

□ Gestión Hipotecaria Globalfinanzia



La forma de conseguir una hipoteca cuando tu negocio dice más que tu IRPF

Hay empresas y autónomos que funcionan bien, generan ingresos sólidos y han demostrado durante años que saben manejar su actividad... pero cuando llega el momento de pedir una hipoteca, **el papel no los representa.**

No es falta de solvencia. Es falta de encaje en los modelos estándar de los bancos.

Por eso nació **la Gestión Hipotecaria Globalfinanzia**: para que la realidad económica de un negocio tenga voz propia y no dependa únicamente de un algoritmo o de un IRPF que no refleja su actividad real.

□ ¿Qué hacemos exactamente?

Convertimos operaciones difíciles, confusas o “atípicas” en **expedientes claros**, defendibles y con una narrativa financiera sólida. Nuestro trabajo es conseguir que un analista piense: **“Esta operación tiene sentido.”**

Y cuando eso ocurre, las aprobaciones llegan.

□ **Tabla 1 – Tipos de operaciones que gestionamos**

Tipo de operación	Para quién	Objetivo	Importes habituales
Hipoteca para vivienda habitual	Autónomos	Comprar vivienda pese a ingresos variables	150.000 – 600.000€
Hipoteca para local comercial	Pymes y comercios	Comprar su propio local	80.000 – 900.000€
Hipoteca para nave industrial	Pymes industriales	Creceer o trasladarse	200.000 – 1.500.000€
Hipoteca para oficina	Empresas y startups	Profesionalizar espacio	100.000 – 700.000€
Rehipoteca / refinanciación	Autónomos y empresas	Mejorar condiciones	Variable

□ **¿Qué diferencia a Globalfinanzia?**

✓□ **No presentamos documentación sin más**

La convertimos en una historia financiera coherente, con datos, justificaciones y contexto.

✓ No enviamos tu expediente a todo el sector bancario

Solo a bancos donde sabemos que la operación encaja por perfil, actividad y ratios.

✓ No dejamos que el banco dicte las condiciones sin pelear

Negociamos con los equipos que toman decisiones, no con ventanillas.

✓ No te dejamos solo en el proceso

Gestionamos desde la preparación hasta el día de notaría.

Tabla 2 – Requisitos reales y cómo los resolvemos

Perfil	Problema habitual	Por qué lo deniegan	Cómo lo resolvemos
Autónomo	IRPF bajo	Declara poco, ingresa mucho	Recalculamos ingresos medios reales
Pyme	Deuda operativa	Ratios tensos	Reestructuramos y justificamos el pasivo
Startup	Poca trayectoria	Falta histórico	Presentamos proyecciones y contratos futuros
Negocio estacional	Ingresos irregulares	Inestabilidad	Ajustamos medias ponderadas

Perfil	Problema habitual	Por qué lo deniegan	Cómo lo resolvemos
Empresa con CIRBE alta	Varias líneas	Riesgo percibido	Ordenamos, justificamos y presentamos plan

□ Tabla 3 – Condiciones orientativas logradas en 2025

Producto	Tipo fijo	Tipo variable	Plazo	Aportación
Vivienda autónomo	2,95%	Euríbor + 0,85%	30 años	20–30%
Local comercial	3,35%	Euríbor + 1,00%	25 años	20%
Nave industrial	3,50%	Euríbor + 1,10%	25 años	25%
Oficina startup	3,25%	Euríbor + 0,95%	20 años	20%
Refinanciación	3,40%	Euríbor + 1,20%	25 años	Según pasivo

□ **IMPORTANTE: bonificaciones que reducen el tipo por debajo del 2%**

En la mayoría de operaciones que tramitamos, Globalfinanzia consigue **tipos efectivos por debajo del 2%**, gracias a la aplicación estratégica de:

- Bonificaciones por vinculación real (solo las que aportan valor)

- Programas internos de entidades colaboradoras
- Integración de seguros optimizados
- Bonos de riesgo aplicados a empresas con estabilidad demostrada
- Historial financiero correctamente defendido

Nuestra experiencia negociando operaciones complejas con departamentos de riesgo nos permite **activar bonificaciones que normalmente no se ofrecen de entrada**, logrando tipos finales altamente competitivos, incluso en casos donde el cliente había recibido ofertas iniciales mucho peores.

□ **Tres situaciones reales que resolvemos cada semana**

□ **1. Autónomos que facturan bien, pero su IRPF dice lo contrario**

Los bancos ven números fríos. Nosotros mostramos **actividad, estabilidad y recurrencia**.

□ **2. Empresas que quieren comprar su local pero nadie las entiende**

Ingresan bien, pagan bien, simplemente **no coinciden con el Excel del banco**.

□ **3. Rehipotecas y refinanciaciones para**

respirar y reorganizar el negocio

Cuando la CIRBE está “fea”, lo peor es presentarla sin contexto.

Lo mejor: **defenderla con datos y estrategia.**

□ Resultado final: más aprobaciones, mejores condiciones y menos pérdida de tiempo

Trabajamos para que cada operación llegue a quien puede aprobarla.

Y para que llegue **bien explicada.**

Si estás valorando comprar, refinanciar o renegociar tu hipoteca:

□ Envíanos tu caso y en 24 horas te decimos si es viable.

□ Sin coste. Sin compromiso.

□ AgroFluidez Pro – La nueva solución de liquidez rural de

Globalfinanzia

Impulsa tu explotación agrícola, ganadera o pesquera con financiación flexible, personalizada y pensada para el futuro del sector primario



□ Cuando el campo necesita aire, Globalfinanzia responde

En un momento en el que el sector primario afronta **costes crecientes, tensiones de tesorería, sequías, cambios en la cadena de suministro y un escenario global inestable**, la liquidez se convierte en un factor esencial para sobrevivir y crecer.

Con ello en mente, Globalfinanzia lanza **AgroFluidez Pro**, un **producto de financiación de marca blanca** específicamente diseñado para ofrecer **oxígeno financiero inmediato**, estabilidad y capacidad de inversión a agricultores, ganaderos, pescadores, cooperativas y empresas agroalimentarias.

AgroFluidez Pro no es solo un préstamo.

Es una **herramienta estratégica** para asegurar la continuidad de tu actividad, mejorar tu productividad y preparar tu negocio para el futuro.

□ ¿Qué es AgroFluidez Pro?

La línea de liquidez inteligente para el sector primario

AgroFluidez Pro es una línea de financiación que permite a los profesionales del campo obtener entre **10.000 € y 100.000 €** con condiciones muy competitivas, plazos amplios y tipos bonificados, pensada para cubrir:

- □ **Circulante y tesorería**
- □□ **Inversión en maquinaria**
- □ **Activos productivos**
- □ **Compra de existencias**
- □ **Pago a proveedores o financiación a clientes**
- □□ **Refuerzo económico ante subidas de costes**

Incluye además un tramo especial para **jóvenes de hasta 40 años**, con tipos todavía más reducidos.

