 en Catalunya

En el vibrante ecosistema de innovación de Catalunya, el sector de HealthTech está en plena expansión. La combinación de talento local, apoyo institucional y una creciente demanda de soluciones tecnológicas en salud ha propiciado el surgimiento de start-ups prometedoras. A continuación, destacamos las cinco mejores start-ups de HealthTech en 2024 y exploramos los casos de éxito que Globalfinanzia ha tenido con Kiversal y Dy Care.

1. Nixi for Children

Nixi for Children ha revolucionado la forma en que los niños enfrentan procedimientos médicos. Utilizando realidad virtual,

esta start-up ofrece experiencias inmersivas que preparan y tranquilizan a los pequeños pacientes antes de intervenciones quirúrgicas o tratamientos complejos. En 2024, Nixi for Children ha expandido su alcance internacional, implementando sus soluciones en varios hospitales europeos y norteamericanos.

2. Devicare

Devicare se especializa en la monitorización remota de pacientes con enfermedades crónicas. Su plataforma Lit-Control, que ayuda en la gestión de cálculos renales, es un ejemplo de cómo la tecnología puede mejorar la calidad de vida y reducir los costes sanitarios. Este año, Devicare ha lanzado nuevas funcionalidades que integran inteligencia artificial para ofrecer recomendaciones personalizadas a los pacientes.

3. Oxolife

Oxolife está en la vanguardia de la biotecnología enfocada en la fertilidad femenina. Su innovador tratamiento para mejorar la implantación embrionaria ha mostrado resultados prometedores en ensayos clínicos. En 2024, la empresa ha recibido importantes inversiones que le permitirán llevar su solución a más mujeres que buscan convertirse en madres.

4. Time is Brain

Time is Brain ha desarrollado un sistema avanzado de telemedicina para la gestión de ictus. Su tecnología permite una rápida intervención médica, reduciendo significativamente el tiempo de respuesta y mejorando las tasas de recuperación. Este año, han cerrado acuerdos con varias regiones sanitarias en Europa para la implementación de su sistema, lo que subraya su impacto positivo en la salud pública.

5. Biel Glasses

Biel Glasses utiliza realidad aumentada para ayudar a personas con baja visión a moverse de manera más segura e

independiente. Sus gafas inteligentes proporcionan información visual en tiempo real, adaptándose a las necesidades específicas de cada usuario. En 2024, Biel Glasses ha lanzado una versión mejorada de su producto con nuevas características y ha comenzado a explorar mercados en Asia y América Latina.

Casos de Éxito con Globalfinanzia: Kiversal y Dy Care

Globalfinanzia ha sido un actor clave en el impulso de start-ups en Catalunya, proporcionando financiación y asesoramiento estratégico. Dos ejemplos destacados de su éxito son Kiversal y Dy Care.

Kiversal

Kiversal, una empresa dedicada a la digitalización de dispositivos médicos, ha desarrollado audiómetros conectados que facilitan y mejoran los diagnósticos auditivos. Gracias al apoyo de Globalfinanzia, Kiversal pudo ampliar su equipo de investigación y desarrollo, permitiéndoles lanzar al mercado su audiómetro Audixi 10. Este dispositivo no solo ha recibido reconocimiento en ferias internacionales de tecnología médica, sino que también ha sido adoptado por varios sistemas de salud pública y privados en Europa y América.

Dy Care

Dy Care se especializa en soluciones para la rehabilitación a distancia, utilizando sensores y algoritmos avanzados para monitorizar el progreso de los pacientes. Con la financiación y el respaldo estratégico de Globalfinanzia, Dy Care lanzó su plataforma de tele-rehabilitación ReHub, que ha transformado la manera en que los fisioterapeutas y pacientes interactúan. ReHub ha sido particularmente útil durante la pandemia de COVID-19, permitiendo a los pacientes continuar su rehabilitación sin interrupciones.

El sector de HealthTech en Catalunya continúa creciendo a pasos agigantados, impulsado por start-ups innovadoras y el apoyo de entidades como Globalfinanzia. Empresas como Kiversal y Dy Care demuestran cómo la combinación de tecnología y financiación adecuada puede llevar a soluciones que mejoran la vida de las personas y generan un impacto positivo en la sociedad.

Globalfinanzia sigue comprometida con el desarrollo y éxito de las start-ups en Catalunya, proporcionando las herramientas y el apoyo necesarios para transformar ideas innovadoras en realidades concretas y exitosas.

Las Mejores Startups Catalanas del 2024 según Globalfinanzia



Catalunya sigue destacándose como un hervidero de innovación y emprendimiento en 2024. La combinación de un ecosistema tecnológico vibrante, instituciones académicas de renombre y un entorno favorable para la inversión ha llevado a la creación de startups que están marcando la diferencia en diversos sectores. En este post, evaluamos algunas de las mejores startups catalanas del 2024 que están capturando la atención de inversores y consumidores por igual.

