

Plan financiero 2027: las decisiones que conviene tomar antes de cerrar 2026



Una empresa puede vender más y, aun así, quedarse sin margen de maniobra. Puede cerrar un ejercicio con beneficios y sufrir tensiones de caja al financiar existencias, contratar equipo o esperar el cobro de sus clientes. También puede tener una buena oportunidad de inversión y llegar demasiado tarde a la financiación.

Por eso, el plan financiero de 2027 no debería ser una cifra de ventas acompañada de un presupuesto anual. Debe responder a preguntas concretas: **cuánto dinero hará falta, en qué momento, para qué se utilizará y cómo se devolverá.**

El último trimestre de 2026 es un buen momento para convertir esas preguntas en una hoja de ruta. Estas son las cuatro piezas que recomendamos revisar.

□ 1. Separar inversión, circulante y colchón de liquidez

No todas las necesidades de dinero son iguales. Una máquina que se amortizará durante años, una campaña comercial que se cobra a 90 días y una reserva para imprevistos tienen ritmos distintos. Agruparlo todo en una única cifra de «financiación necesaria» puede llevar a elegir mal el instrumento o el plazo.

Necesidad	Qué debe cuantificarse	Cuándo se produce la salida de caja	Pregunta clave
Inversión	Equipos, tecnología, instalaciones, adquisiciones o expansión	Hitos de compra, implantación y puesta en marcha	¿Durante cuánto tiempo generará valor el activo?
Circulante	Existencias, producción, nóminas y desfase entre pagos y cobros	Según pedidos, estacionalidad y plazos comerciales	¿Cuántos días hay que financiar el ciclo de explotación?
I+D+i	Personal, subcontratación, pruebas y validación	Durante la ejecución, antes de posibles cobros externos	¿Qué gastos son elegibles y cuáles debe adelantar la empresa?
Colchón	Caja mínima para desviaciones y retrasos	Debe estar disponible cuando surja la tensión	¿Qué nivel de caja permite seguir operando con seguridad?

□ **Regla práctica:** la duración de la financiación debe guardar relación con la vida económica de la necesidad. Financiar una inversión a largo plazo solo con recursos de vencimiento inmediato puede crear una tensión recurrente de tesorería.

□ 2. Pasar del presupuesto anual a una previsión mensual de caja

La cuenta de resultados y la caja cuentan historias relacionadas, pero distintas. La facturación se registra cuando corresponde; el dinero entra cuando el cliente paga. Del mismo modo, una inversión puede consumir caja antes de que se refleje por completo como gasto en resultados.

Una previsión útil para 2027 debería mostrar, mes a mes, saldo inicial, cobros esperados, pagos operativos, impuestos, servicio de deuda, inversiones y financiación prevista. La fecha importa tanto como el importe.

□ **Ejemplo ficticio de tesorería para un trimestre de 2027 (miles de euros):**

Concepto	Importe	Lectura
Caja al inicio	+60	Punto de partida disponible
Cobros de clientes	+120	Entradas realmente previstas en el trimestre
Pagos operativos	-135	Proveedores, personal y otros pagos corrientes
Impuestos	-12	Según calendario de pagos de la empresa
Cuotas de deuda	-18	Principal e intereses previstos
Inversión	-50	Desembolsos del proyecto
Caja antes de nueva financiación	-35	Déficit que habría que resolver antes de ejecutar el plan
Financiación estructurada para el proyecto	+75	Hipótesis sujeta a aprobación y desembolso efectivo
Caja final prevista	+40	Colchón disponible si se cumplen las fechas

El ejemplo no propone pedir 75.000 € de forma automática. Muestra por qué hay que comprobar **el mes de entrada de los fondos**, sus condiciones de disposición y la caja mínima que necesita la empresa. Si la financiación llega después del pago de la inversión, el problema sigue existiendo aunque el

presupuesto anual cuadro.

❑ 3. Revisar la deuda existente antes de solicitar más

Una operación nueva se analiza junto a la estructura que ya tiene la empresa. Conviene reunir préstamos, pólizas, leasing, factoring, avales, límites disponibles, garantías y vencimientos. El objetivo es conocer cuánto se debe, cuánto se paga cada mes y qué parte del circulante depende de renovaciones.