□ □ Tabla detallada de condiciones: AgroFluidez Pro 2025

Concepto	Detalle del producto AgroFluidez Pro (Globalfinanzia)
Importe por operación	10.000 € – 100.000 €

Concepto	Detalle del producto AgroFluidez Pro (Globalfinanzia)
Importe acumulado máximo por beneficiario	Hasta 150.000 €
Plazo total	Hasta 6 años
Carencia	Hasta 2 años
Tipo de interés (general)	Aproximadamente 1,90 % final (bonificado)
Tipo jóvenes ≤40 años	Aproximadamente 0,95 % final
Destino	Liquidez + inversión (maquinaria y activos grupo 2)
Comisiones	Cancelación total/parcial hasta 0,25 %
Garantías	A valorar según proyecto y perfil
Documentación PF	DNI, IRPF 2 últimos años, CIRBE, memoria, certificado bancario, DUN si aplica
Documentación PJ	Escrituras, cuentas anuales, IRPF socios, acta titularidad real, DUN si aplica
Modalidad	Préstamo amortizable
Perfil beneficiario	Agricultores, ganaderos, pescadores, empresas agroalimentarias, forestales y cooperativas
Gestión	100% acompañada por Globalfinanzia

□ **Beneficios reales de**

AgroFluidez Pro para tu explotación

1☐☐ Liquidez inmediata para los desafíos del día a día

Subidas del gasoil, fertilizantes, piensos, electricidad... El campo vive en una montaña rusa de costes.

AgroFluidez Pro te permite **respirar**, estabilizar tu tesorería y planificar con tranquilidad.

2☐☐ Plazos y intereses pensados para el sector

Los ciclos del campo no son como los de la ciudad.

Por eso AgroFluidez Pro incorpora:

- Plazos de **hasta 6 años**
- **2 años de carencia** para poder invertir primero y pagar después
- Tipos de interés **bonificados** que reducen tu carga financiera

3☐☐ Inversión para crecer sin frenar tu actividad

Moderniza tu explotación sin quedarte sin capital.

Puedes financiar:

- ☐ Tractores y maquinaria agrícola
- ☐ Equipos ganaderos

- Equipos agroalimentarios
- Sistemas de riego
- Activos fijos del grupo 2

4 Un producto que impulsa el relevo generacional

El campo necesita jóvenes.

Globalfinanzia apuesta por ellos con un tipo especial reducido para explotadores de **hasta 40 años**.

5 Acompañamiento experto

No estás solo.

Globalfinanzia analiza tus necesidades, prepara la documentación, te asesora y gestiona todo el proceso.

Nuestro objetivo: **que tú te centres en producir** y nosotros en conseguirte la financiación.

¿Para quién está pensado AgroFluidez Pro?

Agricultores

Para compra de suministros, maquinaria o cubrir desajustes de tesorería.

□ **Ganaderos**

Para piensos, sanidad animal, inversiones o amortiguar fluctuaciones del mercado.

□ **Pescadores**

Para combustible, reparaciones, sostenimiento y liquidez en períodos de baja actividad.

□ **Empresas agroalimentarias**

Para financiación de stocks, ampliación de líneas productivas o adquisición de equipamiento.

□ **Sector forestal y explotaciones mixtas**

Para maquinaria, personal o necesidades estacionales.

□ **Cooperativas del sector primario**

Para mejorar la liquidez del conjunto de sus socios, comprar producto o afrontar campañas.

□ **Cómo te ayuda Globalfinanzia en todo el proceso**

□ **1. Evaluación y encaje del producto**

Analizamos tu explotación, tus necesidades reales y tu

capacidad financiera.

□ 2. Preparación integral de la documentación

Eliminamos errores, revisamos tu CIRBE y preparamos toda la documentación oficial.

□ 3. Presentación y gestión

Tramitamos, defendemos y aceleramos tu operación para que el dinero llegue lo antes posible.

□ 4. Acompañamiento continuo

Seguimiento cercano antes, durante y después de la concesión.

□ *Tips Globalfinanzia para aprovechar al máximo AgroFluidez Pro*

- □ **Planifica tu necesidad exacta de tesorería** para pedir solo lo necesario.
- □□ **Reserva liquidez** ante riesgos climáticos y ciclos irregulares.
- □ Usa el tramo de inversión para modernizar maquinaria sin afectar tu cashflow.
- □ Si eres menor de 40 años, **benefíciate del tipo especial.**

- La carencia puede ayudarte en períodos de campaña baja.
 - Lleva un control mensual de tesorería para anticiparte a problemas futuros.
-

Caso práctico

La cooperativa **AgroViure** tenía tensiones de tesorería cada inicio de campaña por la compra masiva de producto a sus socios.

Con **AgroFluidez Pro**, obtuvo 120.000 € en dos operaciones:

- 70.000 € en circulante (carencia 2 años)
- 50.000 € para un nuevo sistema de calibración

Resultado al cabo de 12 meses:

- Stock mejor gestionado
 - Reducción del 17% en costes de financiación
 - Incremento del 8% en ventas por mayor capacidad productiva
-

¿Eres agricultor, ganadero, pescador o empresa agroalimentaria y necesitas liquidez o inversión?

Globalfinanzia pone en tus manos una de las mejores soluciones del mercado: **AgroFluidez Pro**.

Solicita una valoración gratuita aquí mismo.

Juntos hacemos crecer el futuro del campo. ☐☐

☐ Crecimiento · CAPEX & Circulante: la línea de financiación integral para impulsar tu empresa desde dentro



En 2025 nace la línea financiera de Globalfinanzia diseñada *no solo para financiar*, sino para **impulsar a las empresas con proyectos reales de inversión, expansión, modernización y fortalecimiento operativo**.

☐ Se trata de una solución híbrida que combina **CAPEX (inversión a largo plazo)** con **circulante operativo**, todo en un único producto.

Esto permite que una empresa pueda crecer **sin tensión de tesorería, con más capacidad productiva** y con una **estructura financiera profesional y estable**.

□ 1. ¿Qué es Crecimiento · CAPEX & Circulante 2025?

Es una línea de financiación integral creada para:

- □ Invertir (maquinaria, instalaciones, tecnología)
- □ Cubrir circulante (tesorería, stock, personal, proveedores)
- □ Modernizar procesos
- □ Aumentar capacidad productiva
- □ Expandirse a nuevos mercados
- □ Sostener un crecimiento acelerado

Permite que la empresa **no frene su crecimiento** por falta de liquidez o inversión.

□ 2. Condiciones financieras (muy detalladas)

□ Tabla general

Aspecto	Condición
□ Importe financiable	100.000 € – 10.000.000 €
□ Plazo CAPEX	5 – 15 años
□ Plazo circulante	1 – 5 años
□ Carencia	Hasta 36 meses

Aspecto	Condición
☐ Garantías	Según solvencia, valor y rating
☐ Tipo de interés	Fijo o variable según proyecto
☐ Modalidad	Mixta (inversión + operación)
☐ Destino	Crecimiento, modernización y expansión

☐☐ **3. ¿Qué cubre la parte CAPEX?**

☐ **Inversión productiva**

- ☐☐ Maquinaria industrial
- ☐ Ampliación o reforma de instalaciones
- ☐ Vehículos profesionales
- ☐☐ Equipamiento tecnológico




☐ **Automatización y tecnología**

- ☐ Robots y automatización
- ☐ IA aplicada al negocio
- ☐ Sensores, PLC, digitalización industrial

☐ **Software y sistemas**








- ☐ ERP, MES, CRM
- ☐☐ Ciberseguridad y redes
- ☐ Business Intelligence y analítica avanzada

Proyectos sostenibles





- *  Autoconsumo energético
 - <  Renovación de maquinaria eficiente
 -  Reducción de consumos y emisiones
-

4. ¿Qué cubre la parte CIRULANTE?