1. Glovo

Glovo, aunque ya es una empresa conocida, sigue siendo un referente en el ecosistema startup catalán. Fundada en

Barcelona, esta empresa de delivery ha revolucionado la forma en que las personas acceden a productos y servicios, expandiéndose a múltiples mercados internacionales. En 2024, Glovo continúa innovando con la incorporación de tecnologías avanzadas de inteligencia artificial para mejorar la eficiencia de sus entregas.

2. Typeform

Typeform ha transformado la manera en que las empresas recopilan y gestionan datos a través de formularios interactivos y encuestas. Con sede en Barcelona, esta startup sigue creciendo y mejorando su plataforma, integrando nuevas funcionalidades que facilitan la creación de experiencias de usuario más intuitivas y personalizadas. En 2024, Typeform se enfoca en la integración con otras herramientas de productividad y CRM, consolidándose como una solución integral para la gestión de datos.

3. Wallbox

En el ámbito de la movilidad sostenible, Wallbox destaca por sus soluciones innovadoras de carga para vehículos eléctricos. Esta empresa catalana está liderando el camino hacia un futuro más ecológico con sus cargadores inteligentes y sistemas de gestión de energía. En 2024, Wallbox ha lanzado nuevos productos que no solo son más eficientes, sino que también incorporan energías renovables, posicionándose como un referente en el sector de la electromovilidad.

4. Red Points

Red Points se especializa en la protección de marcas y la lucha contra la piratería digital. Utilizando tecnología avanzada de inteligencia artificial y machine learning, esta startup detecta y elimina contenido infractor en internet, protegiendo los derechos de propiedad intelectual de sus clientes. En 2024, Red Points ha ampliado sus servicios para cubrir nuevas áreas de la protección de marca, incluyendo la

gestión de reputación en línea y la prevención de fraudes.

5. TravelPerk

TravelPerk ha revolucionado la gestión de viajes corporativos con su plataforma todo-en-uno que simplifica la planificación, reserva y gestión de viajes de negocios. Esta startup barcelonesa ha experimentado un crecimiento impresionante y ha continuado expandiéndose a nivel global. En 2024, TravelPerk introduce nuevas funcionalidades que permiten una mayor personalización y flexibilidad en la gestión de viajes, adaptándose a las necesidades cambiantes de las empresas modernas.

6. Badi

Badi se ha convertido en una solución popular para encontrar compañeros de piso y alquileres de medio y largo plazo. Con su innovadora plataforma que utiliza algoritmos de coincidencia basados en perfiles de usuario, Badi facilita la búsqueda de vivienda en grandes ciudades. En 2024, la empresa ha expandido sus operaciones a más ciudades europeas y ha mejorado su algoritmo para ofrecer recomendaciones aún más precisas y personalizadas.

7. Heura Foods

En el sector alimentario, Heura Foods está revolucionando la industria con sus alternativas a la carne de origen vegetal. Esta startup barcelonesa se ha posicionado como líder en el mercado de alimentos sostenibles, ofreciendo productos que no solo son saludables, sino que también tienen un menor impacto ambiental. En 2024, Heura ha lanzado nuevas líneas de productos y ha ampliado su presencia en mercados internacionales, impulsando una dieta más sostenible y ética.

Las startups catalanas de 2024 están demostrando un notable dinamismo y capacidad de innovación, abordando desafíos globales con soluciones creativas y tecnológicamente

avanzadas. Desde la movilidad sostenible hasta la protección de marcas y la alimentación alternativa, estas empresas no solo están cambiando la forma en que vivimos y trabajamos, sino que también están contribuyendo significativamente al desarrollo económico y social de Catalunya.

Catalunya continúa siendo un epicentro de creatividad y emprendimiento, y estas startups son un testimonio del talento y la visión que caracteriza a esta región. Mantente atento a estas y otras empresas emergentes que están configurando el futuro.

Programa Emprendedoras Digitales: Tu Oportunidad de Crecimiento con Globalfinanzia



En Globalfinanzia, entendemos la importancia de apoyar a las mujeres emprendedoras en su camino hacia el éxito. Por ello, nos enorgullece presentar el programa “Emprendedoras Digitales” de ENISA, una iniciativa diseñada específicamente para fomentar y consolidar proyectos liderados por mujeres en el ámbito digital. A través de esta colaboración, buscamos ofrecerte no solo financiación, sino también las herramientas y el acompañamiento necesario para que tu negocio digital alcance nuevas alturas.

¿Qué es el Programa Emprendedoras Digitales de ENISA?

El programa Emprendedoras Digitales es una iniciativa del Gobierno español, gestionada por ENISA (Empresa Nacional de Innovación S.A.), que tiene como objetivo principal apoyar proyectos empresariales promovidos por mujeres en el sector digital. Este programa se enmarca dentro de los esfuerzos para reducir la brecha de género en el ámbito empresarial y tecnológico, impulsando la innovación y el emprendimiento femenino.

Características del Programa

1. Dirigido a mujeres emprendedoras:

- El programa está destinado a mujeres con proyectos innovadores en el sector digital, que necesiten financiación para poner en marcha o expandir sus negocios.

