

☀️ Las vacaciones duran un mes. La planificación financiera decide todo el año. Por Ester Roura, CEO de Globalfinanzia



Agosto suele asociarse con vacaciones, desconexión y una reducción general de la actividad empresarial. Muchas reuniones se aplazan, algunos proyectos se detienen temporalmente y determinadas decisiones se trasladan automáticamente a septiembre.

Sin embargo, mientras una parte del mercado baja el ritmo, las empresas mejor preparadas aprovechan este periodo para analizar, ordenar y planificar.

Porque septiembre no es el momento de empezar a pensar qué financiación necesitará la empresa.

Septiembre debería ser el momento de ejecutar una estrategia que ya esté definida.

□ Una operación financiera no comienza cuando se presenta la solicitud al banco, al organismo público o al fondo de inversión. Empieza mucho antes: cuando la empresa identifica sus necesidades, revisa su capacidad financiera, prepara la documentación y selecciona los instrumentos adecuados.

Por eso, las vacaciones pueden durar unas semanas, pero las consecuencias de una buena o mala planificación financiera pueden acompañar a la empresa durante todo el año.

□ Agosto no es un mes perdido

Reducir la actividad no significa dejar de tomar decisiones.

De hecho, agosto puede convertirse en uno de los mejores momentos del año para analizar la situación financiera de la empresa sin la presión habitual del día a día.

Durante el resto del ejercicio, los equipos directivos suelen estar absorbidos por las ventas, los clientes, la producción, los proveedores, la gestión de personas y las urgencias operativas. Como consecuencia, las decisiones financieras importantes se toman muchas veces con poco margen.

En verano existe una oportunidad diferente: detenerse, observar la empresa con perspectiva y responder a preguntas que no siempre encuentran espacio durante el año.

□ ¿Qué inversiones deberán acometerse durante los próximos meses?

□ ¿Cuándo aparecerán las principales necesidades de tesorería?

□ ¿Existe suficiente capacidad de endeudamiento?

□ ¿La empresa depende demasiado de una única entidad bancaria?

□ ¿Hay ayudas públicas compatibles con las inversiones previstas?

□ ¿Se está utilizando financiación a corto plazo para pagar proyectos a largo plazo?

□ ¿La estructura financiera actual permitirá crecer sin generar tensiones?

□ ¿La documentación está preparada para negociar con bancos, fondos o inversores?

Responder ahora a estas preguntas permite llegar a septiembre

con una hoja de ruta clara.

□ Esperar a septiembre o empezar durante el verano

Si esperas a septiembre	Si empiezas a prepararlo ahora
Tomas decisiones bajo presión	Analizas las alternativas con perspectiva
Negocias con menos margen	Refuerzas tu capacidad de negociación
Recurres a la opción más rápida	Seleccionas la opción más adecuada
Puedes llegar tarde a convocatorias	Preparas la documentación con antelación
Dependencia de una sola entidad	Diversificación de fuentes financieras
Reaccionas cuando aparece el problema	Anticipas las necesidades de liquidez
Presentas información incompleta	Construyes un expediente sólido
Solicitas financiación sin estrategia	Diseñas un plan financiero global
Aceptas condiciones por urgencia	Comparas costes, plazos y garantías
Financias cada necesidad por separado	Coordinas todas las operaciones previstas

La diferencia no está únicamente en conseguir o no conseguir financiación.

La diferencia está en conseguirla en el momento adecuado, por el importe necesario y con unas condiciones compatibles con la capacidad real de la empresa.

❑ La planificación financiera no consiste solo en buscar dinero

Uno de los errores más habituales es pensar que planificar la financiación significa calcular cuánto dinero necesita la empresa y solicitarlo.

Una planificación financiera profesional debe ir mucho más allá.

Debe conectar la estrategia empresarial con los recursos económicos necesarios para ejecutarla.

Área de análisis	Pregunta que debe responder
Objetivos empresariales	¿Qué quiere conseguir la empresa durante los próximos 12 o 24 meses?
Necesidades financieras	¿Cuánto capital será necesario para ejecutar el plan?
Calendario	¿En qué momento deberá estar disponible el dinero?
Capacidad de devolución	¿Qué nivel de deuda puede asumir la empresa?
Tesorería	¿Cómo afectarán las cuotas y los vencimientos a la liquidez?
Garantías	¿Qué avales o garantías pueden solicitarse?
Riesgo bancario	¿Cómo valorarán las entidades la operación?
Financiación pública	¿Existen préstamos, ayudas o subvenciones aplicables?
Financiación privada	¿Encajan el private debt, venture debt, RBF o fondos especializados?
Estructura financiera	¿Cómo combinar recursos propios, deuda y financiación pública?

Área de análisis	Pregunta que debe responder
Documentación	¿Está preparada la información financiera y estratégica?
Contingencias	¿Qué alternativas existen si una operación se retrasa?

Una empresa puede ser rentable y tener problemas de liquidez.

También puede tener una excelente oportunidad de crecimiento y no disponer de los recursos necesarios para aprovecharla.

Incluso puede conseguir financiación y, aun así, poner en riesgo su estabilidad si el plazo, el coste o el calendario de devolución no son adecuados.

Por eso, conseguir dinero no siempre significa estar bien financiado.

☐ Señales que indican que tu empresa necesita revisar su estrategia

Existen determinadas situaciones que deberían activar inmediatamente una revisión financiera.

⚠☐ La empresa utiliza pólizas de crédito para financiar inversiones a largo plazo.

⚠☐ Los clientes pagan más tarde, pero los proveedores exigen plazos cada vez más cortos.

⚠☐ Existe una dependencia excesiva de una única entidad bancaria.

⚠☐ La empresa crece en ventas, pero también aumentan las tensiones de tesorería.

⚠☐ Se aproximan vencimientos importantes durante los próximos

meses.

△□ Está prevista la compra de maquinaria, tecnología, instalaciones o una nave industrial.

△□ La empresa quiere contratar personal o abrir nuevos mercados.

△□ Se desarrollará un proyecto de innovación, digitalización o sostenibilidad.

△□ Se está estudiando una adquisición empresarial.

△□ La compañía necesita financiar circulante para atender nuevos contratos.

△□ Se han solicitado préstamos sin analizar antes su impacto conjunto.

△□ La información financiera disponible no está actualizada.

Cuando estas situaciones se detectan con tiempo, existen más alternativas. Cuando se afrontan con urgencia, el margen de actuación disminuye.

□ Cada necesidad requiere una financiación diferente

No todas las operaciones deben financiarse con el mismo instrumento.

La elección depende del destino del dinero, del plazo necesario, de la capacidad de devolución, del perfil de riesgo y de la fase en la que se encuentre la empresa.

Necesidad empresarial	Alternativas que pueden analizarse
Liquidez y circulante	Pólizas, factoring, confirming, descuento de pagarés o private debt

Necesidad empresarial	Alternativas que pueden analizarse
Compra de maquinaria	Préstamo bancario, leasing, financiación pública o ayudas
Proyecto de I+D+i	CDTI, ENISA, ICF, ACCIÓ, deducciones fiscales o financiación bancaria
Digitalización	Programas públicos, préstamos tecnológicos o fondos europeos
Expansión internacional	ICO, CDTI, financiación bancaria o instrumentos para internacionalización
Crecimiento de una startup	ENISA, venture debt, RBF, capital riesgo o financiación pública
Compra de una empresa	Financiación bancaria, deuda privada, fondos o estructuras mixtas
Adquisición de una nave	Préstamo hipotecario, financiación privada o sale & leaseback
Contratación y expansión comercial	Circulante, RBF, préstamo empresarial o financiación alternativa
Sostenibilidad y eficiencia energética	ICF, ICO, ayudas autonómicas, fondos europeos o financiación verde
Refinanciación de deuda	Reestructuración bancaria, ampliación de plazos o financiación alternativa
Grandes pedidos o contratos	Factoring, confirming, anticipo de facturas o financiación de circulante

La mejor estrategia suele consistir en combinar diferentes soluciones.

Una inversión tecnológica, por ejemplo, puede estructurarse mediante financiación pública para el proyecto, financiación bancaria para determinadas inversiones, deducciones fiscales por I+D+i y recursos propios para una parte del presupuesto.

El objetivo no es acumular productos financieros.

El objetivo es construir una estructura equilibrada,

sostenible y adaptada al proyecto empresarial.

□ Financiación bancaria, pública y alternativa

Cada fuente financiera tiene sus propias ventajas, requisitos y tiempos.