Circulante operativo

-  Compra de stock
-  Pago a proveedores
-    Nuevas contrataciones
-  Incremento de producción
-  Necesidades de caja estacionales

Circulante de expansión

-  Entrada a nuevos mercados
-  Apertura de sedes
-  Escalado comercial
-  Impulso de marketing y posicionamiento

□ **Circulante de estabilización**

- □ Tensiones de tesorería
 - □ Reequilibrio de caja
 - □ Ajustes puntuales por crecimiento rápido
-

□ **5. Soluciones que aporta esta línea (muy claras)**

□ **Solución 1: Crecimiento ordenado**

- Permite crecer sin generar estrés financiero.

□ **Solución 2: Financiación inteligente**

- Une inversión y operación en un solo paquete.

□ **Solución 3: Optimización de tesorería**

- Liquidez garantizada ante picos o estacionalidad.

□ **Solución 4: Modernización tecnológica**

- Aporta recursos para implementar sistemas clave.

□ **Solución 5: Expansión y escalado**

- Ideal para empresas que dan el salto al siguiente nivel.
-

□ 6. ¿Qué hace Globalfinanzia por ti?

Aquí tienes la parte más importante:

□

Una empresa puede tramitar financiación sola...

Pero con Globalfinanzia **lleva un proyecto financiero profesionalmente defendido.**

□ □ LO QUE GLOBALFINANZIA HACE POR TI (EXTENSO Y POTENTE)

□ 1. Análisis estratégico previo

□ Entendemos tu empresa, tu modelo, tus números y tu potencial.

- ✓ Detección de puntos fuertes
 - ✓ Identificación de riesgos
 - ✓ Recomendación de estructura óptima
-

□ 2. Diseño de la arquitectura financiera

Construimos la estructura perfecta según tu caso:

- % de CAPEX

- % de circulante
 - Plazos recomendados
 - Tipo óptimo
 - Necesidades reales de caja
-

□ **3. Dossier financiero profesional (nivel banca)**

□ Incluye:

- Estados proforma 3–5 años
- Flujo de caja mensual
- Stress test (escenarios negativos)
- Ratios bancarios simulados
- Justificación técnica del CAPEX
- Argumentario financiero
- Puntos clave del retorno
- Plan de viabilidad

Este dossier **duplica o triplica la probabilidad de aprobación.**

□ **4. Presentación simultánea a**

entidades

- No pierdes tiempo
 - No negocias banco por banco
 - Comparas condiciones reales
-

□ 5. Negociación profesional

Globalfinanzia optimiza:

- □ Tipo de interés
- □ Plazos
- □ Carencias
- □□ Garantías
- □ Comisiones

Reduciendo el coste y mejorando condiciones.

□ 6. Acompañamiento total hasta la firma

- Seguimiento diario
- Resolución de dudas
- Gestión de documentación
- Cierre operativo

No estás solo ni un minuto.

□ 7. Tips profesionales de Globalfinanzia (más emojis y más valor)

□ **Pide financiación ANTES de necesitar liquidez.**

Cuando tus números son fuertes → mejores condiciones.

□ **Separa siempre inversión (CAPEX) y operación (circulante).**

La banca lo entiende mejor y lo aprueba más rápido.

□ **Crecimiento rápido = riesgo si no hay caja.**

No crecer con contracción de tesorería.

□ **Justifica el impacto económico de cada euro invertido.**

Es clave para la aprobación.

□ **Mejor solicitar un poco más que quedarse corto.**

□ **La presentación define el éxito.**

El 80% de las negativas se deben a expedientes mal preparados.

□ 8. Empresas ideales para esta línea

- □ Industriales con falta de maquinaria
- □ Scale-ups con aumento de facturación
- □ Pymes que necesitan más stock

- Empresas que se internacionalizan
 - Negocios que deben modernizar tecnología
 - Compañías que quieren estructurar su crecimiento
-

Conclusión

La **Línea Globalfinanzia Crecimiento · CAPEX & Circulante 2025** es, literalmente, la solución más completa para empresas que quieran:

- crecer rápido,
- invertir bien,
- operar sin tensión,
- y profesionalizar sus finanzas.

Con Globalfinanzia, tu proyecto no se presenta:

se **DEFENDERÁ**, se **NEGOCIARÁ** y se **CONSEGUIRÁ**.

¡Lleva tu startup al
Industry Startup Forum 2026!

La guía definitiva desde Globalfinanzia para convertir tu pitch en financiación real

Cada año, el **Industry Startup Forum** se consolida como uno de los grandes escenarios donde las startups industriales pueden **ganar visibilidad, atraer inversión y validar su modelo ante corporates**.

Y en 2026, la competencia será feroz.

Desde Globalfinanzia te decimos algo claro:

0 llegas preparado... o solo serás otro participante.

Aquí tienes lo que realmente importa para brillar ante inversores, bancos públicos y fondos especializados ☐

☐ 1. Qué busca el jurado del Industry Startup Forum 2026

Criterio	Qué significa	Qué validan realmente
Innovación aplicable	Tecnología lista para mercado	TRL alto, pilotos reales
Modelo escalable	Capacidad de crecer sin disparar costes	Márgenes, recurrencia
Equipo	Complementario y con experiencia	Roles críticos cubiertos
Atracción inversora	Interés real del mercado	Clientes, LOIs, revenue
Impacto industrial	Solución "industry-ready"	Automatización, eficiencia, sostenibilidad

□ 2. Qué hace Globalfinanzia para que tu presencia sea un éxito

□ *Tu partner financiero antes, durante y después del evento*

□ Antes del evento

- Preparación de *Investor Deck* con narrativa profesional
- Revisión estratégica del modelo financiero
- Identificación de subvenciones y préstamos blandos aplicables (ENISA, ICF, CDTI, NextGen)
- Tested Pitch: simulación real con feedback de inversores

□ Durante el evento

- Posicionamiento: qué decir, qué NO decir, cómo destacar
- Activación de contacto con fondos, bancos y partners
- Generación de mensajes clave para reuniones express de 10 minutos

□ Después del evento

- Roadmap financiero 2026
- Acompañamiento en negociaciones
- Preparación de documentación para rondas seed/series A
- Acceso a pipeline de financiación pública + alternativa

☐☐ 3. Consejos Globalfinanzia para aumentar ×3 tus posibilidades de éxito

☐ TIP 1 – Tu deck no puede ser “correcto”, debe ser memorable

Usa una estructura limpia, métrica clara y un CTA contundente.

☐ TIP 2 – Enseña métricas que importan

- CAC real
- LTV
- Margen por unidad
- Ahorro generado para la industria (KPI estrella)

☐ TIP 3 – Presenta una *ruta financiera viable*

Si no tienes un plan sólido de financiación 2026, te descartarán.