2. Financiación flexible:

- Ofrece préstamos participativos, una modalidad de financiación que se adapta a las necesidades de cada proyecto. Estos préstamos no requieren garantías ni avales personales, lo que facilita el acceso al crédito.

3. Importe de los préstamos:

- Los préstamos pueden oscilar entre 25.000 y 1.500.000 euros, dependiendo de las características y necesidades del proyecto.

4. Plazos y condiciones favorables:

- Los préstamos tienen plazos de devolución flexibles, con un periodo de carencia de hasta 7 años y un plazo total de hasta 9 años. Además, los intereses se ajustan en función de la evolución de la empresa, lo que

proporciona una mayor tranquilidad y capacidad de gestión financiera.

5. Requisitos:

- Ser una empresa de reciente creación (no más de 24 meses) o una PYME en fase de crecimiento.
- Tener el proyecto empresarial liderado por una mujer o un equipo donde al menos una mujer tenga un papel relevante en la gestión y toma de decisiones.

¿Qué Ofrece Globalfinanzia en Financiación para Empresas?

En Globalfinanzia, nos especializamos en ofrecer soluciones de financiación adaptadas a las necesidades específicas de cada empresa. Sabemos que cada negocio es único y requiere un enfoque personalizado para asegurar su crecimiento y sostenibilidad. A continuación, detallamos los servicios y productos financieros que ofrecemos:

1. Asesoramiento Personalizado:

- Nuestro equipo de expertos en financiación empresarial te ayudará a identificar las mejores opciones de financiación para tu negocio, asesorándote en cada paso del proceso.

2. Financiación para Startups:

- Ofrecemos productos financieros diseñados para startups, incluyendo préstamos participativos, capital semilla y líneas de crédito para la fase inicial de tu proyecto.

3. Financiación para PYMEs:

- Para empresas en fase de crecimiento, disponemos de soluciones como créditos comerciales, factoring, leasing y préstamos a medio y largo plazo, adaptados a las necesidades de tu empresa.

4. Subvenciones y Ayudas Públicas:

- Te asistimos en la identificación y gestión de subvenciones y ayudas públicas, tanto a nivel nacional como europeo, para que puedas acceder a fondos que impulsen tu negocio.

5. Financiación Innovadora:

- Facilitamos el acceso a financiación para proyectos innovadores a través de programas específicos como los de ENISA, CDTI y otros organismos de apoyo a la innovación y el desarrollo tecnológico.

6. Capital Riesgo y Business Angels:

- Contamos con una red de inversores y fondos de capital riesgo interesados en apoyar proyectos con alto potencial de crecimiento. Te ayudamos a preparar tu propuesta y a conectar con los inversores adecuados.

En Globalfinanzia, nos comprometemos a acompañarte en tu aventura empresarial, proporcionándote las herramientas financieras y el apoyo necesario para que tu negocio no solo se mantenga a flote, sino que prospere en el competitivo mundo digital.



¿Cómo Acceder al Programa Emprendedoras Digitales con Globalfinanzia?

Para beneficiarte del programa Emprendedoras Digitales a través de Globalfinanzia, sigue estos sencillos pasos:

1. Contacto Inicial:

- Ponte en contacto con nosotros a través de nuestra página web o teléfono para una consulta inicial.

2. Evaluación del Proyecto:

- Nuestro equipo evaluará tu proyecto y te guiará en

la preparación de la documentación necesaria.

3. Solicitud de Financiación:

- Te asistiremos en la presentación de la solicitud de financiación, asegurándonos de cumplir con todos los requisitos y maximizar tus posibilidades de éxito.

4. Acompañamiento Continuo:

- Una vez aprobado el préstamo, continuaremos apoyándote con asesoramiento y seguimiento para que puedas enfocarte en el crecimiento y desarrollo de tu negocio.

En Globalfinanzia, estamos comprometidos con el éxito de las emprendedoras digitales. No dudes en contactarnos para más información y comienza hoy mismo a transformar tu visión en realidad con el apoyo que mereces. ¡Tu éxito es nuestro compromiso!

Servicios de Globalfinanzia: Una Solución Integral para tus Necesidades Financieras



En el competitivo y dinámico mundo de las finanzas, contar con un aliado que entienda tus necesidades y te ofrezca soluciones a medida es esencial. Globalfinanzia se ha posicionado como un referente en el sector gracias a su amplia gama de servicios financieros, diseñados para satisfacer las demandas de empresas y particulares. En este artículo, exploraremos en detalle los servicios que Globalfinanzia ofrece, destacando cómo pueden ayudarte a alcanzar tus objetivos financieros.

1. Asesoramiento Financiero Personalizado

Uno de los pilares fundamentales de Globalfinanzia es su servicio de asesoramiento financiero. Este servicio está diseñado para ofrecerte orientación experta y personalizada en la gestión de tus finanzas personales y empresariales. Los asesores financieros de Globalfinanzia analizan tu situación económica, tus objetivos y tus necesidades específicas para crear un plan financiero a medida.