Tipo de financiación	Principales ventajas	Aspectos que deben analizarse
□ Bancaria	Amplia oferta, conocimiento de la empresa y diferentes productos	Avales, endeudamiento, CIRBE, ratios y capacidad de devolución
□□ Pública	Condiciones competitivas, apoyo a inversión, innovación y crecimiento	Requisitos técnicos, plazos, documentación y efecto incentivador
□ Alternativa	Mayor flexibilidad, rapidez y soluciones especializadas	Coste financiero, condiciones de salida y estructura de devolución
□ Capital riesgo	Aporta recursos, experiencia y capacidad de expansión	Dilución, valoración, gobierno corporativo y estrategia futura
□ Revenue Based Financing	Pago vinculado a ingresos y ausencia de dilución	Volumen de ventas, recurrencia y porcentaje sobre facturación
□ Venture Debt	Refuerza el crecimiento sin una dilución inmediata elevada	Warrants, vencimientos, garantías y capacidad de escalabilidad

Tipo de financiación	Principales ventajas	Aspectos que deben analizarse
□ Factoring y confirming	Mejora el circulante y ordena cobros y pagos	Costes, concentración de clientes y calidad de los deudores

No existe una financiación universalmente mejor.

Existe una solución más adecuada para cada empresa, cada proyecto y cada momento.

□ ¿Qué debería preparar una empresa durante agosto?

No es necesario cerrar todas las operaciones durante el verano. El objetivo es avanzar en aquello que permitirá tomar decisiones más rápidas y acertadas en septiembre.

1. □ Actualizar la información financiera

Es fundamental disponer de balances, cuentas de resultados, previsiones de tesorería y datos de endeudamiento actualizados.

La información debe explicar no solo lo que ha ocurrido, sino también qué espera conseguir la empresa durante los próximos meses.

2. □ Elaborar una previsión de tesorería

La previsión debe incluir cobros, pagos, impuestos, nóminas, inversiones, vencimientos y diferentes escenarios.

No basta con preparar un único escenario optimista. Es recomendable trabajar con:

Escenario	Finalidad
□ Optimista	Evaluar el potencial máximo de crecimiento

Escenario	Finalidad
☐ Realista	Establecer la planificación principal
☐ Prudente	Anticipar tensiones y necesidades adicionales

3. ☐ Definir las inversiones prioritarias

La empresa debe distinguir entre inversiones imprescindibles, estratégicas y aplazables.

Esta clasificación permite asignar mejor los recursos y decidir qué proyectos deben financiarse primero.

4. ☐ Revisar la capacidad de endeudamiento

Antes de solicitar financiación es necesario analizar las cuotas existentes, los vencimientos futuros, la generación de caja y la capacidad real de devolución.

Solicitar más deuda sin este análisis puede dificultar el acceso a futuras operaciones.

5. ☐☐ Ordenar la documentación

Una documentación completa reduce tiempos, evita requerimientos y transmite confianza a las entidades financieras.

☐ Cuentas anuales.

☐ Balance y cuenta de resultados actualizados.

☐ Declaraciones fiscales.

☐ Pool bancario y CIRBE.

☐ Previsión de tesorería.

☐ Plan de negocio.

- Presupuesto de inversiones.
- Memoria técnica del proyecto.
- Información sobre socios y equipo directivo.
- Contratos, pedidos o previsiones comerciales relevantes.

6. □ Identificar programas públicos

Las ayudas y los préstamos públicos requieren preparación. Esperar a que una convocatoria esté abierta para empezar a trabajar puede significar llegar tarde o presentar un expediente débil.

Es conveniente analizar anticipadamente qué proyectos podrían encajar en programas de ENISA, CDTI, ICF, ICO, ACCIÓ u otros organismos.

7. □ Preparar la estrategia de negociación

La empresa debe saber qué importe necesita, para qué lo necesita, cuándo lo necesita y cómo lo devolverá.

Cuando estas respuestas están claras, la negociación deja de centrarse únicamente en el precio y pasa a valorar el conjunto de la operación.

□ El coste real de no planificar

La falta de planificación no siempre provoca una denegación inmediata.

A veces sus consecuencias aparecen meses después.

Decisión improvisada	Posible consecuencia
Financiar inversiones con deuda a corto plazo	Tensiones recurrentes de tesorería

Decisión improvisada	Posible consecuencia
Solicitar menos dinero del necesario	Necesidad de renegociar pocos meses después
Concentrar toda la deuda en una entidad	Menor capacidad de negociación
No preparar alternativas	Dependencia de una única aprobación
Presentar documentación incompleta	Retrasos o pérdida de oportunidades
Aceptar un calendario inadecuado	Cuotas incompatibles con la generación de caja
No analizar ayudas públicas	Mayor coste financiero
Financiar cada proyecto de forma aislada	Estructura financiera desordenada
Solicitar financiación con urgencia	Condiciones menos favorables
No prever escenarios negativos	Falta de liquidez ante cualquier desviación

La improvisación financiera tiene un coste, aunque no siempre aparezca identificado como una partida concreta en la cuenta de resultados.

Puede traducirse en más intereses, peores garantías, retrasos en inversiones, pérdida de oportunidades comerciales o una menor capacidad para crecer.

□ **Mi visión**

Las vacaciones son necesarias. Permiten descansar, recuperar perspectiva y volver con energía.

Pero descansar no significa renunciar a planificar.

Las empresas que llegan mejor preparadas a septiembre no son necesariamente las más grandes ni las que disponen de más

recursos.

Son las que han dedicado tiempo a entender su situación, anticipar sus necesidades y construir diferentes alternativas.

La financiación no debería buscarse únicamente cuando falta liquidez.

Debe planificarse cuando la empresa todavía puede elegir.

Porque cuando existe margen, es posible comparar, negociar y diseñar una solución equilibrada. Cuando aparece la urgencia, las alternativas se reducen y las condiciones suelen empeorar.

Las vacaciones duran un mes. La planificación financiera decide todo el año.

¿Cómo puede ayudarte Globalfinanzia?

En **Globalfinanzia** acompañamos a pymes, startups y empresas consolidadas en el diseño de su estrategia financiera.

Nuestro trabajo no consiste únicamente en presentar solicitudes. Analizamos la empresa, sus proyectos, su capacidad financiera y las diferentes alternativas disponibles para construir una estructura coherente.

Servicio	Qué hacemos
 Diagnóstico financiero	Analizamos situación, endeudamiento, riesgos y necesidades
 Plan financiero	Diseñamos una hoja de ruta para los próximos 12–24 meses
 Financiación bancaria	Seleccionamos y negociamos operaciones con entidades
 Financiación pública	Identificamos programas y preparamos los expedientes

Servicio	Qué hacemos
☐ Financiación alternativa	Analizamos private debt, venture debt, RBF y otras soluciones
☐ Circulante	Estructuramos factoring, confirming, pagarés y líneas de liquidez
☐ Startups	Combinamos financiación pública, privada y capital
☐ Operaciones corporativas	Financiamos adquisiciones, compraventas e inversiones estratégicas
☐ Negociación	Presentamos la operación y acompañamos todo el proceso
☐ Seguimiento	Adaptamos la estrategia a la evolución de la empresa

☐ Plan Estratégico de Financiación 2026–2027

Agosto puede ser el momento perfecto para empezar a preparar:

- ☐ Las inversiones del último trimestre de 2026.
- ☐ Las necesidades de circulante para septiembre y octubre.
- ☐ Los proyectos de innovación y digitalización.
- ☐ La expansión comercial o internacional.
- ☐ Las contrataciones previstas.
- ☐ La compra de maquinaria o instalaciones.
- ☐ La adquisición de otra empresa.
- ☐ La refinanciación de operaciones actuales.
- ☐ Las convocatorias públicas de los próximos meses.

□ El presupuesto y la estructura financiera de 2027.

No se trata de trabajar más durante las vacaciones.

Se trata de utilizar la tranquilidad del verano para tomar mejores decisiones.

□ **¿Quieres llegar a septiembre con una estrategia financiera clara?**

En Globalfinanzia analizamos tu situación y diseñamos un plan personalizado para que tu empresa pueda acceder a la financiación adecuada, en el momento adecuado y con una estructura sostenible.

Porque las mejores oportunidades no siempre aparecen cuando estamos preparados.

Pero una buena planificación permite estar preparados cuando aparecen.