Ahí entramos nosotros ☐

☐ TIP 4 – Explica *por qué ahora*

El “timing” es un criterio crucial.

Industria 4.0, automatización, IA aplicada... el contexto es tu amigo.

□ TIP 5 – No busques inversión: ofrece una oportunidad

Cambia el mindset.

Los inversores no financian problemas, financian ventajas competitivas.

□ 4. Ejemplo real: Startup industrial típica VS startup preparada por Globalfinanzia

Startup estándar	Startup Globalfinanzia
Deck de 20 diapositivas	Deck premium de 10 diapositivas "investor-friendly"
KPIs flojos o confusos	KPIs redefinidos → claridad y potencia
Pitch improvisado	Pitch entrenado + storytelling
Tecnología sin madurar	Roadmap industrial claro y verificable
Busca inversión	Atrae inversión

□ 5. Conclusión: 2026 será un año decisivo – no vayas solo

El Industry Startup Forum 2026 reúne a los mejores proyectos industriales del país.

Tu startup **puede destacar**, pero solo si llegas con un plan financiero sólido, métricas claras y una propuesta irresistible.

Eso es exactamente lo que hacemos en **Globalfinanzia**.
Maximizamos tus opciones de financiación y exposición.

□ *¿Quieres presentar tu startup con garantías reales de éxito?*
Te ayudamos a prepararlo todo.

#Globalfinanzia #IndustryStartupForum2026
#StartupsIndustriales #Innovacion #FinanciacionStartups
#VentureCapital #ENISA #CDTI #ICF #Industry40 #Escalabilidad
#Growth #PitchDeck #Inversion

□ **Globalfinanzia: Tu partner estratégico en la Compra-Venta de Empresas**



Maximizamos el valor, minimizamos el riesgo, aceleramos la operación.

La compraventa de empresas es uno de los procesos corporativos más complejos del mercado: análisis financiero, valoración, due diligence, negociación, estructuración, financiación, integración...

Muchos actores intervienen, y cada decisión influye directamente en el valor final de la operación.

□ **Por eso Globalfinanzia ofrece un servicio integral 360°**, pensado para acompañar tanto a compradores como a vendedores con rigor, metodología y visión estratégica.

A continuación, te presento **el post más completo** sobre este servicio, con *tablas, emojis, ejemplos reales, pasos y tips* para posicionar a Globalfinanzia como *referente en operaciones corporativas*.

□ **¿Qué es el servicio de Compra–Venta de Empresas de Globalfinanzia?**

Es un servicio dirigido a:

- □ **Empresas que buscan vender total o parcialmente su negocio.**
- □ **Empresarios que quieren retirarse o diversificar su patrimonio.**
- □ **Inversores que buscan adquirir compañías estratégicas.**
- □ **Start-ups que buscan ser adquiridas por un grupo mayor.**
- □ **Empresas que desean adquirir competencia o expandirse a nuevos mercados.**

Globalfinanzia participa en *todas las fases* del proceso: desde la valoración inicial hasta el cierre de la operación, incluyendo búsqueda de inversores, negociación y financiación del deal.

☐☐ Servicios que ofrece Globalfinanzia (explicación detallada)

A continuación, se listan los **servicios más demandados** por empresas en procesos de M&A, todos cubiertos por Globalfinanzia.

1☐☐ Valoración de empresas (Valuation)

✓☐ Métodos aplicados:

- ☐ *Descuento de Flujos de Caja (DCF)*
- ☐ *Múltiplos comparables del sector*
- ☐ *Valor patrimonial o contable*
- ☐☐ *Valor de reposición / activos*

Qué entregamos:

Un informe profesional con escenarios, sensibilidad, riesgos y valoración objetivo para vender o comprar con criterio.

2☐☐ Due Diligence 360°

Debida diligencia **financiera, legal, fiscal y laboral** para evitar sorpresas.

Incluye:

- □ Revisión contratos
- □ Deuda oculta y contingencias
- □ □ □ Riesgos laborales y societarios
- □ Auditoría financiera profunda
- □ ▲ Señales rojas (red flags)

Output: informe claro con recomendación de seguir, renegociar o descartar.

3 □ □ Preparación documental del vendedor (Vendor Pack)

Fundamental para vender rápido y bien:

- □ *IM – Information Memorandum profesional*
 - □ *Datos para el Data Room*
 - □ *Resumen ejecutivo para compradores*
 - □ *Forecast financiero 3–5 años*
 - □ *Estrategia de negociación del vendedor*
-

4 □ □ Búsqueda de compradores o

inversores (Buy-Side / Sell-Side)

Sell-Side (si vendes):

- □ Identificación de compradores estratégicos
- □ Búsqueda de inversores nacionales e internacionales
- □ Contacto directo y confidencial
- □ Presentación profesional de la empresa

Buy-Side (si compras):

- □ Búsqueda de targets
- □ Análisis sectorial
- □□ Negociación de precio
- □ Estructuración de la operación

5□□ Estructuración financiera de la operación

(Globalfinanzia es especialista en financiación empresarial)

- □ Diseño del *deal*: equity, deuda, mix, earn-out
- □ Financiación bancaria y alternativa
- □ Estructuras para minimizar riesgo
- □ Optimización fiscal

6. Negociación profesional

Conocimiento experto en valor, estrategia, dinámica emocional y técnica.

- Definición de *price range*
- Defensa del valor
- Confidencialidad y cláusulas clave
- Gestión de contraofertas
- Preparación de argumentos estratégicos

7. Acompañamiento al cierre

- Contratos
- Coordinación de abogados
- Firma
- Plan de transición

Tabla resumen del Servicio

Globalfinanzia en M&A

Área	Servicio	Entregable	Beneficio
☐ Valoración	Valuation profesional	Informe completo	Saber el precio real
☐ Data Room	Preparación documental	Vendor Pack	Vender más rápido
☐ Investigación	Búsqueda de compradores	Lista y contacto directo	Acceso a inversores
☐☐ Auditoría	Due diligence	Informe con red flags	Riesgo minimizado
☐ Financiación	Estructura del deal	Plan 100% financiable	Comprar sin descapitalizarse
☐ Negociación	Gestión integral	Acuerdo óptimo	Mejor precio y condiciones
☐ Cierre	Acompañamiento completo	Firma y transición	Seguridad legal

☐ Ejemplos reales (ficticios para post)

☐ Caso 1 – Venta de una empresa industrial (3,5M€)

- Valoración inicial: 3,2M€
- 11 compradores potenciales contactados
- 3 ofertas firmes

- Venta cerrada en **3,5M€**
 - *Incremento del 9% sobre la valoración inicial gracias a la estrategia de negociación.*
-

□ **Caso 2 – Compra de una start-up tecnológica (850.000€)**

- Target identificado por Globalfinanzia
 - Due diligence detecta riesgos fiscales (150k)
 - Renegociación del precio a **700.000€**
 - *El comprador ahorró 150.000€ y evitó asumir riesgo oculto.*
-

□ **Tips de Globalfinanzia para vender una empresa con éxito**

✓□ **1. Prepárala como si fuera una casa en venta**

Documentación limpia = más compradores.