Ventajas del Asesoramiento Financiero de Globalfinanzia:

- **Análisis Personalizado:** Evaluación detallada de tus ingresos, gastos, inversiones y deudas.
- **Planificación a Largo Plazo:** Estrategias para la gestión de ahorros, inversiones y jubilación.
- **Optimización Fiscal:** Consejos para maximizar beneficios fiscales y minimizar impuestos.
- **Seguimiento Continuo:** Revisión y ajuste periódico de tu plan financiero para asegurar que sigas en el camino correcto.

2. Gestión de Inversiones

Globalfinanzia ofrece servicios de gestión de inversiones diseñados para ayudarte a maximizar el rendimiento de tu patrimonio. Este servicio incluye la creación y gestión de carteras de inversión, asesoría en la selección de activos y monitoreo constante del mercado para realizar ajustes estratégicos.

Características Clave de la Gestión de Inversiones:

- **Diversificación:** Estrategias para reducir riesgos a través de la diversificación de activos.
- **Acceso a Mercados Globales:** Oportunidades de inversión

en mercados nacionales e internacionales.

- **Informes Detallados:** Reportes periódicos sobre el desempeño de tu cartera.
- **Enfoque en Objetivos:** Inversiones alineadas con tus metas financieras a corto, medio y largo plazo.



3. Financiamiento Empresarial

Las empresas, independientemente de su tamaño, necesitan financiamiento para crecer y expandirse. Globalfinanzia ofrece soluciones de financiamiento empresarial que van desde préstamos y líneas de crédito hasta financiamiento para proyectos específicos.

Opciones de Financiamiento Empresarial:

- **Préstamos a Corto y Largo Plazo:** Soluciones para necesidades de capital inmediato y proyectos a largo plazo.
- **Líneas de Crédito Revolventes:** Flexibilidad para manejar el flujo de caja y cubrir necesidades operativas.
- **Financiamiento de Proyectos:** Capital para expansiones, adquisiciones y nuevas iniciativas empresariales.
- **Leasing y Factoring:** Opciones de leasing para equipos y factoring para mejorar la liquidez.

4. Consultoría Financiera para Empresas

Globalfinanzia también ofrece servicios de consultoría financiera para ayudar a las empresas a optimizar sus operaciones y mejorar su rendimiento financiero. Este servicio incluye análisis de costos, planificación estratégica y asesoría en fusiones y adquisiciones.

Servicios de Consultoría Empresarial:

- **Análisis Financiero:** Evaluación de estados financieros

para identificar oportunidades de mejora.

- **Planificación Estratégica:** Desarrollo de estrategias a largo plazo para el crecimiento sostenible.
- **Fusiones y Adquisiciones:** Asesoría experta en la compra, venta y fusión de empresas.
- **Reestructuración Financiera:** Soluciones para mejorar la eficiencia y rentabilidad de tu empresa.



Globalfinanzia se dedica a ofrecer soluciones financieras integrales y personalizadas que te ayuden a alcanzar tus objetivos financieros, ya seas un individuo buscando asesoramiento para sus finanzas personales o una empresa que necesita financiamiento y consultoría. Con su enfoque centrado en el cliente y su amplia gama de servicios, Globalfinanzia se posiciona como tu aliado ideal en el mundo financiero. No importa cuál sea tu necesidad, Globalfinanzia tiene la experiencia y los recursos para proporcionarte las soluciones adecuadas.

Si estás interesado en alguno de estos servicios o deseas más información, no dudes en contactar a Globalfinanzia. Su equipo de expertos estará encantado de ayudarte a encontrar la mejor solución para tus necesidades financieras.

Globalfinanzia: Tu Aliado en la Obtención de Ayudas para la Promoción del Sector del

Videojuego, el Pódcast y la Creación Digital 2024



En 2024, el **Ministerio de Cultura de España** ha lanzado una ambiciosa convocatoria de **ayudas valorada en 8 millones de euros** destinada a la promoción del sector del videojuego, el pódcast y otras formas de creación digital. Esta iniciativa busca impulsar la creatividad y la innovación en el ámbito digital, proporcionando recursos esenciales a los creadores y empresas del sector. En este contexto, **Globalfinazia** se posiciona como un aliado clave para ayudarte a obtener estas ayudas y maximizar las oportunidades de crecimiento y desarrollo de tu proyecto.

Características de las Ayudas del Ministerio de Cultura 2024

Las ayudas convocadas por el Ministerio de Cultura están diseñadas para apoyar a proyectos que se enmarquen en la creación digital, incluyendo, pero no limitándose a, los sectores del videojuego y el pódcast. A continuación, se detallan las principales características de estas ayudas:

1. Monto Total y Distribución:

- **8 millones de euros** disponibles para la convocatoria 2024.
- Distribución equitativa entre proyectos de creación digital, videojuegos y pódcast, asegurando que cada sector reciba un apoyo significativo.