El **informe de riesgos CIRBE** del Banco de España permite a personas físicas y jurídicas consultar los préstamos, créditos, avales y otros riesgos declarados a su nombre. La solicitud del propio informe es gratuita. Es una pieza útil para contrastar el mapa de deuda con los datos que constan en el sistema financiero. [Consulta el trámite oficial](#).

Revisión	Qué detectar	Decisión para 2027
Vencimientos	Concentración de cuotas o renovaciones en pocos meses	Negociar con margen y ordenar el calendario
Coste y condiciones	Tipo, comisiones, garantías y obligaciones asociadas	Comparar el coste total y la flexibilidad real
Líneas de circulante	Límites utilizados y margen disponible	Cubrir picos de actividad sin agotar toda la capacidad
Riesgos declarados	Diferencias entre el pool interno y la CIRBE	Aclarar discrepancias antes de presentar el expediente

□ 4. Preparar tres escenarios y decidir de antemano qué hacer

Un plan construido sobre una única previsión suele fallar precisamente cuando más se necesita. Trabajar con un escenario base, uno prudente y otro exigente permite identificar con antelación qué decisiones protegerán la caja.

Escenario	Supuesto a comprobar	Señal de alerta	Respuesta que puede prepararse
Base	Ventas y cobros según presupuesto	Desviación mensual respecto al plan	Revisar mensualmente inversión y financiación
Prudente	Menos ventas o cobros más lentos	Caída del margen o aumento de saldos pendientes	Ajustar calendario de inversión y reforzar circulante
Exigente	Retraso de un cliente relevante o de un desembolso	Caja proyectada bajo el mínimo definido	Posponer gasto no crítico y activar alternativas negociadas

La pregunta útil no es «¿cuál de los tres escenarios acertará?», sino **«qué haremos si la caja cae por debajo del umbral que hemos fijado»**. Ese umbral debe adaptarse al tamaño, estacionalidad, compromisos y tolerancia al riesgo de cada empresa.

□□ Del diagnóstico a la financiación: una secuencia para Q4 de 2026

Momento	Trabajo recomendado	Resultado
Finales de septiembre y octubre	Actualizar cierre 2025, datos de 2026, deuda y previsión de caja	Fotografía financiera fiable
Octubre	Priorizar proyectos e identificar pagos, retornos y posibles desfases	Calendario de necesidades 2027
Octubre y noviembre	Contrastar financiación pública, bancaria y alternativas privadas según el proyecto	Estructura preliminar y plan de tramitación
Noviembre y diciembre	Preparar expedientes, negociar condiciones y revisar escenarios	Hoja de ruta antes del inicio de 2027

La documentación concreta dependerá de cada instrumento, pero un expediente sólido suele partir de cuentas anuales, balance y cuenta de resultados recientes, previsiones justificadas, detalle de deuda, presupuesto de inversión y una explicación clara de cómo la operación generará capacidad de devolución. La herramienta pública [Plan de Empresa de la DGEIPYME](#) ofrece un marco para examinar la viabilidad técnica, económica y financiera de un proyecto.

□ La financiación debe encajar en el plan, no dirigirlo

Una subvención, un préstamo público, la banca, el factoring o los recursos propios pueden desempeñar papeles diferentes. La combinación adecuada dependerá del tipo de gasto, los plazos, la elegibilidad, las garantías y la capacidad de devolución. **Ni la concesión ni los tiempos de cada instrumento deben darse por supuestos:** hay que trabajar con un escenario en el que la ayuda se retrase o no se apruebe.

En Globalfinanzia analizamos la situación de la empresa, ordenamos las necesidades por finalidad y calendario y estudiamos la estructura de financiación pública y privada que mejor encaja con su proyecto. El resultado que buscamos es práctico: saber qué preparar, qué solicitar primero y qué condiciones negociar.

¿Tu empresa ya tiene plan financiero para 2027? Si prevés inversiones, crecimiento o necesidades de circulante, ahora es momento de revisar las cifras y anticipar decisiones. Cuéntanos tu proyecto en globalfinanzia.es y trabajaremos una hoja de ruta adaptada a tu empresa.

Globalfinanzia | Financiación empresarial con estrategia.