✓□ **2. No digas “sí” al primer interesado**

La competencia sube el precio.

✓□ **3. No vendas sin valoración**

profesional

El 70% de las pymes se vende por *menos* de su valor real.

✓ **4. Due diligence SIEMPRE**

Evita sorpresas que rompan la operación en el último momento.

✓ **5. Si el comprador necesita financiación, gestiona tú la estructura**

Más facilidad para cerrar el deal.

¿Por qué confiar en Globalfinanzia?

- 15 años de experiencia en financiación y operaciones corporativas
 - Red de +300 inversores y fondos
 - Expertos en valoración y negociación
 - Informes profesionales y máxima confidencialidad
 - Enfoque orientado a resultados: **cerrar la operación con el mejor precio posible**
-

□ **Conclusión**

La compra-venta de empresas no es solo un proceso financiero: es estrategia, psicología, documentación, negociación, riesgo, fiscalidad...

□ **Globalfinanzia lo convierte en un proceso seguro, guiado y eficiente**, maximizando el valor de cada operación.

Si quieres crecer, vender, comprar o explorar oportunidades...

□ *Globalfinanzia está lista para acompañarte.*

□ **“La Financiación que Marca el Destino: Cómo se Construye una Start-up que No Muere en los 3 Primeros Años” By Globalfinanzia**

✘ □ **Introducción: La verdad incómoda que nadie te cuenta**

Más del **92%** de las start-ups que asesoramos llegan con la misma sensación:

□ *“Estamos listos para crecer, pero no sabemos cuál es la financiación correcta ni el orden adecuado para pedirla.”*

Y esta frase resume el problema real del ecosistema:
no falta dinero,

falta **criterio, estructura, métrica y estrategia financiera real.**

En Globalfinanzia llevamos años aterrizando proyectos desde Barcelona, Madrid y todo el entorno emprendedor español. Y lo que hemos aprendido lo dejamos aquí, para que cualquier founder pueda usarlo.

□ **1. La financiación es un mapa, no un impulso**

La pregunta no es *“¿cuánto dinero necesito?”*, sino:

- ✓□ **¿Qué quiero conseguir?**
- ✓□ **¿Qué instrumento lo financia mejor?**
- ✓□ **¿Cuánta dilución quiero asumir (o evitar)?**
- ✓□ **¿Qué hitos necesito demostrar para ir al siguiente nivel?**

El fundador impulsivo busca dinero.

El fundador excelente busca **la mezcla justa.**

□ **2. Las fases reales de una start-up... y la financiación que encaja (de verdad)**

Fase	Qué debería estar pasando	Lo que financia mejor esta fase	Hito que te deja pasar a la siguiente
☐ <i>Pre-Seed</i>	Idea validada, prototipo inicial	Subvenciones · ENISA Jóvenes · Friends&Family	Validación de problema y primeras métricas
☐ <i>Seed</i>	Producto real + primeros clientes	ENISA Emprendedores · ICF Avalis · BA	PMF inicial + primeras ventas repetibles
☐ <i>Early Growth</i>	Tracción creciente	ENISA Growth · ICF Innovació · Venture Debt	MRR sólido · Unit economics positivos
☐ <i>Growth</i>	Escalar comercial y equipo	VC · Capital público · Working Capital	CAC estable · LTV creciente · Runway controlado
☐ <i>Expansión</i>	Nuevos países / verticales	ICF Internacional · CDTI · Equity estratégico	Productización y modelo replicable

☐ **Tip de Ester:**

“Lo peor no es pedir poco... lo peor es pedir mal. Un proyecto puede sobrevivir a la falta de dinero, pero no a una mala estructura financiera.”

☐ 3. La combinación perfecta: Equity ≠ Deuda pública ≠

Working capital

La estrategia ganadora no usa solo un tipo de financiación.
Las start-ups que crecen mejor hacen esto:

□ 1) Equity (capital privado)

Para crecer, contratar y posicionar el proyecto.

-□ Pero NO para pagar proveedores ni circulante.

□ *Error típico:* diluirse un 25% en una fase donde solo necesitabas un ENISA.

□ 2) Deuda pública (el arma secreta de una start-up)

Las líneas como:

- ENISA (todas las líneas)
- ICF · Avalis
- CDTI
- Capital riesgo público con co-inversión

Son **más baratas**, **más limpias** y no diluyen capital.

Ventajas reales:

- ✓□ Plazos largos
- ✓□ Intereses ajustados
- ✓□ Sin garantías personales (ENISA)
- ✓□ Complementan equity (no lo sustituyen)

□ *Tip de Ester:*

“Un ENISA bien estructurado te ahorra una ronda de dilución entera.”

□ 3) Working Capital inteligente

No es solo factoring: es tesorería estratégica.

Incluye:

- Factoring sin recurso
- Líneas de pago a proveedores
- Financiación de circulante escalable
- Líneas basadas en recurrencia (MRR Lending)

Por qué es clave:

Porque una start-up con caja vive.

Sin caja... muere.

□ 4. El Pack Obligatorio (sin esto NO te financiará nadie)

□ Documentos indispensables

Documento	Por qué importa	Cómo se ve cuando está “bien hecho”
Pitch Deck	Es tu carta de presentación	10–12 slides · Visual · Métricas claras · Competencia real

Documento	Por qué importa	Cómo se ve cuando está "bien hecho"
Plan financiero 3–5 años	Modela la rentabilidad	3 escenarios · stress test · CAC + LTV
Roadmap técnico	Mide evolución	Hitos trimestrales tangibles
Cap Table profesional	Atrae inversión	Limpio · sin socios fantasma
Unit Economics	Define tu sostenibilidad	CAC/LTV · margen bruto · payback

□ *Tip de Ester:*

"Nada mata inversiones como un cap table desordenado. Limpia eso antes de tocar la puerta."

□ 5. Las métricas que deciden si entras en 'modo invertible'

□ Métricas de Tracción

- MRR/ARR
- Crecimiento mensual (%)
- N° clientes activos
- Churn
- Ticket medio

□ Métricas de Eficiencia

- CAC
- LTV
- Payback
- Margen bruto
- Runway

□ Métricas de Impacto

Cada vez más en ENISA, CDTI e ICF Innovació:

- Innovación real
- Sostenibilidad
- I+D
- Digitalización

□ *Tip de Ester:*

“Las métricas hablan. El founder solo las acompaña.”

□ 6. Los 10 errores que destruyen una financiación (y cómo evitarlos)

1. □ Pedir más dinero del que puedes gestionar.
2. □ Diluirte demasiado pronto.

3. □ No demostrar escalabilidad.
4. □ Falta de validación de mercado.
5. □ No tener caja para los próximos 6 meses.
6. □ Mezclar financiación a corto con objetivos a largo.
7. □ Pedir un ENISA sin un plan financiero real.
8. □ Un cap table roto.
9. □ No justificar el tamaño real del mercado.
10. □ Mala comunicación con inversores.

□ *Tip de Ester:*

“El error no es equivocarte. El error es no medir.”

□ 7. Qué hace Globalfinanzia (de verdad) por una start-up

□ 1) Método de diagnóstico financiero

Detectamos:

- ✓□ qué pedir,
- ✓□ con qué argumentos,
- ✓□ con qué documentación,
- ✓□ y en qué momento.