2. Tipos de Proyectos Elegibles:

- **Videojuegos:** Desarrollo, mejora y comercialización de videojuegos innovadores.
- **Pódcast:** Producción y distribución de pódcast

originales y creativos.

- **Creación Digital:** Proyectos de realidad aumentada, realidad virtual, inteligencia artificial aplicada al arte y otras formas de expresión digital.

3. Beneficiarios:

- Empresas y autónomos del sector de la creación digital.
- Asociaciones y fundaciones sin ánimo de lucro que promuevan la cultura digital.
- Proyectos individuales que demuestren un alto potencial creativo y de impacto.

4. Criterios de Evaluación:

- **Innovación y Creatividad:** Grado de originalidad y creatividad del proyecto.
- **Viabilidad Técnica y Económica:** Capacidad de ejecución y sostenibilidad financiera.
- **Impacto Cultural y Social:** Contribución del proyecto a la cultura y su impacto en la sociedad.
- **Trayectoria y Experiencia:** Experiencia previa y logros del solicitante en el sector.

5. Proceso de Solicitud:

- Presentación de una memoria detallada del proyecto.
- Acreditación de la capacidad técnica y financiera para llevar a cabo el proyecto.
- Documentación legal y administrativa requerida por el Ministerio de Cultura.



Cómo Globalfinazia Puede Ayudarte

Globalfinazia es una consultora especializada en la gestión de ayudas y subvenciones para el sector cultural y creativo. Nuestro equipo de expertos se dedica a asesorar y acompañar a los solicitantes en cada etapa del proceso, asegurando que tu proyecto cumpla con todos los requisitos y maximice sus posibilidades de éxito.

1. Asesoría Personalizada:

- Evaluación inicial de tu proyecto para determinar su elegibilidad y potencial.
- Recomendaciones estratégicas para fortalecer tu propuesta.

2. Preparación de Documentación:

- Ayuda en la redacción y estructuración de la memoria del proyecto.
- Revisión y compilación de toda la documentación legal y administrativa necesaria.

3. Gestión Integral del Proceso de Solicitud:

- Presentación de la solicitud en los plazos establecidos.
- Seguimiento continuo y comunicación con el Ministerio de Cultura.

4. Optimización del Proyecto:

- Identificación de áreas de mejora y recomendaciones para aumentar el impacto y viabilidad del proyecto.
- Estrategias de marketing y comercialización para garantizar el éxito post-financiación.

5. Soporte Post-Subvención:

- Asistencia en la gestión de los fondos recibidos.
- Asesoría en la ejecución y reporte de resultados al Ministerio de Cultura.

Casos de Éxito de Globalfinazia

Globalfinazia cuenta con una sólida trayectoria en la obtención de subvenciones y ayudas para proyectos culturales y creativos. Algunos de nuestros casos de éxito incluyen:

- **Desarrollo de Videojuegos Innovadores:** Ayudamos a múltiples estudios de videojuegos a obtener financiación para proyectos que han sido reconocidos internacionalmente.
- **Producción de Pódcasts Creativos:** Asistimos a creadores de pódcast en la obtención de recursos para producir

contenido original y de alta calidad.

- **Proyectos de Realidad Aumentada y Virtual:** Apoyamos a desarrolladores en la creación de experiencias inmersivas que han revolucionado el panorama cultural digital.



Las ayudas del Ministerio de Cultura de España para la promoción del sector del videojuego, el pódcast y la creación digital representan una oportunidad invaluable para los creadores y empresas del sector. Globalfinazia está aquí para ayudarte a aprovechar al máximo esta oportunidad, brindándote el soporte necesario para asegurar el éxito de tu solicitud y la ejecución de tu proyecto.

Si tienes un proyecto en mente y deseas explorar cómo Globalfinazia puede asistirte en la obtención de estas ayudas, no dudes en contactarnos. Juntos, podemos llevar tu visión creativa al siguiente nivel y contribuir al crecimiento del ecosistema cultural digital en España.

Descubre las Líneas de Financiación de Globalfinanzia



Globalfinanzia, una boutique de financiación empresarial con más de 20 años de experiencia en el sector, se enorgullece en presentar una amplia gama de líneas de financiación diseñadas

para impulsar el crecimiento y la innovación de las empresas españolas. Nuestra misión es apoyar a los emprendedores y a las empresas en todas las etapas de su desarrollo, desde la fase inicial hasta su expansión y consolidación en el mercado. A continuación, te presentamos en detalle nuestras principales líneas de financiación, sus características, importes y condiciones.

1. Financiación para Jóvenes Emprendedores

Características:

- **Destinatarios:** Emprendedores menores de 40 años que buscan iniciar un proyecto empresarial.
- **Objetivo:** Facilitar la creación de empresas promovidas por jóvenes con talento y visión de futuro.
- **Condiciones:** No se exige ninguna garantía personal, y la solicitud debe incluir un plan de negocio viable.

Importes y Condiciones:

- **Importe:** Desde 25.000 euros hasta 75.000 euros.
- **Plazo de Amortización:** Hasta 7 años, con un período de carencia de 5 años.
- **Intereses:** Tipo de interés variable, determinado en función de la viabilidad del proyecto y el riesgo asociado.

