

La vuelta que decide tu año: 5 claves financieras para llegar a diciembre con los deberes hechos

□ VOLVEMOS CON LAS PILAS CARGADAS... Y CON UNA IDEA MUY CLARA:

El cierre financiero del año no se juega en diciembre. Empieza a decidirse en septiembre.



Después de las vacaciones llega el momento de recuperar el ritmo, revisar los números y responder una pregunta fundamental:

□ ¿Tiene nuestra empresa la financiación adecuada para afrontar los últimos meses del año y empezar 2027 con fuerza?

La clave no está en conseguir “más dinero”, sino en conseguir la financiación correcta, por el importe necesario, en el momento adecuado y con un plazo coherente.

□ HOJA DE RUTA FINANCIERA: SEPTIEMBRE–DICIEMBRE

Momento	Tarea principal	Resultado esperado
1–15 septiembre	Cerrar datos reales hasta agosto	Radiografía financiera actualizada
16–30 septiembre	Proyectar tesorería y necesidades	Importe y momento exacto de financiación
Octubre	Diseñar el mix financiero	Mapa de financiación pública, bancaria y privada

Noviembre	Presentar operaciones y negociar	Propuestas, solicitudes y condiciones
Diciembre	Cerrar operaciones y planificar 2027	Liquidez asegurada y hoja de ruta financiera

□ LAS 5 TAREAS QUE NO PUEDEN ESPERAR

1□□ ACTUALIZAR EL DIAGNÓSTICO FINANCIERO

Revisar la cuenta de resultados, el balance, el endeudamiento, las líneas bancarias disponibles, los vencimientos y la rentabilidad real.

No se puede diseñar una buena financiación con datos antiguos.

2□□ PREPARAR UNA PREVISIÓN DE TESORERÍA

Elaborar una previsión de caja a 13 semanas y una proyección de, al menos, 12 meses.

Conviene trabajar con tres escenarios:

- Conservador
- Realista
- Exigente

Así podremos anticipar tensiones de liquidez antes de que se conviertan en urgencias.

3□□ SEPARAR CADA NECESIDAD FINANCIERA

No todo debe financiarse de la misma manera.

Necesidad	Financiación más adecuada
Circulante y tesorería	Pólizas, factoring, confirming o líneas de circulante
Maquinaria e inversiones	Préstamos a medio y largo plazo
Innovación e I+D+i	Ayudas, subvenciones y financiación pública

Crecimiento empresarial	Financiación bancaria, pública o privada
Internacionalización	Líneas específicas para expansión y exportación
Startups	Financiación no dilutiva, préstamos participativos o capital

⚠ Financiar inversiones a largo plazo con productos a corto plazo puede terminar generando importantes tensiones de caja.

4 PREPARAR EL DOSSIER ANTES DE SOLICITAR FINANCIACIÓN

La documentación debería incluir:

- ✓ Resumen ejecutivo de la empresa
- ✓ Cuentas anuales cerradas
- ✓ Balance y resultados provisionales de 2026
- ✓ Previsiones para 2027–2028
- ✓ Plan de inversión y destino de los fondos
- ✓ Pool bancario y CIRBE
- ✓ Certificados de Hacienda y Seguridad Social
- ✓ Argumentos claros sobre la capacidad de devolución

Cuanto mejor esté preparado el expediente, más rápida y sólida será la negociación.

5 CREAR UN CALENDARIO DE FINANCIACIÓN

Las ayudas públicas, los préstamos participativos y determinadas operaciones bancarias necesitan tiempo.

Esperar a que aparezca la necesidad de caja suele significar:

- Menor capacidad de negociación
- Menos alternativas disponibles
- Mayor coste financiero
- Decisiones tomadas con urgencia

La financiación no debe improvisarse. Debe planificarse.

En Globalfinanzia analizamos la estructura financiera de cada empresa y diseñamos una estrategia combinando financiación pública, bancaria y privada.

Porque septiembre no es simplemente la vuelta al trabajo.

□ Es el momento de decidir cómo queremos cerrar el año y con qué recursos queremos empezar el siguiente.

□ ¿Tu empresa ya tiene preparada su hoja de ruta financiera para el último cuatrimestre?

#Globalfinanzia #FinanciaciónEmpresarial
#FinanciaciónNoDilutiva #Pymes #Startups #Tesorería
#FinanciaciónPública #EstrategiaFinanciera #VueltaAlTrabajo
#CrecimientoEmpresarial