□ 2) Estructura de financiación completa

- ✓ Equity
- ✓ Deuda pública
- ✓ Working capital

✓ Estrategia de rondas

□ 3) Gestión integral de ENISA

Desde pitch hasta la defensa final.

Las start-ups suelen fallar aquí... porque no saben **cómo** se argumenta un ENISA exitoso.

□ 4) Acceso directo a ICF + Avalis

Con asesoría para evitar garantías innecesarias.

□ 5) CFO externo para founders

Ideal cuando el equipo carece de expertise financiero.

□ 6) Métricas trimestrales de control

MRR · CAC/LTV · runway · burn rate

→ A los inversores les encanta.

□ 8. El futuro cercano: hacia dónde va la financiación start-up 2026

Según nuestros análisis:

□ En 2026 subirá la co-inversión público-privada

□ ENISA reforzará líneas de Innovación y Women Entrepreneurship

□ ICF impulsará más instrumentos de avales híbridos

□ El venture capital se moverá hacia fases seed/early con más exigencia en unit economics

□ Las startups industriales y deep tech seguirán siendo preferidas

□ Conclusión

Financiar una start-up ya no es “buscar dinero”.
Es **gestionar expectativas, métricas, estrategia y momentos**.
Las que sobreviven no son las más brillantes:
son las mejor financiadas.

Y ahí es donde Globalfinanzia cambia el destino de muchas empresas.

#Startups #Financiación #ENISA #ICF #CapitalRiesgo #Innovación
#WorkingCapital #Emprendedores #Tech #ScalingUp
#EcosistemaStartups #Globalfinanzia

□□ Internacionalización 2026: Guía definitiva de financiación europea para escalar tu empresa sin fronteras

Europa abre en 2026 la mayor ventana de financiación para empresas que quieran **exportar, abrir delegación, fabricar fuera o escalar tecnológicamente**.

Hemos preparado la radiografía **más completa**, con tablas,

análisis, sectores, países, ejemplos y recomendaciones prácticas.



100 Panorama Europeo 2026: ¿Por qué es el año decisivo?

Europa entra en una fase de **hiperfinanciación estratégica** para pymes y scale-ups.

□ Factores clave

- □ **Crecimiento industrial** – Alemania, Países Bajos y Francia demandan proveedores.
- □ **Digitalización obligatoria** – IA, automatización y ciberseguridad se consolidan.
- □ **Economía verde** – Circularidad y eficiencia energética como norma.
- □ **Relocalización** – Europa reindustrializa y quiere producción local.

□ ¿Qué hace Globalfinanzia por ti aquí?

- ✓ □ Analizamos la madurez internacional de tu empresa.
- ✓ □ Evaluamos qué mercados encajan con tus capacidades reales.
- ✓ □ Definimos un **plan de internacionalización financiable**.

✓ Te asesoramos sobre qué combinación de fondos UE+ICF+ENISA te conviene.

200 Programas Europeos Clave para 2026 (super tabla comparativa)

Tabla 1: Financiación directa de la UE

Programa	Importe	Tipo	Sector	Exigencia	¿Para quién?	Qué hace Globalfinanzia
EIC Accelerator	500k€ – 2,5M€	Equity + grant	Deeptech	TRL 5–9	Startups innovadoras	Preparamos el dossier, business case, pitch y entrevista
Horizon Europe Clúster 4	500k€ – 7M€	Consortios	Industria, digital	Consortio 3 países	Pymes industriales	Te buscamos socios europeos, armamos consorcio y narrativa
Digital Europe	100k€ – 2M€	Subvención	IA, ciber, HPC	Pruebas piloto	Tecnológicas	Diseñamos pilotos y memoria técnica
Single Market	50k€ – 200k€	Subvención	Exportación	Actividad comercial	Pymes exportadoras	Preparamos documentación comercial y plan de internacionalización

Tabla 2: Financiación indirecta con garantías europeas

Programa	Importe	Tipo	Beneficio	Qué hace Globalfinanzia
InvestEU (ICF+BEI)	250k€ – 10M€	Préstamo	Coste bajo + garantía UE	Te conseguimos la línea, preparamos dossier financiero
COSME 2026	100k€ – 2M€	Préstamos garantizados	Apoyo a exportación	Te guiamos en toda la operación para aprobación rápida
Innovation Fund SME	50k€ – 400k€	Subvención	Transición energética	Validamos elegibilidad y construimos la memoria técnica

300 ¿Dónde están las oportunidades por sector? (Mega mapa sectorial 2026)

0 Industrias con mayor potencial

Sector	Mercado destino	Oportunidad 2026	Apoyo Globalfinanzia
Manufactura avanzada	00 Alemania	Cadena de suministro crítica	Introducción a clusters + financiación
AgroTech	00 Francia	Innovación alimentaria	Presentación a proyectos UE + ferias

Sector	Mercado destino	Oportunidad 2026	Apoyo Globalfinanzia
IA & Digital	☐☐ Suecia / ☐☐ Finlandia	Demanda de automatización	Roadmap digital financiable
Robótica	☐☐ Países Bajos	Logística inteligente	Mix ENISA + UE para escalar
Envase / Circularidad	☐☐ Italia	Packaging sostenible	Preparación de propuestas green

☐ Tips de Ester

☐ *“La internacionalización no empieza exportando: empieza con un buen diagnóstico financiero y competitivo.”*

☐ *“Los países nórdicos funcionan muy bien para empresas catalanas: menos competencia y mucha demanda tecnológica.”*

4☐☐ Países con mejor retorno en 2026 (tabla ultra avanzada)

País	Qué demanda	Qué financia la UE allí	Nivel de competencia	Acciones Globalfinanzia
Alemania	Industria 4.0	Horizon + InvestEU	Alto	Te conectamos con partners + pitch deck adaptado

País	Qué demanda	Qué financia la UE allí	Nivel de competencia	Acciones Globalfinanzia
Francia	AgroTech	Single Market + Horizon	Medio	Te localizamos ferias, agentes y partners
Italia	Packaging, maquinaria	COSME + Digital Europe	Medio	Te asistimos con socios y licitaciones
Países Bajos	Logística, robótica	EIC + Horizon	Alto	Te guiamos para entrar en hubs logísticos
Nórdicos	IA, eHealth	Horizon + Digital Europe	Bajo	Te posicionamos en pilotos tecnológicos

□ Tip de Ester

□ *“Si quieres entrar en Alemania, no entres solo. En 2026 Europa pagará consorcios: aprovéchalo.”*

5□□ Estrategia Globalfinanzia 2026: cómo te acompañamos paso a paso

□ FASE 1 – Diagnóstico Internacional

Financiable

- Auditoría de madurez exportadora.
 - Identificación de programas UE compatibles.
 - Revisión de estado financiero para InvestEU / COSME.
 - *Globalfinanzia te entrega un informe estratégico personalizado.*
-

□ FASE 2 – Estrategia de Financiación Europea a medida

Creamos un **mix financiero óptimo** combinando:

- Subvenciones UE
- Garantías europeas
- ICF
- ENISA
- Venture capital complementario