2. Financiación para Empresas Innovadoras

Características:

- **Destinatarios:** Empresas innovadoras en sectores tecnológicos o con alto potencial de crecimiento.
- **Objetivo:** Apoyar proyectos innovadores que busquen consolidarse en el mercado y ampliar sus capacidades.
- **Condiciones:** Necesidad de demostrar el carácter

innovador del proyecto y su potencial de mercado.

Importes y Condiciones:

- **Importe:** Desde 50.000 euros hasta 1.500.000 euros.
- **Plazo de Amortización:** Hasta 9 años, con un período de carencia de 7 años.
- **Intereses:** Tipo de interés variable, ajustado al riesgo y a la viabilidad del proyecto.

3. Financiación para el Crecimiento de Empresas

Características:

- **Destinatarios:** Empresas que buscan expandirse y consolidar su posición en el mercado.
- **Objetivo:** Financiar proyectos de expansión, internacionalización o mejora de la capacidad productiva.
- **Condiciones:** Presentar un plan de crecimiento detallado y factible.

Importes y Condiciones:

- **Importe:** Desde 100.000 euros hasta 3.000.000 euros.
- **Plazo de Amortización:** Hasta 10 años, con un período de carencia de 7 años.
- **Intereses:** Tipo de interés variable, basado en el análisis de riesgo y proyección de crecimiento.

4. Financiación para Emprendimientos Sociales

Características:

- **Destinatarios:** Empresas con proyectos que generan un impacto social positivo.

- **Objetivo:** Apoyar iniciativas que promuevan la inclusión social, la sostenibilidad y el bienestar comunitario.
- **Condiciones:** Acreditar el impacto social del proyecto y su viabilidad económica.

Importes y Condiciones:

- **Importe:** Desde 25.000 euros hasta 300.000 euros.
- **Plazo de Amortización:** Hasta 8 años, con un período de carencia de 5 años.
- **Intereses:** Tipo de interés reducido, en reconocimiento del impacto social del proyecto.

5. Financiación para la Digitalización y Transformación Tecnológica

Características:

- **Destinatarios:** Empresas que buscan modernizarse y digitalizar sus operaciones.
- **Objetivo:** Financiar proyectos de digitalización, adopción de nuevas tecnologías y mejora de la competitividad.
- **Condiciones:** Presentar un plan de digitalización detallado y demostrar su potencial de mejora operativa.

Importes y Condiciones:

- **Importe:** Desde 25.000 euros hasta 500.000 euros.
- **Plazo de Amortización:** Hasta 7 años, con un período de carencia de 5 años.
- **Intereses:** Tipo de interés variable, basado en la evaluación del impacto del proyecto.

6. Financiación para Startups de Base Tecnológica

Características:

- **Destinatarios:** Startups tecnológicas en etapas iniciales o en proceso de escalado.
- **Objetivo:** Apoyar el desarrollo y crecimiento de startups con alto potencial tecnológico y de innovación.
- **Condiciones:** Presentar un plan de negocio innovador y demostrar la viabilidad del modelo de negocio.

Importes y Condiciones:

- **Importe:** Desde 25.000 euros hasta 1.000.000 euros.
- **Plazo de Amortización:** Hasta 7 años, con un período de carencia de 5 años.
- **Intereses:** Tipo de interés variable, adaptado al riesgo y a las perspectivas de la startup.

7. Financiación para Proyectos de Energía Sostenible

Características:

- **Destinatarios:** Empresas que desarrollan proyectos de energía renovable o eficiencia energética.
- **Objetivo:** Promover la transición hacia fuentes de energía más sostenibles y la reducción del impacto ambiental.
- **Condiciones:** Acreditar el impacto ambiental positivo y la viabilidad económica del proyecto.

Importes y Condiciones:

- **Importe:** Desde 50.000 euros hasta 2.000.000 euros.
- **Plazo de Amortización:** Hasta 10 años, con un período de carencia de 7 años.
- **Intereses:** Tipo de interés variable, en función del impacto ambiental y el riesgo del proyecto.

8. Financiación para la Internacionalización

Características:

- **Destinatarios:** Empresas que buscan expandirse a mercados internacionales.
- **Objetivo:** Facilitar la entrada y consolidación en mercados extranjeros.
- **Condiciones:** Presentar un plan de internacionalización detallado y factible.

Importes y Condiciones:

- **Importe:** Desde 50.000 euros hasta 2.000.000 euros.
- **Plazo de Amortización:** Hasta 9 años, con un período de carencia de 7 años.
- **Intereses:** Tipo de interés variable, basado en la evaluación del riesgo y las perspectivas de éxito en el mercado internacional.



En Globalfinanzia, entendemos que cada empresa es única y tiene necesidades específicas. Por ello, nuestras líneas de financiación están diseñadas para ofrecer flexibilidad y adaptarse a las características y objetivos de cada proyecto. Nuestro equipo de expertos está a tu disposición para asesorarte y ayudarte a encontrar la mejor opción de financiación para tu empresa. No dudes en contactarnos para más información y para empezar a trabajar juntos en el éxito de tu negocio.