Ester Roura

CEO de Globalfinanzia

□ globalfinanzia.es

#Globalfinanzia #FinanciaciónEmpresarial
#PlanificaciónFinanciera #EstrategiaFinanciera
#FinanciaciónPymes #FinanciaciónStartups #Startups
#FinanciaciónPública #FinanciaciónPrivada
#FinanciaciónAlternativa #Liquidez #Tesorería
#CrecimientoEmpresarial #Empresas #Pymes #Emprendimiento
#EsterRoura

☐ El ICO activa España Crece: una oportunidad histórica para la financiación empresarial



La aprobación por parte del ICO de la estrategia de inversión de **España Crece** marca el inicio de una nueva etapa para la financiación de empresas en España. Este nuevo marco permitirá movilizar miles de millones de euros mediante instrumentos financieros destinados a impulsar la competitividad, la innovación, la transformación industrial y el crecimiento empresarial.

Para las empresas, esta noticia supone mucho más que nuevas líneas de financiación. Representa la posibilidad de acceder a recursos que permitan acometer inversiones estratégicas, acelerar proyectos de expansión y mejorar su posición competitiva. Sin embargo, acceder a estos fondos exigirá planificación, una estructura financiera adecuada y proyectos técnicamente bien preparados.

¿Qué persigue el programa España Crece?

Área estratégica	Objetivo	Beneficio para las empresas
☐ Reindustrialización	Modernizar el tejido productivo	Renovación de instalaciones y aumento de productividad

□ Digitalización	Impulsar la transformación tecnológica	Automatización, IA, software y nuevos procesos
□ Sostenibilidad	Favorecer inversiones responsables	Ahorro energético y mejora de la competitividad
□ Innovación	Financiar nuevos desarrollos	I+D, nuevos productos y ventajas competitivas
□ Internacionalización	Favorecer la expansión exterior	Apertura de nuevos mercados y crecimiento
□ Inversiones estratégicas	Apoyar proyectos de gran impacto	Mayor capacidad financiera para crecer

¿Qué tipo de empresas podrán beneficiarse?

Perfil empresarial	Ejemplos de proyectos financiables
Startups	Desarrollo tecnológico, crecimiento e innovación
PYMES	Inversión en maquinaria, digitalización y expansión
Empresas industriales	Automatización, Industria 4.0 y ampliaciones
Empresas de servicios	Transformación digital y nuevos modelos de negocio
Empresas turísticas	Modernización de instalaciones y sostenibilidad

Empresas sanitarias	Equipamiento, innovación y crecimiento
Empresas exportadoras	Internacionalización y nuevos mercados

¿Qué analiza realmente una entidad antes de aprobar una financiación?

Más allá de la idea del proyecto, las operaciones son evaluadas desde una perspectiva financiera y estratégica.

Aspecto analizado	¿Por qué es importante?
Solvencia financiera	Garantiza la capacidad de devolución
EBITDA y generación de caja	Mide la capacidad real de pago
Endeudamiento	Determina el riesgo de la operación
Plan de negocio	Justifica la inversión y su rentabilidad
Equipo directivo	Aporta confianza al proyecto
Viabilidad económica	Evalúa la sostenibilidad del crecimiento
Impacto del proyecto	Incrementa las posibilidades de acceso a financiación pública

¿Qué hace Globalfinanzia por tu empresa?

En **Globalfinanzia** no nos limitamos a buscar financiación. Diseñamos una estrategia financiera integral que maximiza las probabilidades de éxito y permite acceder al instrumento más

adecuado en cada fase del crecimiento empresarial.

Servicio	Valor añadido para la empresa
□ Diagnóstico financiero	Analizamos la situación económica y detectamos oportunidades de mejora.
□ Estrategia de financiación	Definimos la combinación óptima entre financiación pública, privada y alternativa.
□ Preparación del expediente	Elaboramos memorias, planes de negocio y documentación técnica.
□ Negociación con entidades	Defendemos el proyecto ante bancos e instituciones financieras.
□ Optimización de condiciones	Buscamos mejores tipos de interés, plazos y estructuras de amortización.
□ Estructuración de operaciones	Diseñamos la financiación adecuada para cada inversión.
□ Combinación de instrumentos	Integramos ICO, ICF, ENISA, CDTI, fondos europeos, capital riesgo, venture debt y financiación bancaria.
□ Acompañamiento integral	Seguimiento desde el análisis inicial hasta la formalización de la operación.

¿Por qué contar con Globalfinanzia?

Nuestra experiencia	Tu beneficio
Más de una década estructurando operaciones	Mayor probabilidad de aprobación
Especialistas en financiación pública y privada	Acceso a más alternativas financieras
Visión estratégica e independiente	La mejor solución para cada empresa

Experiencia multisectorial	Adaptación a las necesidades de cada proyecto
Gestión integral	Un único interlocutor durante todo el proceso

La activación de **España Crece** representa una oportunidad extraordinaria para aquellas empresas que quieran invertir, innovar o crecer durante los próximos años. Sin embargo, el acceso a estos instrumentos requerirá preparación, planificación y una estrategia financiera sólida.

En **Globalfinanzia** ayudamos a transformar proyectos empresariales en operaciones financiables, identificando la mejor combinación de recursos públicos y privados para cada cliente.

Las mejores oportunidades no llegan antes a quien las solicita, sino a quien mejor las prepara.

#Globalfinanzia #EspañaCrece #ICO #FinanciaciónEmpresarial
#FinanciaciónPública #FondosEuropeos #NextGenerationEU #PYMES
#Startups #Innovación #Industria #Digitalización
#Sostenibilidad #CapitalRiesgo #ENISA #CDTI #ICF
#CorporateFinance #BusinessGrowth

**☐ RADAR GLOBALFINANZIA | Lo
que esperamos para
septiembre: las empresas que**

empiecen hoy llegarán antes que su competencia

Cada año sucede exactamente lo mismo.

Mientras muchas empresas consideran julio y agosto como meses de espera, las organizaciones con una verdadera estrategia financiera aprovechan este periodo para preparar el último cuatrimestre del año.

En Globalfinanzia llevamos años analizando el comportamiento de las entidades financieras, los organismos públicos y los fondos de inversión. Nuestra experiencia demuestra que **las empresas que consiguen cerrar las mejores operaciones en septiembre son aquellas que han comenzado a trabajar mucho antes de que termine el verano.**

La financiación no depende únicamente de tener un buen proyecto. Depende, sobre todo, de **anticiparse.**

¿Qué esperamos para septiembre?

Las señales del mercado son claras. Todo apunta a un inicio de curso muy activo en materia de financiación empresarial.

Área	Tendencia esperada	Impacto para las empresas
▣ Bancos	Mayor actividad comercial tras el verano	Más operaciones de financiación y refinanciación
▣ Financiación pública	Nuevas convocatorias y reapertura de líneas	Más oportunidades para proyectos de crecimiento e innovación

☐ Fondos privados	Incremento de operaciones de Venture Debt y Private Debt	Nuevas alternativas para impulsar el crecimiento
☐ Fondos europeos	Continuidad de programas de digitalización y sostenibilidad	Financiación para proyectos estratégicos
☐ Mercado	Mayor competencia entre empresas	La anticipación marcará la diferencia

Las empresas que triunfan en septiembre empiezan a trabajar en julio

Existe una enorme diferencia entre las empresas que esperan a septiembre para buscar financiación y aquellas que aprovechan el verano para preparar su estrategia.

Empresas que esperan	Empresas que se anticipan
Empiezan a buscar financiación en septiembre	Llegan con la estrategia definida
Preparan documentación con prisas	Presentan expedientes completos
Descubren tarde las convocatorias	Conocen las oportunidades antes de su apertura
Negocian con pocas alternativas	Comparan diferentes opciones de financiación
Reaccionan ante las oportunidades	Las aprovechan desde el primer día

La diferencia no está en la calidad del proyecto.

La diferencia está en el momento en el que comienza la planificación.

Las cinco tendencias que marcarán el inicio del nuevo curso financiero

□ 1. Los bancos recuperarán el ritmo de concesión de operaciones

Tras el verano aumenta la actividad comercial de las entidades financieras. Las empresas que llegan con información financiera actualizada y un proyecto bien estructurado parten con una ventaja competitiva muy importante.

□ 2. Llegarán nuevas convocatorias públicas

Innovación, digitalización, sostenibilidad, internacionalización, industria y crecimiento empresarial volverán a concentrar buena parte de las ayudas públicas.

Muchas de estas convocatorias disponen de presupuestos limitados y plazos reducidos.

Quien llega primero suele tener más posibilidades de éxito.

□ 3. La financiación alternativa seguirá creciendo

Cada vez más empresas combinan financiación bancaria con soluciones como:

- Venture Debt.
- Revenue Based Financing.
- Private Debt.
- Fondos especializados.
- Financiación estructurada.

Diversificar las fuentes de financiación ya no es una opción. Es una ventaja competitiva.