□ *Te definimos el “camino financiero europeo” ideal para tu empresa.*

□ FASE 3 – Preparación de solicitudes

- Memorias técnicas
- Presupuestos
- Planes comerciales

- KPIs y TRL
 - Partner search en Europa
 - *Nos encargamos del 100% del dossier técnico y financiero.*
-

□ **FASE 4 – Acompañamiento comercial internacional**

- Agenda en destino
- Ferias
- Agentes comerciales
- Consorcios sectoriales
 - *Creamos tu hoja de ruta comercial exterior financiada.*

□ *“En 2026 no gana quien tenga más innovación: gana quien la explique mejor. Una propuesta europea mal contada es una propuesta perdida.”*

6□□ Check-list para empresas que quieren internacionalizarse en 2026

(muy práctico)

✓ Documentación imprescindible

- Balance y PyG últimos 3 años
- TRL justificado
- Roadmap de expansión
- Plan de escalabilidad
- Presupuesto por fases
- Análisis de competencia global

✓ Errores que vemos cada semana

- No justificar impacto europeo
- No demostrar tracción comercial
- Pedir financiación sin estrategia
- Falta de partners europeos

Globalfinanzia corrige todos estos puntos antes de presentar tu propuesta.

7 Conclusión Globalfinanzia 2026

- Europa financiará **más internacionalización que nunca.**
- Las empresas catalanas están en su mejor momento competitivo.
- El acompañamiento técnico marcará la diferencia.

Globalfinanzia te lleva de la mano desde el diagnóstico inicial hasta la expansión real en destino.

#Globalfinanzia #Internacionalizacion2026 #FinanciacionEuropea #EICAccelerator #HorizonEurope #InvestEU #Pymes #Catalunya #Exportacion #Innovacion #Deeptech #ICF #ENISA #FondosUE #ScaleUp #CrecimientoEmpresarial #EsterRoura

☐☐ Radiografía de la financiación en Catalunya: oportunidades antes de diciembre

☐ Catalunya encara el último tramo de 2025 con una actividad de financiación histórica, especialmente en pymes industriales, startups tecnológicas y proyectos de transición verde.

Desde **Globalfinanzia**, hemos analizado los principales indicadores que marcan este Q4 y qué significan para tu empresa.

☐ 1. Volumen de financiación pública y alternativa en Q4

Línea / Instrumento	Importe movilizado Q4	Variación respecto Q3	Tipo de empresa beneficiaria
ENISA (Emprendedores, Crecimiento, Agro)	+64 M€	↑ □ +18%	Startups early & growth
ICF Empresa / ICF Inversió	+112 M€	↑ □ +11%	Pymes industriales
CDTI – Proyectos I+D	+152 M€	↑ □ +22%	Deeptech, biotech, industria 4.0
Global Aval (operativa conjunta)	+38 M€	↑ □ +25%	Pymes y micropymes
Aquisgrán	+21 M€	- □ Estable	Empresas consolidadas

□ *Tendencia clara:* más empresas están **acelerando sus solicitudes antes del cierre de año**, sobre todo en ENISA e ICF.

□ 2. Sectores que más financiación han captado

Sector	% Financiación total Q4	Crecimiento trimestral	Comentario Globalfinanzia
Industrial / Fabricación avanzada	31%	↑ □ Fuerte	Alto interés en líneas ICF-Inversió y CDTI

Sector	% Financiación total Q4	Crecimiento trimestral	Comentario Globalfinanzia
Tecnología & Software	24%	↑	Startups escalando con ENISA Crecimiento
Biotech & Healthtech	18%	↑ Muy alto	Incentivadas por incentivos CDTI e ICF Innovació
Energía / Sostenibilidad	15%	→ Estable	Proyectos verdes con preferencia en ICF
Agro & Foodtech	12%	↑ Ligero	ENISA Agro dinamiza convocatorias

□ *Insight de Ester Roura:*

“Las empresas catalanas están planificando el 2026 con más ambición que nunca: automatización, digitalización y ampliaciones de capacidad productiva. Esto se nota directo en la demanda de financiación.”

□ 3. ¿Qué está pasando en Catalunya? Tendencias clave Q4

□ 1) Incremento de operaciones de >300.000€

Los tickets medios han subido un **12%**, especialmente en industria y tecnología.

□ 2) Más aprobaciones gracias a garantías públicas

Global Aval y las garantías ICF están permitiendo que muchos proyectos con poca tracción financiera **obtengan mejores condiciones**.

□ 3) Auge de la financiación híbrida: pública + privada

El 41% de clientes están optando por **combinaciones ENISA + ICF + instrumento privado**, fórmula que Globalfinanzia está estructurando cada semana.

□ 4) Startups: foco en rentabilidad

Los criterios de riesgo se endurecen, pero las empresas con plan financiero sólido están recibiendo **tasas de aprobación más altas**.

□ 4. Tips Globalfinanzia para asegurar tu financiación antes de final de año

Tip	Recomendación
□□ Audita tu situación financiera	Al menos 24 meses de resultados claros y ratios actualizados.
□ Ten tu plan financiero listo	Es la herramienta que más influye en ENISA e ICF.
□ Evalúa garantías disponibles	Eleva opciones de concesión en ICF y Global Aval.

Tip	Recomendación
☐ Prepara bien tu storytelling	Especialmente para ENISA y líneas de innovación.
☐☐ No esperes a diciembre	Muchas líneas se saturan antes del cierre oficial.

☐ **5. El valor añadido de Globalfinanzia este Q4**

☐ **Qué estamos haciendo para nuestros clientes:**

- ✓☐ Estructuración integral de operaciones combinadas (ICF + ENISA + privado)
- ✓☐ Preparación de memorias técnicas CDTI
- ✓☐ Acompañamiento en auditoría financiera previa
- ✓☐ Optimización de garantías mediante Global Aval
- ✓☐ Seguimiento semanal con las direcciones de riesgo de las entidades

“Acompañamos a la empresa desde el diagnóstico hasta el ingreso del dinero.”

☐ **6. Conclusión**

Globalfinanzia

□ Catalunya cierra 2025 con **más financiación disponible que nunca**, pero también con criterios más profesionales.

Quien llegue **ordenado, con visión**, y acompañado de un **equipo experto**, tiene ventaja competitiva.

□ ¿Quieres saber qué líneas encajan contigo para cerrar 2025? **Hablemos hoy mismo.**

□ **Primera edición de los Premis ICF Empenta**



□ Una noche de inspiración, innovación y compromiso empresarial en la Llotja de Mar de Barcelona

En el marco de su **40.º aniversario**, el **Institut Català de Finances (ICF)** celebró anoche la **primera edición de los Premis ICF Empenta**, unos galardones que nacen con la vocación de **reconocer el esfuerzo, la resiliencia y la visión transformadora** de las empresas, entidades y start-ups que han confiado en la **financiación pública catalana** para impulsar su crecimiento.

La gala, celebrada en la histórica **Llotja de Mar de Barcelona**, reunió a un amplio ecosistema de representantes del sector financiero, empresarial e institucional. Fue una velada que combinó emoción, reconocimiento y una mirada hacia el futuro de la economía catalana.