Cómo Preparar tu Start-Up para una Ronda de Financiación: Guía Paso a Paso



El proceso de conseguir financiación para tu start-up puede parecer desalentador, pero con una preparación adecuada, puedes afrontar una ronda de financiación con las máximas garantías. En este post, te explicamos detalladamente cómo prepararte y cómo Globalfinanzia puede ayudarte a maximizar los resultados de tu financiación sin diluir el capital de los socios.



1. Evalúa tu Situación Actual

a. Revisa tus Finanzas

Antes de acercarte a cualquier inversor, necesitas tener una comprensión clara de tus finanzas. Esto incluye:

- **Flujos de caja:** Asegúrate de que tus flujos de caja sean precisos y reflejen la realidad de tu negocio.
- **Balances:** Conoce tus activos, pasivos y el patrimonio neto.
- **Proyecciones financieras:** Presenta proyecciones realistas basadas en datos históricos y expectativas razonables de crecimiento.

b. Define tus Necesidades de Financiación

Determina cuánto dinero necesitas y para qué lo vas a usar. Esto te ayudará a establecer una cantidad clara a solicitar y demostrar a los inversores que tienes un plan bien definido.

2. Prepara tu Documentación

a. Plan de Negocio

Un plan de negocio sólido es esencial. Debe incluir:

- **Resumen ejecutivo:** Un breve resumen de tu empresa y sus objetivos.
- **Descripción del negocio:** Información detallada sobre tu producto o servicio, el mercado objetivo y la propuesta de valor.
- **Estrategia de marketing y ventas:** Cómo planeas atraer y retener clientes.
- **Equipo de gestión:** Presenta a tu equipo y sus credenciales.
- **Análisis financiero:** Incluye estados financieros proyectados y análisis de rentabilidad.

b. Pitch Deck

Un pitch deck es una presentación breve que utilizas para captar el interés de los inversores. Debe ser conciso y visualmente atractivo, incluyendo:

- Tu visión y misión.
- Problema y solución.
- Tamaño del mercado.
- Modelo de negocio.
- Estrategia de crecimiento.
- Finanzas y métricas clave.

3. Identifica a los Inversores Adecuados

No todos los inversores son iguales. Investiga y elige aquellos que:

- Tengan experiencia en tu industria.
- Ofrezcan algo más que dinero, como asesoramiento y contactos.
- Tengan una buena reputación y un historial de inversiones exitosas.

4. Prepara tu Negocio para la Due Diligence

Los inversores realizarán una diligencia debida exhaustiva antes de comprometer su dinero. Prepárate para proporcionar:

- Documentos legales y de propiedad.
- Contratos y acuerdos clave.
- Patentes y propiedad intelectual.
- Información detallada sobre empleados y estructura organizativa.

5. Negocia los Términos de la Inversión

Es crucial que entiendas los términos de la inversión para proteger los intereses de tu empresa y de los socios fundadores. Aquí es donde la experiencia de Globalfinanzia puede marcar la diferencia.



Globalfinanzia: Expertos en Rondas de Financiación

En Globalfinanzia, somos expertos en maximizar el valor de las rondas de financiación y garantizar la no dilución del capital de los socios. Aquí te mostramos cómo lo logramos:

- **Estrategias personalizadas:** Diseñamos estrategias de financiación a medida que se adaptan a las necesidades específicas de tu start-up.
- **Negociación de términos favorables:** Aseguramos que las condiciones de la inversión protejan tus intereses y minimicen la dilución del capital.
- **Acceso a una red de inversores de calidad:** Te conectamos con inversores que no solo aportan capital, sino también experiencia y contactos valiosos.
- **Asesoramiento continuo:** Te acompañamos en cada etapa del proceso, desde la preparación inicial hasta el cierre de la ronda de financiación.

Prepararse para una ronda de financiación requiere tiempo, esfuerzo y una planificación meticulosa. Siguiendo estos pasos y con el apoyo de expertos como Globalfinanzia, puedes afrontar este desafío con confianza y asegurar que tu start-up obtenga los recursos necesarios sin comprometer el control de los socios.

Si estás listo para dar el siguiente paso en la financiación de tu start-up, ¡contacta con Globalfinanzia y descubre cómo podemos ayudarte a alcanzar tus metas!

Globalfinanzia en el South Summit de Madrid 2024



Globalfinanzia, boutique de financiación para empresas, ha estado presente en el South Summit de Madrid 2024, uno de los eventos más importantes del ecosistema emprendedor y de startups. Este evento, celebrado en La Nave, Madrid, es un punto de encuentro para emprendedores, inversores y corporaciones que buscan impulsar la innovación y crear sinergias. La participación de **Globalfinanzia** en el **South Summit 2024** ha sido estratégica y clave para su posicionamiento en el mercado.