□ 4. La innovación continuará siendo una prioridad

Los proyectos relacionados con Inteligencia Artificial, Industria 5.0, eficiencia energética, automatización y transformación digital seguirán concentrando buena parte de las oportunidades de financiación.

□ 5. El último trimestre decidirá gran parte del ejercicio

Las inversiones más importantes del año suelen concentrarse entre septiembre y diciembre.

Por ello, las decisiones que se tomen durante el verano condicionarán el crecimiento de muchas compañías durante los próximos meses.

¿Está preparada tu empresa?

Antes de volver de vacaciones conviene revisar este checklist.

Acción	Estado
Revisar estados financieros	☐
Actualizar previsiones de tesorería	☐
Definir inversiones previstas	☐
Analizar capacidad de endeudamiento	☐
Preparar documentación financiera	☐
Revisar ayudas disponibles	☐
Estudiar financiación pública y privada	☐
Diseñar el plan financiero del último trimestre	☐

Completar estas tareas durante agosto permite comenzar

septiembre con una enorme ventaja.

La financiación ya no tiene una única respuesta

Hoy una empresa puede combinar diferentes herramientas según sus necesidades.

Necesidad empresarial	Solución financiera
Liquidez	Préstamos y pólizas de crédito
Innovación	Programas de I+D+i
Crecimiento	Global Crecimiento 2026
Internacionalización	Financiación pública y privada especializada
Compra de empresas	Financiación estructurada
Nuevas inversiones	Leasing y préstamos de inversión
Empresas innovadoras	Venture Debt, financiación alternativa e inversión privada

La combinación adecuada permite optimizar costes, reducir riesgos y acelerar el crecimiento empresarial.

El verdadero coste de esperar

Muchas empresas creen que retrasar la planificación unas semanas no tiene consecuencias.

La realidad demuestra lo contrario.

Esperar	Anticiparse
Menor capacidad de negociación	Mejores condiciones financieras
Riesgo de perder convocatorias	Mayor probabilidad de obtener financiación
Procesos más lentos	Operaciones más ágiles

Decisiones bajo presión	Planificación estratégica
Llegar tarde al mercado	Convertirse en los primeros

Una reflexión final

En Globalfinanzia creemos que **la financiación no empieza cuando una empresa necesita dinero.**

Empieza mucho antes.

Empieza cuando se analiza el mercado.

Cuando se identifican oportunidades.

Cuando se diseñan escenarios.

Cuando se prepara la documentación.

Cuando se construye una estrategia capaz de combinar financiación bancaria, financiación pública y financiación alternativa.

Porque las empresas que consiguen crecer de forma sostenida no son necesariamente las que más recursos tienen.

Son las que mejor planifican.

Y esa planificación comienza hoy.

□ ¿Quieres preparar septiembre con ventaja?

En Globalfinanzia ayudamos a empresas de todos los sectores a diseñar estrategias de financiación personalizadas, combinando recursos públicos y privados para impulsar proyectos de crecimiento, innovación e internacionalización.

El mejor momento para preparar septiembre es ahora.

#Globalfinanzia #FinanciaciónEmpresarial #EstrategiaFinanciera
#Empresas #PYMES #Innovación #FondosEuropeos
#FinanciaciónPública #FinanciaciónPrivada
#CrecimientoEmpresarial #PlanificaciónFinanciera #VentureDebt
#PrivateDebt #RevenueBasedFinancing #LiderazgoEmpresarial

❑ Los 10 errores que están impidiendo que miles de startups consigan financiación en 2026 (y cómo evitarlos)



Cada año analizamos decenas de operaciones de financiación para startups.

Y, curiosamente, los proyectos que no consiguen financiación rara vez fracasan por falta de innovación.

Lo hacen por una mala estrategia financiera.

La buena noticia es que la mayoría de esos errores se pueden evitar.

❑ Los 10 errores que más dinero

cuestan a una startup

#	Error	Consecuencia real
1	Buscar financiación cuando solo quedan 2-3 meses de caja.	Se negocia desde la urgencia, aceptando peores condiciones o perdiendo poder de negociación.
2	Pensar que Venture Capital es la única solución.	Se renuncia a financiación no dilutiva que podría cubrir gran parte del crecimiento sin ceder participación.
3	Solicitar ayudas públicas sin planificación previa.	Convocatorias perdidas, proyectos mal planteados o solicitudes denegadas por errores evitables.
4	Presentar un pitch brillante pero un plan financiero débil.	Los inversores confían en la visión, pero no en la capacidad de ejecución.
5	Desconocer qué instrumento financiero necesita realmente la empresa.	Se pide un préstamo cuando conviene un participativo, o una ronda cuando bastaría deuda.
6	No preparar correctamente la documentación financiera.	El proceso se retrasa semanas o incluso meses.
7	Financiar solo el presente.	Se consigue liquidez hoy... para volver a necesitarla dentro de seis meses.
8	No combinar diferentes fuentes de financiación.	Se obtiene menos capital y en peores condiciones.
9	Esperar a que el banco diga "no".	Se pierde un tiempo muy valioso para buscar alternativas.
10	Gestionar todo el proceso sin una estrategia global.	Cada operación se convierte en una negociación aislada, sin visión de crecimiento.

❑ **Cómo combate Globalfinanzia cada uno de estos errores**

Error detectado	Cómo trabajamos en Globalfinanzia	Beneficio para la startup
Caja insuficiente	Diseñamos un calendario financiero con 12-24 meses de anticipación.	La empresa negocia con tiempo y desde una posición de fortaleza.
Dependencia del Venture Capital	Analizamos más de 30 instrumentos entre financiación pública, bancaria y privada.	Menor dilución y mayor flexibilidad financiera.
Ayudas públicas mal planteadas	Identificamos convocatorias, requisitos y calendario antes de presentar el proyecto.	Mayor tasa de éxito y menos tiempo perdido.
Plan financiero poco sólido	Construimos modelos financieros que convencen tanto a bancos como a inversores.	Mayor credibilidad ante cualquier financiador.
Instrumento inadecuado	Seleccionamos la combinación óptima entre deuda, equity y financiación no dilutiva.	Menor coste financiero y mejor estructura de capital.

Error detectado	Cómo trabajamos en Globalfinanzia	Beneficio para la startup
Documentación incompleta	Preparamos toda la información antes de iniciar el proceso.	Agilidad y reducción de incidencias durante la evaluación.
Visión a corto plazo	Elaboramos un Plan Estratégico de Financiación a 24 meses.	Crecimiento ordenado y sin interrupciones.
No combinar líneas	Diseñamos operaciones mixtas adaptadas a cada fase de crecimiento.	Más financiación con menor impacto para los socios.
Dependencia de una entidad	Trabajamos con bancos, organismos públicos, fondos e inversores privados.	Más alternativas y mayor capacidad de negociación.
Falta de estrategia	Actuamos como Dirección Financiera externa especializada en crecimiento.	Una hoja de ruta financiera alineada con los objetivos de la empresa.

□ ¿Qué hacen las startups que más financiación consiguen?

Startup que consigue financiación	Startup que suele quedarse por el camino
Planifica con meses de antelación.	Empieza a buscar financiación cuando la necesita.

Startup que consigue financiación	Startup que suele quedarse por el camino
Combina distintas fuentes de capital.	Depende de una única opción.
Conoce su capacidad de endeudamiento.	Solicita importes sin una estrategia clara.
Tiene un modelo financiero sólido.	Solo prepara el pitch comercial.
Aprovecha financiación no dilutiva.	Cede equity demasiado pronto.
Ve la financiación como una estrategia.	La trata como una urgencia.

□ La financiación no empieza cuando presentas una solicitud.

Empieza mucho antes.

Empieza cuando decides **qué tipo de empresa quieres construir**, cuánto capital necesitarás en los próximos años y cuál es la mejor combinación entre financiación pública, bancaria, privada e inversión.

Las startups que levantan más capital no son necesariamente las que tienen la mejor tecnología.

Son las que **convierten la financiación en una ventaja competitiva**.

□ ¿Cuál de estos errores has visto con más frecuencia?

En Globalfinanzia analizamos cada semana proyectos que podrían haber conseguido mucha más financiación... simplemente habiendo evitado uno de estos diez errores.

#Startups #Financiación #Scaleups #Emprendedores
#VentureCapital #ENISA #CDTI #Innovación #NoDilutiveFunding
#Growth #FinanzasCorporativas #Globalfinanzia

□ Guía Definitiva 2026: ¿Está tu start-up preparada para conseguir ayudas públicas?