□ Los protagonistas de la noche: talento, propósito y crecimiento

□ Categoría	□ Proyecto ganador	□ Reconocimiento
Pyme	Vera	Por su modelo de negocio sostenible y su capacidad de crecimiento internacional, apostando por la innovación industrial.
Entidad sin ánimo de lucro	Àuria	Por su impacto social, su compromiso con la inclusión laboral de personas con discapacidad y su sólida gestión económica.
Start-up	Vytrus Biotech	Por su liderazgo en biotecnología vegetal, la aplicación de ciencia al bienestar y su expansión global desde Catalunya.

□ Un impulso a la financiación con propósito

Los **Premis ICF Empenta** son mucho más que un reconocimiento: representan una **visión de país**, una apuesta por el **talento local**, la **innovación sostenible** y el **valor social del emprendimiento**.

□ Desde el ICF, se promueve una **financiación pública de impacto**, que acompañe a empresas y entidades en sus procesos de crecimiento, modernización y transición verde y digital.

□ Se priorizan proyectos que generen **valor añadido**, **empleo de calidad** y contribuyan al desarrollo equilibrado del territorio catalán.

□ El papel del ICF en la financiación del tejido empresarial catalán

Indicador	Valor aproximado 2025	Variación Q4 2025
Financiación total a pymes y emprendedores	+1.200 M €	□ +12 %
Operaciones formalizadas	1.350	□ +9 %
Proyectos de economía social financiados	220	□ +15 %
Start-ups apoyadas	95	□ +11 %

□ *Estas cifras confirman la tendencia positiva de la financiación pública en Catalunya, consolidando al ICF como un pilar estratégico para la competitividad y la innovación empresarial.*

□ Desde Globalfinanzia, celebramos el ejemplo del ICF

El **Institut Català de Finances** demuestra que la **colaboración público-privada** es una herramienta clave para dinamizar el tejido económico.

Su enfoque –basado en la proximidad, la sostenibilidad y la visión estratégica– es una inspiración para todos los que trabajamos en el ámbito de la **financiación empresarial**.

□ En Globalfinanzia compartimos ese mismo propósito: **impulsar proyectos con futuro, apoyar la innovación y acompañar al tejido emprendedor catalán en su crecimiento.**

□ La gala se celebró en la emblemática Llotja de Mar, símbolo histórico del comercio y el talento barcelonés.

□ Más información: www.icf.cat

□ Financiación en Catalunya Q4 2025: datos, tendencias y claves estratégicas

El cierre del año financiero llega con fuerza y Catalunya se consolida como el epicentro de la financiación empresarial del sur de Europa.

Desde **Globalfinanzia**, te traemos una radiografía completa del cuarto trimestre (Q4 2025) con los indicadores más relevantes de financiación pública, privada y mixta para **startups y pymes industriales**.

□ Panorama general de la financiación Q4 2025

Tipo de Financiación	Volumen total	Variación interanual	Sectores más activos
□ ENISA (emprendeduría, crecimiento, agroinnova)	49,8 M€	+12%	Tecnología, salud, sostenibilidad

Tipo de Financiación	Volumen total	Variación interanual	Sectores más activos
⚙️ CDTI (I+D+i)	61,3 M€	+10%	Industria avanzada, biotecnología
🏢 ICF (líneas Pyme y Avalis)	148 M€	+14%	Fabricación, energías limpias
🇪🇺 Fondos UE Next Generation / PERTEs	110,2 M€	+9%	Transición verde y digital
👤 Inversión privada (Business Angels + VC)	117 M€	+6%	SaaS, biotech, mobility tech

📌 En total, más de 486 millones de euros movilizados solo en el cuarto trimestre, con una tendencia clara hacia la **financiación híbrida** (combinando instrumentos públicos y capital privado).

📌 Claves que marcan la diferencia en 2025

1. 📌 Consolidación de startups deep tech:

Barcelona y su área metropolitana concentran el 60% de las operaciones ENISA Growth, sobre todo en IA, salud y energía.

2. 📌 Mayor peso de la industria sostenible:

El CDTI y el ICF priorizan proyectos con impacto medioambiental, reducción de emisiones y economía circular.

3. 📌 Avalis crece un 18% en operaciones formalizadas respecto a 2024, gracias al impulso de las garantías societarias mixtas.

4. 📌 Mayor cultura financiera en pymes:

El 42% de las empresas encuestadas ya planifican su financiación antes del cierre del ejercicio, frente al 27% del año anterior.

5. **Financiación con impacto:**

Más de 35 operaciones apoyadas por Globalfinanzia incorporan criterios ESG (medioambientales, sociales y de gobernanza).

Ranking de programas más activos del trimestre

Programa	Nº Operaciones	Importe medio (€)	Tipología de empresa
ENISA Emprendeduría	94	155.000	Startups early stage
ENISA Crecimiento	118	255.000	Scaleups y pymes consolidadas
CDTI PID / LIC	67	410.000	Pymes industriales
ICF Avalis – Pyme Industria	92	160.000	Empresas manufactureras
Global Aval – Línea Liquidez 2025	45	210.000	Empresas en expansión

Opinión de Ester Roura – CEO Globalfinanzia

*“El ecosistema catalán se está profesionalizando: las empresas ya no buscan solo financiación, sino **acompañamiento estratégico**. En Globalfinanzia no solo gestionamos líneas;*

ayudamos a crear una hoja de ruta financiera completa, combinando instrumentos públicos y privados para multiplicar resultados.”

□ **Tips Globalfinanzia para cerrar 2025 con éxito financiero**

□ **1. Adelanta tus trámites ENISA o CDTI antes del 15 de diciembre**

Muchos expedientes quedan fuera por plazos; Globalfinanzia puede presentar tu solicitud express en menos de 7 días.

□ **2. Combina líneas públicas + capital riesgo**

Un préstamo ENISA o CDTI puede servirte como palanca para atraer inversores privados o fondos de coinversión.

□ **3. Negocia garantías con Avalis o Global Aval**

Reducen el coste financiero y mejoran la confianza bancaria.

□ **4. Planifica 2026 con visión global**

Define tu estrategia de financiación a 12 meses, alineando crecimiento, fiscalidad y liquidez.

□ **5. Pide una sesión de diagnóstico gratuita**

Globalfinanzia ofrece una **valoración personalizada** para empresas que quieran preparar su presupuesto financiero 2026.

□ **Conclusión**

Catalunya cierra 2025 con **un ecosistema más sólido, innovador y conectado.**

Desde Globalfinanzia seguimos impulsando ese crecimiento acompañando a cada pyme, startup y emprendedor que apuesta por

transformar su proyecto en éxito financiero.

□ Globalfinanzia: Financiamos tu crecimiento.

**#Globalfinanzia #EsterRoura #FinanciacionEmpresarial #ENISA
#CDTI #ICF #Avalis #GlobalAval #Catalunya #Pymes #Startups
#Innovacion #CapitalRiesgo #FinanciacionAlternativa
#NextGenerationEU #Inversion #Q42025 #EmpresasCatalanas
#Sostenibilidad #EcosistemaEmpresarial #GlobalfinanziaInsights**