Actividades Realizadas

Durante el **South Summit 2024**, **Globalfinanzia** ha participado en diversas actividades diseñadas para fomentar el networking, la innovación y el desarrollo de nuevas oportunidades de negocio. A continuación, se detallan algunas de las actividades más relevantes:

1. Conferencias y Charlas Magistrales

Las conferencias son un pilar fundamental del South Summit. En estas sesiones, líderes del sector comparten sus conocimientos y experiencias sobre las últimas tendencias en tecnología, innovación y emprendimiento. Los representantes de **Globalfinanzia** asistieron a varias de estas conferencias, obteniendo valiosa información sobre el mercado y las tendencias emergentes que pueden influir en sus estrategias de financiación.

2. Paneles de Discusión

En los paneles de discusión se debaten temas cruciales para el

futuro del emprendimiento y la innovación. Globalfinanzia participó en paneles centrados en la financiación de startups, el impacto de la tecnología en los modelos de negocio tradicionales y las oportunidades de inversión en mercados emergentes. Estas discusiones proporcionaron insights importantes sobre cómo adaptar sus servicios a las necesidades cambiantes del mercado.

3. Networking y Reuniones

El South Summit es reconocido por ser un evento de networking de alto nivel. Globalfinanzia aprovechó esta oportunidad para conectar con emprendedores, otros inversores y potenciales socios estratégicos. A través de reuniones uno a uno y sesiones de networking estructurado, se exploraron colaboraciones y oportunidades de inversión que podrían beneficiar tanto a Globalfinanzia como a las startups participantes.

4. Talleres y Sesiones de Mentoría

Globalfinanzia lideró varios talleres y sesiones de mentoría durante el evento. Estos talleres se enfocaron en temas como la planificación financiera para startups, estrategias de escalamiento y acceso a financiación. Los representantes de Globalfinanzia también actuaron como mentores, ofreciendo asesoramiento personalizado a emprendedores y ayudándoles a optimizar sus modelos de negocio y estrategias de crecimiento.

5. Exposición de Startups

En la zona de exposición, numerosas startups presentaron sus innovaciones y productos. Globalfinanzia recorrió esta área para identificar oportunidades de inversión y financiar proyectos prometedores. La interacción directa con los emprendedores permitió a Globalfinanzia evaluar de primera mano el potencial de diversas startups y establecer relaciones que podrían traducirse en futuras colaboraciones.

6. Pitch Competition

Una de las actividades más destacadas y emocionantes del South Summit es la Pitch Competition. En esta competición, startups seleccionadas presentan sus proyectos ante un jurado de expertos e inversores, compitiendo por reconocimiento, premios y, lo más importante, oportunidades de financiación.



Importancia de Asistir a Eventos como el South Summit para una Boutique de Financiación

1. Identificación de Oportunidades de Inversión

Eventos como el South Summit son una excelente plataforma para identificar startups con alto potencial de crecimiento. La presencia de Globalfinanzia en el evento les permitió conocer de primera mano proyectos innovadores y evaluar su viabilidad para futuras inversiones.

2. Networking Estratégico

El networking es esencial para cualquier empresa, pero especialmente para una boutique de financiación. Al asistir al South Summit, Globalfinanzia tuvo la oportunidad de establecer relaciones con otros inversores, emprendedores y líderes del sector, facilitando la creación de alianzas estratégicas y la ampliación de su red de contactos.

3. Conocimiento de Tendencias del Mercado

Participar en eventos de esta magnitud ofrece una visión profunda de las tendencias emergentes en el ecosistema emprendedor. Las conferencias y paneles proporcionan información actualizada sobre los desarrollos tecnológicos y cambios en el mercado, lo que ayuda a Globalfinanzia a ajustar sus estrategias y servicios a las necesidades del mercado.

4. Visibilidad y Posicionamiento

La participación activa en el South Summit mejora la visibilidad de Globalfinanzia en el ecosistema emprendedor. Ser parte de las actividades del evento, especialmente como jurado en la Pitch Competition, posiciona a Globalfinanzia como un actor clave en el ámbito de la financiación de startups, reforzando su reputación y atrayendo a nuevos clientes y socios potenciales.

5. Innovación y Mejora Continua

La interacción con startups innovadoras y la exposición a nuevas ideas y modelos de negocio inspiran a Globalfinanzia a mejorar continuamente sus servicios. El aprendizaje obtenido en el South Summit se traduce en la implementación de mejores prácticas y la adopción de nuevas tecnologías y enfoques en su oferta de financiación.



La visita de **Globalfinanzia** al **South Summit de Madrid 2024** ha sido una experiencia enriquecedora y estratégica. La participación en diversas actividades, con un enfoque especial en la **Pitch Competition**, no solo ha proporcionado valiosos insights y oportunidades de inversión, sino que también ha fortalecido su posicionamiento en el mercado. Para una boutique de financiación, asistir a eventos como el **South Summit** es fundamental para mantenerse relevante, identificar oportunidades y construir una red sólida de contactos y socios estratégicos.