La guía definitiva de Globalfinanzia para no perder oportunidades de financiación en 2026

Cada año cientos de startups presentan solicitudes a programas públicos convencidas de que cumplen todos los requisitos. Sin embargo, una parte importante de ellas son rechazadas no porque su proyecto sea malo, sino porque **no estaban preparadas para solicitar esa ayuda concreta.**

Cada organismo público analiza aspectos diferentes: unos priorizan la innovación tecnológica, otros la solvencia financiera, otros el impacto económico, la capacidad de crecimiento o el equipo promotor.

En **Globalfinanzia** llevamos años acompañando startups y pymes durante todo este proceso y sabemos que el éxito no empieza cuando se presenta la solicitud, sino muchos meses antes.

Esta guía pretende ayudarte a identificar en qué punto se encuentra tu empresa, qué financiación encaja mejor contigo y qué hacemos nosotros para maximizar las probabilidades de éxito.

□ ¿En qué fase se encuentra tu startup?

Fase	Situación de la empresa	Objetivo principal	Financiación más adecuada
□ Idea	Validando mercado	Construir MVP	Business Angels, incubadoras
□ Startup	Producto desarrollado	Primeras ventas	ENISA Jóvenes, ICF Emprenedors
□ Crecimiento	Facturación creciente	Escalar negocio	ENISA Crecimiento, ICF Creixement
□ DeepTech	Tecnología propia	Industrialización	CDTI PID, NEOTEC
□ Expansión	Internacionalización	Nuevos mercados	CDTI Internacionalización, ICO, ICF

□ ¿Qué analiza realmente cada organismo?

Organismo	Qué busca	Qué valora especialmente	Nivel de exigencia
CDTI	Innovación tecnológica	Riesgo tecnológico, I+D, equipo técnico	□□□□□
ENISA	Empresas escalables	Modelo de negocio, crecimiento y gestión	□□□□
ICF	Viabilidad financiera	Capacidad de devolución y solvencia	□□□
ICO	Liquidez e inversión	Solidez financiera	□□
Programas regionales	Impacto territorial	Empleo, inversión e innovación	□□□

□ ¿Está preparada tu empresa?

Aspecto	¿Qué evaluará la Administración?	Errores más habituales	¿Cómo ayuda Globalfinanzia?
□ Modelo de negocio	Escalabilidad y mercado	Modelo poco definido	Validación estratégica
□ Plan financiero	Viabilidad económica	Previsiones irreales	Elaboración profesional del modelo financiero

Aspecto	¿Qué evaluará la Administración?	Errores más habituales	¿Cómo ayuda Globalfinanzia?
□ Equipo	Experiencia y capacidad	Falta de perfiles clave	Identificación de fortalezas y carencias
□ Innovación	Diferenciación tecnológica	Confundir digitalización con innovación	Diagnóstico tecnológico
□ Documentación	Calidad del expediente	Documentación incompleta	Revisión integral
□ Presupuesto	Coherencia económica	Costes poco justificados	Construcción del presupuesto financiable

□ Guía completa de ayudas públicas

□ CDTI

Línea	Destinatarios	Financia	Requisitos principales	Qué hace Globalfinanzia
PID	Empresas innovadoras	Proyectos de I+D	Innovación tecnológica demostrable	Memoria técnica, presupuesto, estrategia financiera y defensa del expediente
NEOTEC	Startups tecnológicas	Creación y consolidación	Base tecnológica y alto potencial	Preparación integral de toda la candidatura

Línea	Destinatarios	Financia	Requisitos principales	Qué hace Globalfinanzia
Misiones	Grandes proyectos colaborativos	Investigación estratégica	Consortios empresariales	Coordinación entre empresas y documentación
INNOGLOBAL	Internacionalización	I+D internacional	Socios internacionales	Diseño y presentación del proyecto

□ ENISA

Línea	Pensada para	Importe habitual	Qué analiza	Valor añadido de Globalfinanzia
Jóvenes Emprendedores	Empresas recientes	Capital inicial	Equipo y viabilidad	Business Plan completo
Emprendedores	Empresas en crecimiento	Expansión	Escalabilidad	Optimización financiera
Crecimiento	Empresas consolidadas	Escalado	Gestión y rentabilidad	Preparación del expediente y acompañamiento

□ Institut Català de Finances (ICF)

Línea	Finalidad	Empresas objetivo	Requisitos	Cómo ayudamos
Innovació	I+D e innovación	Empresas catalanas	Proyecto viable	Diseño financiero
Creixement	Expansión	PYMEs	Solvencia	Estructuración de la operación

Línea	Finalidad	Empresas objetivo	Requisitos	Cómo ayudamos
Internacionalització	Exportación	Empresas exportadoras	Plan internacional	Elaboración del plan económico
Industria	Inversión productiva	Industria	Inversión tangible	Preparación integral

▣ ICO

Línea	Objetivo	Ideal para	Qué necesita la empresa	Servicio Globalfinanzia
Empresas y Emprendedores	Liquidez e inversión	PYMEs	Solvencia	Comparativa bancaria y negociación
Internacional	Exportación	Empresas exportadoras	Proyecto internacional	Diseño financiero
Verde	Sostenibilidad	Empresas con inversiones ESG	Proyecto sostenible	Preparación del expediente

▣ Nuestro proceso de trabajo

Fase	Qué hacemos	Beneficio para el cliente
▣ Diagnóstico	Analizamos la empresa	Saber qué ayudas son viables
▣ Estrategia	Diseñamos la combinación óptima de financiación	Mayor probabilidad de éxito
▣ Preparación	Elaboramos memorias, plan financiero y documentación	Expediente competitivo

Fase	Qué hacemos	Beneficio para el cliente
□ Presentación	Gestionamos toda la tramitación	Ahorro de tiempo
□ Seguimiento	Atendemos requerimientos y defendemos el proyecto	Acompañamiento hasta la resolución

□ ¿Por qué una startup consigue financiación y otra no?

Empresa que no obtiene ayudas	Startup preparada por Globalfinanzia
Solicita una convocatoria	Diseña una estrategia global de financiación
Presenta documentos	Presenta un expediente sólido y argumentado
Busca una única ayuda	Combina financiación pública y privada
Calcula el presupuesto de forma orientativa	Construye un presupuesto financiable y defendible
Espera la resolución	Cuenta con acompañamiento durante todo el proceso
Reacciona ante los problemas	Se anticipa a los requisitos del evaluador

□ La conclusión

La financiación pública **no premia únicamente las buenas ideas; premia los proyectos bien preparados.**

En **Globalfinanzia** trabajamos para que cada startup llegue a la convocatoria adecuada con una estrategia financiera, técnica y documental que maximice sus opciones de éxito.

□ **Nuestro objetivo no es ayudarte a solicitar una ayuda. Es ayudarte a conseguirla.** □



□ El síndrome del Excel perfecto



El mayor riesgo financiero no siempre está en las cuentas... sino en las hipótesis.

Cada año, miles de empresas dedican semanas a elaborar un presupuesto anual impecable. Las cifras cuadran, los gráficos son ascendentes y los objetivos parecen perfectamente alcanzables.

Sin embargo, pocos meses después, ese mismo Excel ya no representa la realidad.

No porque el presupuesto estuviera mal elaborado, sino porque **se construyó sobre un único escenario: el ideal.**

La diferencia entre una empresa que simplemente planifica y otra que realmente gestiona está en la capacidad de cuestionar continuamente sus propias previsiones.

□ ¿Qué diferencia un Excel “bonito” de una planificación financiera sólida?

Aspecto	Excel perfecto □	Planificación estratégica □
Escenario de trabajo	Solo contempla el escenario esperado	Analiza escenarios optimista, realista y adverso
Ventas	Crecimiento lineal y constante	Incluye variaciones del mercado y pérdida potencial de clientes
Cobros	Todos pagan en plazo	Se simulan retrasos y tensiones de tesorería
Costes	Permanecen estables	Se proyectan incrementos de salarios, energía y materias primas
Financiación	Se solicita cuando hace falta	Se negocia antes de necesitarla
Liquidez	Se presupone suficiente	Se monitoriza mensualmente
Revisión	Anual	Continua y dinámica

□ Las hipótesis que más veces hacen fracasar un presupuesto

Hipótesis inicial	Lo que suele ocurrir en la realidad	Consecuencia financiera
“Todos los clientes pagarán a tiempo.”	Algunos pagos se retrasan 60 o 90 días.	Tensiones de tesorería.
“Las ventas crecerán un 20%.”	El mercado cambia o se ralentiza.	Menor generación de caja.
“Los costes permanecerán estables.”	Aumentan salarios, suministros o materias primas.	Reducción de márgenes.
“El banco renovará las líneas actuales.”	Cambian las políticas de riesgo.	Menor capacidad de financiación.
“No surgirán inversiones extraordinarias.”	Aparecen oportunidades o necesidades imprevistas.	Falta de liquidez para reaccionar.

□ El método Globalfinanzia para poner a prueba un

presupuesto

Antes de validar cualquier planificación financiera, recomendamos responder a estas preguntas:

Pregunta clave	¿Por qué es importante?
¿Qué ocurre si las ventas caen un 15%?	Permite medir la capacidad de resistencia del negocio.
¿Y si crecen un 30%?	El crecimiento también consume liquidez y financiación.
¿Qué cliente supone un mayor riesgo?	Evita una excesiva dependencia comercial.
¿Qué inversiones pueden adelantarse o retrasarse?	Mejora la flexibilidad financiera.
¿Qué margen de financiación tiene hoy la empresa?	Es preferible conocerlo antes de necesitarlo.
¿Cuánto tiempo puede operar la empresa con la caja actual?	Determina la autonomía financiera real.

❑ Señales de que tu Excel necesita una revisión

❑ Si ocurre esto...	❑ Probablemente necesitas replantear tu planificación
El presupuesto nunca cambia durante el año.	Estás gestionando con datos desactualizados.
Solo revisas la cuenta de resultados.	Falta seguimiento de caja y liquidez.

☐ Si ocurre esto...	☐ Probablemente necesitas replantear tu planificación
No existen escenarios alternativos.	Cualquier imprevisto tendrá un mayor impacto.
Las decisiones se toman por intuición.	Falta información para anticiparse.
La financiación se busca cuando surge el problema.	Se pierde capacidad de negociación.

☐ El consejo de Globalfinanzia

En Globalfinanzia no analizamos únicamente si un presupuesto **cuadra**.

Analizamos si **resiste**.

Porque un buen plan financiero no es el que acierta exactamente cuánto venderá una empresa dentro de doce meses.

Es el que permite tomar decisiones rápidas cuando el mercado cambia.

Las empresas más sólidas no son las que tienen el Excel más bonito.

Son las que cuentan con una planificación capaz de adaptarse a escenarios que nadie había previsto.

□ Reflexión de Ester Roura

“El mejor Excel no es el que menos errores tiene. Es el que te ayuda a tomar mejores decisiones cuando aparecen.”

□ Conclusión

Los mercados cambian. Los clientes cambian. Los bancos cambian.

Tu planificación financiera también debería hacerlo.

Porque un Excel es una fotografía.

La dirección financiera es una película.

□ ¿Qué financiación impulsa mejor el crecimiento de tu empresa?

☒ □ Revenue Based Financing vs Venture Debt vs Private Debt

La guía definitiva para elegir la financiación que realmente impulsa el crecimiento de tu empresa

La financiación empresarial ha cambiado radicalmente en los últimos años. Hoy, una empresa ya no depende únicamente del crédito bancario tradicional. Existen alternativas que permiten **crecer más rápido, conservar el control de la compañía y adaptar la deuda al momento de cada negocio.**

Sin embargo, **elegir mal puede traducirse en miles de euros de sobrecoste, pérdida de oportunidades o incluso una estructura financiera que dificulte futuras rondas de inversión.**

En **Globalfinanzia** no vendemos un único producto financiero. Nuestro trabajo consiste en **analizar la empresa, estudiar todas las alternativas del mercado y diseñar la combinación de financiación que maximice el crecimiento minimizando el coste y el riesgo.**

Comparativa general

Aspecto	Revenue Based Financing	Venture Debt	Private Debt
Tipo de empresa	Empresas con ingresos recurrentes	Startups en crecimiento	Empresas consolidadas
Dilución de socios	☐ No	☐ No	☐ No
Avales personales	Habitualmente no	Puede requerirlos	Frecuentes
Importe	Medio	Medio-Alto	Alto

Aspecto	Revenue Based Financing	Venture Debt	Private Debt
Rapidez	★★★★	★★★★	★★
Flexibilidad	★★★★	★★	★
Ideal para	Escalar ventas	Alargar runway	Grandes operaciones

1º Revenue Based Financing (RBF)

¿Qué es?

Es una financiación donde la empresa devuelve el préstamo mediante **un porcentaje de sus ingresos mensuales**.

Cuando factura más, devuelve más.

Cuando vende menos, paga menos.

No existen cuotas rígidas como ocurre en un préstamo tradicional.

Ideal para

- ☐ SaaS
- ☐ Ecommerce
- ☐ Empresas de suscripción
- ☐ Negocios digitales
- ☐ Empresas con ventas recurrentes

Ventajas

- ✓ Sin diluir el capital.
 - ✓ No exige nuevas rondas de inversión.
 - ✓ Gran rapidez de concesión.
 - ✓ Tesorería mucho más cómoda.
 - ✓ Permite acelerar marketing, expansión o contratación.
-

¿Qué hace Globalfinanzia?

Nuestro trabajo no consiste únicamente en presentar la operación.

Realizamos:

Diagnóstico financiero

- Estudio del MRR y ARR.
- Calidad del ingreso recurrente.
- Capacidad real de devolución.
- Proyección de crecimiento.

Búsqueda del mejor fondo

Trabajamos con fondos nacionales e internacionales especializados en RBF.

Analizamos:

- coste efectivo

- porcentaje de ingresos
- límites máximos
- plazo óptimo

Negociación

Negociamos:

- menor coste financiero
- menores comisiones
- mayor importe
- cláusulas favorables

Combinación con otras líneas

Muchas empresas pueden combinar el RBF con:

- financiación bancaria
- ayudas públicas
- deducciones fiscales
- préstamos participativos
- financiación circulante

Resultado:

□ Más liquidez sin tensionar la caja.

2□□ Venture Debt

¿Qué es?

Es deuda diseñada específicamente para startups que ya han captado inversión.

Permite conseguir capital adicional sin realizar una nueva ampliación de capital.

Es muy habitual tras una ronda Seed o Serie A.

Ideal para

- ✓ Startups tecnológicas
 - ✓ Empresas innovadoras
 - ✓ Scaleups
 - ✓ Empresas con fuerte crecimiento
-

¿Para qué sirve?

- ampliar runway
 - acelerar crecimiento
 - contratar talento
 - internacionalización
 - adquisición de clientes
 - preparar la siguiente ronda
-

Ventajas

- ✓ Evita dilución.
- ✓ Incrementa capacidad financiera.
- ✓ Complementa al capital riesgo.
- ✓ Refuerza la tesorería.

¿Qué hace Globalfinanzia?

Análisis del Equity Story

Antes de solicitar Venture Debt estudiamos:

- inversores actuales
- futuras rondas
- valoración
- burn rate
- runway
- métricas financieras

Preparación de documentación

Elaboramos:

- ✓ Business Plan
- ✓ Financial Model
- ✓ Investor Deck
- ✓ Plan financiero
- ✓ Cash Flow
- ✓ Proyecciones

Selección del financiador

No todos los fondos buscan el mismo perfil.

Seleccionamos el más adecuado según:

- sector
 - fase
 - volumen
 - internacionalización
-

Negociación

Negociamos:

- tipo de interés
 - warrants
 - covenants
 - garantías
 - calendario de amortización
-

3. Private Debt

¿Qué es?

Financiación privada concedida por fondos especializados para empresas que necesitan importes elevados o estructuras financieras complejas.

Muy utilizada en:

- adquisiciones
- compra de empresas
- expansión internacional
- refinanciaciones
- operaciones corporativas

Ideal para

Empresas consolidadas.

Facturación elevada.

EBITDA positivo.

Necesidades superiores al crédito bancario tradicional.

Ventajas

- ✓ Importes elevados.
 - ✓ Mayor flexibilidad.
 - ✓ Operaciones estructuradas.
 - ✓ Rapidez frente a banca.
-

¿Qué hace Globalfinanzia?

Diseño completo de la operación

Analizamos:

- EBITDA
- generación de caja
- endeudamiento
- valoración
- estructura societaria

Valoración empresarial

Nuestro departamento especializado realiza:

- ✓ Valoración independiente.
 - ✓ Múltiplos.
 - ✓ EBITDA.
 - ✓ Flujo de caja descontado.
 - ✓ Valor estratégico.
-

Búsqueda de fondos

Accedemos a fondos especializados nacionales e internacionales.

No dependemos de una sola entidad.

Buscamos:

- mayor importe
 - menor coste
 - mayor plazo
-

Estructuración financiera

Diseñamos operaciones combinando:

- banca tradicional
- fondos de deuda

- financiación pública
- incentivos fiscales
- garantías

Con ello reducimos el coste global de la financiación.

¿Por qué acudir a Globalfinanzia y no directamente a una entidad?

Porque una entidad financiera solo puede ofrecerte **sus propios productos**.

En cambio, Globalfinanzia actúa como un **director financiero externo especializado en financiación corporativa**.

Nuestro proceso

□ **Diagnóstico Financiero 360º**

Analizamos la situación real de la empresa antes de solicitar financiación.

□ **Comparativa entre decenas de entidades**

No trabajamos para bancos.

Trabajamos para nuestros clientes.

Buscamos la solución más competitiva del mercado.

□ **Preparación profesional del expediente**

Un expediente bien preparado incrementa significativamente las probabilidades de aprobación y mejora las condiciones obtenidas.

Nos encargamos de elaborar toda la documentación financiera y estratégica necesaria.

□ **Negociación**

No nos limitamos a conseguir financiación.

Negociamos:

- importe
 - plazo
 - tipo de interés
 - garantías
 - comisiones
 - covenants
-

□ **Combinación de financiación**

Uno de nuestros mayores valores diferenciales.

Podemos combinar en una misma operación:

- financiación bancaria
- Revenue Based Financing
- Venture Debt
- Private Debt

- CDTI
- ayudas autonómicas
- incentivos fiscales
- préstamos participativos
- avales públicos
- líneas ICO e ICF cuando resulten adecuadas

El objetivo es obtener **más financiación, con menos coste y una estructura financiera sostenible.**

Conclusión

La pregunta ya no es:

“¿Qué financiación puedo conseguir?”

La verdadera pregunta es:

“¿Qué combinación de financiación permitirá que mi empresa crezca más rápido, mantenga el control de su capital y optimice su estructura financiera?”

En **Globalfinanzia** respondemos a esa pregunta cada día, diseñando estrategias de financiación personalizadas para startups, pymes y empresas en crecimiento, combinando financiación bancaria, privada y pública para encontrar la solución que mejor se adapta a cada proyecto.

□ Llamada a la acción

¿Estás planificando una inversión, una expansión, una adquisición o simplemente quieres mejorar la estructura

financiera de tu empresa?

☐ Solicita un **Diagnóstico Financiero 360º** con Globalfinanzia y descubre qué combinación de financiación puede ayudarte a crecer más rápido, con menor coste y sin comprometer el futuro de tu negocio.

El mejor souvenir del verano no cabe en una maleta. Se llama liquidez.

☀☐ **¿Qué puede hacer una empresa durante el verano para llegar a septiembre con ventaja?**

Para muchas empresas, julio y agosto son meses de menor actividad.

Pero para las empresas que más crecen... son meses de preparación.

Mientras el mercado baja el ritmo, los mejores equipos aprovechan para revisar aquello que durante el año nunca tienen tiempo de analizar.

Las 8 decisiones financieras más inteligentes del verano

Acción	Beneficio para la empresa	¿Por qué hacerlo ahora?
☐ Revisar la estructura financiera	Detectar desequilibrios y optimizar costes	Hay más tiempo para analizar con calma.
☐ Buscar nuevas líneas de financiación	Disponer de liquidez antes de necesitarla	En septiembre la demanda aumenta considerablemente.
☐ Planificar inversiones	Adelantar compras de maquinaria, tecnología o expansión	Permite negociar mejor las operaciones.
☐ Actualizar el plan de negocio	Preparar crecimiento 2027	Los bancos e inversores valoran la planificación.
☐ Analizar adquisiciones o ventas	Detectar oportunidades de mercado	Muchas operaciones corporativas se gestan durante el verano.
☐ Revisar la tesorería	Anticipar tensiones de caja	Evita decisiones urgentes en otoño.
☐ Preparar documentación financiera	Balances, previsiones, ratios y memorias	Reducirá semanas en futuras operaciones.
☐ Estudiar ayudas públicas	No perder convocatorias y subvenciones	Muchas líneas se activan tras el verano.

¿Cómo puede ayudarte Globalfinanzia?

En Globalfinanzia no concedemos préstamos.

Diseñamos la mejor estrategia financiera para cada empresa.

Nuestros servicios

Servicio	¿En qué consiste?	Beneficio
☐ Financiación Bancaria	Negociación con entidades financieras	Mejores condiciones y mayor probabilidad de aprobación.
☐ Financiación Pública	ENISA, CDTI, ICF, ICO, ayudas autonómicas y europeas	Capital para crecer con condiciones muy competitivas.
☐ Financiación Privada	Fondos de inversión, family offices e inversores	Alternativas cuando la banca no es suficiente.
☐ Dirección Financiera Externa (CFO as a Service)	Gestión financiera estratégica sin incorporar un director financiero en plantilla	Mayor control y mejores decisiones.
☐ Valoración de Empresas	Informes profesionales de valoración	Útiles para socios, inversores y operaciones corporativas.
☐ Compra y Venta de Empresas	Asesoramiento integral en procesos de M&A	Maximizar el valor y reducir riesgos.

□ Refinanciaciones	Reestructuración de deuda y mejora de condiciones	Más liquidez y menor presión financiera.
□ Hipotecas para empresas, directivos y particulares	Soluciones hipotecarias adaptadas	Financiación personalizada incluso en operaciones complejas.
□ Planificación Financiera	Elaboración de previsiones, presupuestos y planes de crecimiento	Empresas preparadas para crecer de forma sostenible.

¿Qué conseguimos para nuestros clientes?

- Más liquidez.
 - Mejor capacidad de negociación.
 - Mayor acceso a financiación.
 - Menor coste financiero.
 - Empresas preparadas para crecer.
 - Seguridad para afrontar nuevas inversiones.
 - Más tiempo para que el empresario se centre en su negocio.
-

El verano no tiene por qué ser un tiempo muerto.

Puede convertirse en el momento en el que se toman las decisiones que marcarán todo el último trimestre del año.

Mientras unos esperan a septiembre... otros ya llegan preparados.

En Globalfinanzia trabajamos para que nuestros clientes formen parte del segundo grupo.

Globalfinanzia

La financiación inteligente empieza mucho antes de necesitar el dinero.

☀️ **El mayor error financiero del verano no es irse de vacaciones. Es creer que la financiación también se va.**



El mayor error del verano no es cerrar la oficina. Es detener la

planificación financiera.

Mientras muchos empresarios desconectan, **bancos, fondos de inversión, organismos públicos y equipos de análisis** siguen preparando las operaciones que aprobarán entre septiembre y diciembre.

La consecuencia es sencilla:

Quien prepara la financiación en verano llega primero en otoño. Quien espera a septiembre, compite con todos los demás.

El calendario oculto de la financiación

Mes	Qué hace la mayoría de empresas	Qué hacen las empresas que consiguen más financiación
* Julio	Vacaciones y pausa	Preparan documentación y estrategia
Agosto	Esperan septiembre	Negocian operaciones y presentan proyectos
Septiembre	Empiezan desde cero	Ya están en análisis bancario
Octubre	Buscan financiación urgente	Empiezan a recibir aprobaciones
Noviembre	Intentan cerrar operaciones	Ejecutan inversiones
Diciembre	Llegan tarde	Cierran el año financiadas

☐ El efecto “embudo” de septiembre

Semana	Nivel de saturación	Tiempo medio de respuesta
Julio	☐ Muy bajo	Muy rápido
Agosto	☐ Bajo	Rápido
1ª quincena septiembre	☐ Medio	Normal
Finales septiembre	☐ Alto	Más lento
Octubre	☐ Muy alto	Retrasos frecuentes
Noviembre	☐ Máximo	Muchas operaciones quedan para el año siguiente

☐ ¿Qué puedes dejar preparado este verano?

☐ Acción	Beneficio en septiembre
Actualizar balances	Análisis más rápido
Preparar plan financiero	Mayor credibilidad
Revisar capacidad bancaria	Más opciones de financiación
Analizar ayudas públicas	No perder convocatorias
Estudiar financiación privada	Diversificar recursos

☐ Acción	Beneficio en septiembre
Preparar dossier para inversores	Agilizar negociaciones
Valorar la empresa	Mejor posición estratégica
Revisar deuda actual	Optimizar costes financieros
Diseñar calendario de inversiones	Ejecución inmediata
Anticipar necesidades de tesorería	Evitar financiación de urgencia

☐ **El “Kit Financiero de Verano”**

☐ **Igual que preparas la maleta para las vacaciones...**

☐ En la maleta	☐ En la empresa
Pasaporte	Plan financiero actualizado
Protector solar	Tesorería protegida
Seguro de viaje	Riesgos financieros analizados
Billetes	Líneas de financiación identificadas
Hotel reservado	Operaciones planificadas
GPS	Estrategia de crecimiento
Botiquín	Plan B de liquidez
Agenda	Calendario de ayudas y convocatorias

❑ Empresas que preparan el verano vs empresas que esperan

Aspecto	❑ Esperar a septiembre	❑ Prepararlo en verano
Competencia	Muy alta	Mucho menor
Tiempo de aprobación	Más largo	Más corto
Poder de negociación	Menor	Mayor
Opciones disponibles	Limitadas	Amplias
Estrés financiero	Elevado	Controlado
Capacidad de inversión	Se retrasa	Se adelanta
Probabilidad de éxito	Media	Muy superior

❑ La reflexión de Ester Roura

“El verano no es un paréntesis para la financiación; es la ventaja competitiva que muchas empresas dejan escapar. Mientras unos descansan, otros preparan el crecimiento que marcará la diferencia en septiembre.”

❑ En Globalfinanzia convertimos julio y agosto en los meses más rentables del año para nuestros

clientes.

- ✓ ☐ Diagnóstico financiero integral.
 - ✓ ☐ Estrategia de financiación bancaria y alternativa.
 - ✓ ☐ Ayudas públicas y fondos europeos.
 - ✓ ☐ Preparación para inversores.
 - ✓ ☐ Valoración de empresas.
 - ✓ ☐ Compra y venta de compañías.
 - ✓ ☐ Optimización financiera antes del cierre del ejercicio.
-

☐ **Este verano hay dos tipos de empresas: las que vuelven de vacaciones... y las que vuelven con la financiación ya encaminada. ¿En cuál quieres estar?**

#FinanciaciónEmpresarial #Globalfinanzia #EsterRoura #PYMES
#Empresas #Finanzas #Liquidez #Inversión
#CrecimientoEmpresarial #FondosEuropeos #FinanciaciónPública
#FinanciaciónPrivada #Verano2026 #PlanificaciónFinanciera #CEO
#CFO #BusinessGrowth

☐ **El ecosistema financiero es**

mucho más amplio de lo que imaginas



Hoy una empresa dispone de decenas de instrumentos para financiar prácticamente cualquier fase de su crecimiento.

▣ Fuente de financiación	¿Qué permite financiar?	Empresas recomendadas
▣ Financiación bancaria	Circulante, inversiones, expansión	Todas las empresas
▣ Programas públicos	Innovación, digitalización, internacionalización, sostenibilidad	Startups, pymes y grandes empresas
▣▣ Fondos Europeos	Transformación tecnológica y proyectos estratégicos	Empresas con proyectos de alto impacto
▣ Venture Debt	Crecimiento sin dilución accionarial	Empresas tecnológicas
▣ Private Debt	Expansión y adquisiciones	Empresas consolidadas
▣ Capital Riesgo	Escalabilidad y crecimiento acelerado	Startups y scaleups
▣ Revenue Based Financing	Crecimiento ligado a ingresos recurrentes	SaaS, eCommerce y empresas digitales
▣ Leasing y Renting	Equipamiento e inversiones productivas	Industria y servicios
▣ Incentivos fiscales	Recuperación de inversión en I+D+i	Empresas innovadoras

□ El gran problema

Muchas compañías solicitan financiación únicamente cuando aparece una necesidad urgente.

Eso significa llegar tarde.

Las empresas líderes trabajan exactamente al contrario.

Primero diseñan su estrategia financiera.

Después ejecutan su estrategia de crecimiento.

La financiación deja entonces de ser un problema para convertirse en una ventaja competitiva.

□ ¿Qué hace realmente Globalfinanzia?

En Globalfinanzia no buscamos simplemente un préstamo.

Diseñamos la **arquitectura financiera completa** de cada empresa.

Analizamos cada proyecto, estudiamos todas las líneas públicas disponibles, negociamos con entidades financieras, exploramos alternativas privadas y construimos una estructura capaz de acompañar el crecimiento de la empresa durante los próximos años.

Porque no existen dos empresas iguales.

Y, por tanto, tampoco deberían existir dos estrategias

financieras iguales.

Así construimos la arquitectura financiera de nuestros clientes

Fase	Trabajo realizado por Globalfinanzia	Beneficio para la empresa
Diagnóstico financiero	Análisis integral de la situación económica	Detectar oportunidades de mejora
Definición de objetivos	Crecimiento, inversión, internacionalización, adquisiciones	Priorizar recursos
Identificación de ayudas públicas	Selección de convocatorias nacionales, autonómicas y europeas	Reducir el coste financiero
Negociación bancaria	Búsqueda de las mejores condiciones	Optimizar tipos de interés y garantías
Financiación privada	Fondos, Venture Debt, Private Debt y financiación alternativa	Diversificar fuentes de capital
Seguimiento estratégico	Adaptación continua de la estructura financiera	Mantener capacidad de crecimiento

¿Por qué combinar financiación pública y privada?

Porque una empresa que depende de una única fuente de financiación también depende de una única decisión.

Las empresas más competitivas construyen estructuras diversificadas.

Ejemplo práctico

Instrumento	Objetivo
▣▣ Programa público	Reducir el coste de la inversión
▣ Préstamo bancario	Financiar activos productivos
▣ Private Debt	Acelerar el crecimiento
▣ Revenue Based Financing	Financiar marketing y expansión comercial
▣ Incentivos fiscales	Recuperar parte de la inversión realizada

Resultado:

- ▣ Menor coste financiero.
 - ▣ Mayor liquidez.
 - ▣ Más capacidad de inversión.
 - ▣ Mayor velocidad de crecimiento.
-

⚠️ Los errores que más vemos en las empresas

Error	Consecuencia
Depender únicamente del banco habitual	Menor capacidad de negociación
Solicitar financiación demasiado tarde	Peores condiciones
No conocer las ayudas disponibles	Pérdida de oportunidades
No preparar la documentación financiera	Retrasos y denegaciones
No combinar instrumentos	Mayor coste financiero
No planificar a medio plazo	Crecimiento limitado

El verdadero valor de Globalfinanzia

Lo que diferencia a Globalfinanzia no es únicamente el acceso a financiación.

Es la capacidad para integrar en una misma estrategia todas las alternativas disponibles.

Mientras otros buscan una solución...

Nosotros diseñamos un sistema completo.

Mientras otros presentan una operación...

Nosotros construimos un proyecto financiero.

Mientras otros negocian un préstamo...

Nosotros desarrollamos una arquitectura que puede acompañar el crecimiento de una empresa durante años.

¿Por qué cada vez más empresas confían en Globalfinanzia?

□ Nuestra propuesta de valor	Beneficio para el cliente
Especialistas en financiación pública	Máximo aprovechamiento de ayudas e incentivos
Amplia experiencia en financiación privada	Acceso a múltiples alternativas de capital
Visión estratégica	Planificación financiera a medio y largo plazo
Equipo multidisciplinar	Soluciones adaptadas a cada empresa
Acompañamiento integral	Un único interlocutor durante todo el proceso
Negociación con entidades e inversores	Mejores condiciones financieras
Experiencia en operaciones complejas	Mayor seguridad en la toma de decisiones

□ En 2026 ya no basta con

conseguir financiación.

Hay que conseguir la financiación adecuada, en el momento adecuado, combinando los instrumentos adecuados.

Eso es lo que convierte una buena empresa en una empresa preparada para liderar su mercado.

En **Globalfinanzia** trabajamos cada día para ayudar a las empresas españolas a construir esa ventaja competitiva.

Porque creemos que detrás de cada proyecto empresarial hay una historia de crecimiento que merece contar con la mejor estrategia financiera posible.

Y cuando financiación pública, financiación privada, planificación estratégica y conocimiento del mercado trabajan juntas...

el crecimiento deja de ser una posibilidad para convertirse en un plan.

□ ¿Quieres saber cuál es la mejor arquitectura financiera para tu empresa?

En Globalfinanzia analizamos cada proyecto de forma individual para identificar la combinación óptima de financiación pública y privada, diseñando estrategias que permitan crecer con mayor solidez, menor coste financiero y una visión de largo plazo.

No buscamos una operación. Construimos el futuro financiero de tu empresa.

#Globalfinanzia #FinanciaciónEmpresarial #FinanciaciónPública

#FinanciaciónPrivada #FondosEuropeos #CDTI #ENISA #ICF #ICO
#Innovación #CrecimientoEmpresarial #CorporateFinance
#PrivateDebt #VentureDebt #RevenueBasedFinancing #Pymes
#Empresas #EstrategiaFinanciera #España #Inversión