

☐ “TRANQUILO, YA PEDIREMOS FINANCIACIÓN CUANDO HAGA FALTA...”



☐ “TRANQUILO, YA PEDIREMOS FINANCIACIÓN CUANDO HAGA FALTA”

La frase que más dinero ha hecho perder a las empresas en España

Sí. Así de claro.

En Globalfinanzia hemos visto esta película demasiadas veces.

Empresa buena.

Producto sólido.

Equipo competente.

Pero...

☐ Caja justa

☐ Crecimiento desordenado

☐ Y la financiación... improvisada

Y ahí empieza el drama.

□ ESCENA REAL (BASADA EN HECHOS REALES)

□ Llamada típica:

“Nos ha salido una oportunidad brutal. Necesitamos 400.000€ en 3 semanas.”

Pregunta incómoda:

- ¿Tenéis memoria técnica preparada?
- No.
- ¿Plan financiero proyectado a 3 años?
- Más o menos.
- ¿Estructura societaria revisada?
- Bueno...
- ¿Sabéis qué instrumentos encajan con vuestro perfil?
- No exactamente.

Resultado:

- Estrés
 - Negociación en mala posición
 - Pérdida de poder
 - Oportunidad diluida
-

□ VERDAD QUE NADIE TE DICE

La financiación no se activa cuando la necesitas.
Se diseña cuando aún no la necesitas.

Porque cuando tienes prisa:

- Aceptas peores condiciones

- Te diluyes más
 - Pagas más intereses
 - Y pierdes margen estratégico
-

□ LO QUE DIFERENCIA A UNA EMPRESA QUE CRECE DE UNA QUE SOBREVIVE

Empresa improvisada	Empresa estratégica
Pide financiación con urgencia	Planifica con 6–9 meses de margen
Solo piensa en el banco	Combina banca + financiación pública + instrumentos híbridos
Prepara documentación de prisa	Tiene todo listo antes de necesitarlo
Reacciona	Diseña

Spoiler: la segunda suele multiplicar su valoración.

□ EL ERROR MÁS CARO DE 2026

Esperar a que “salga la convocatoria”.

No.

Las convocatorias no se persiguen.

Se anticipan.

En Globalfinanzia trabajamos con calendarios anuales. Sabemos qué líneas se repiten, qué requisitos cambian y qué perfiles encajan.

La mayoría de empresas llegan cuando la ventana ya está medio cerrada.

□ TIPS REALES (NO TEÓRICOS)

Si eres CEO o fundador, apunta esto:

1□□ Ten siempre un “kit de financiación” preparado

Incluye:

- Plan financiero a 3 años
- Cash flow mensual proyectado
- Memoria técnica viva (no la del año pasado)
- Estructura accionarial clara
- Roadmap estratégico

Si tardas más de 72 horas en reunirlos, vas tarde.

2□□ Trabaja tu narrativa financiera

No es lo mismo decir:

“Queremos crecer”

Que decir:

“Buscamos 500.000€ para financiar CAPEX productivo, acelerar expansión comercial y mejorar EBITDA en 18 meses”

La financiación también es storytelling.

3□□ No mezcles urgencia con estrategia

Urgencia = mal negociador

Estrategia = mejores condiciones

4□□ Diversifica instrumentos

No todo es:

- Préstamo bancario
- Inversor
- Ayuda pública

La combinación correcta reduce riesgo y mejora balance.

5□□ Mide tu timing, no solo tu necesidad

Pregúntate:

- ¿Estoy pidiendo dinero porque crezco o porque me falta caja?
- ¿Mi estructura aguanta la ronda?

- ¿Mi valoración está en su mejor momento?

☐ EXPERIENCIA REAL

GLOBALFINANZIA

Lo que vemos constantemente:

- ☐ Empresas técnicamente muy buenas
- ☐ Proyectos viables
- ☐ Crecimiento real

Pero financieramente mal estructurados.

Cuando trabajamos con tiempo:

- ✓☐ Optimizamos el mix de financiación
- ✓☐ Mejoramos condiciones
- ✓☐ Reducimos dilución
- ✓☐ Aumentamos poder negociador
- ✓☐ Coordinamos calendario público + privado

Cuando trabajamos con prisa:

Se puede hacer...
pero no es lo mismo.

☐ PREGUNTA INCÓMODA

Si mañana necesitaras 750.000€ para crecer...

¿Tienes:

- Documentación lista?
- Estrategia definida?
- Calendario claro?
- Plan alternativo?

¿O empezarías desde cero?

□ LA DIFERENCIA ENTRE CRECER Y SOBREVIVIR

No es el talento.

No es el producto.

No es el mercado.

Es la estructura financiera.

Y eso no se improvisa.

□ GLOBALFINANZIA

No entramos cuando hay fuego.

Entramos antes de que empiece.

Financiación inteligente.

Sin improvisaciones.

Sin sustos.

Sin correr detrás del dinero.

□ Financiación Inteligente de Crecimiento □ El dinero público que no es para cualquiera

Todo el mundo habla de crecer.

Pocos hablan de **cómo se financia ese crecimiento.**

□ Porque crecer sin estructura financiera **no es crecer.**

Es asumir riesgo. △□

□ El momento clave: cuando la empresa cambia de liga

En Globalfinanzia vemos este patrón una y otra vez □

□ Señales claras	Qué está pasando
□ Facturación al alza	El negocio funciona
□ Más equipo	La estructura crece
□ Más complejidad	Decisiones más difíciles
□ Caja tensa	La financiación ya no acompaña

□ La empresa **ya no es pequeña,**
pero **sigue financiándose como si lo fuera.**

❑ ¿Qué es la Financiación Inteligente de Crecimiento?

Es un **instrumento público de financiación avanzada** pensado para empresas que:

- ✓❑ Ya facturan
- ✓❑ Tienen modelo validado
- ✓❑ Están escalando
- ✓❑ Necesitan **orden financiero**, no parches

- ❑ No es una subvención
 - ❑ No es dinero rápido
 - ❑ No es para urgencias
-

❑ Características que sorprenden (pero son reales)

❑	Financiación Inteligente de Crecimiento
❑❑♂❑ Avaless personales	❑ No
❑ Garantías reales	❑ No
❑ Dilución	❑ No
❑ Tipo de interés	Fijo + variable
❑ Amortización	Flexible
❑ Objetivo	Creceer con estructura
❑ Nivel requerido	Empresa madura

- ✓❑ Sí, existe
- ✓❑ No, no es fácil

✓ ☐ Y no es para cualquiera

☐ El error nº1 (el más común)

“Vamos justos de caja, ¿podemos pedirlo?”

☐ Error.

Este tipo de financiación:

- ☐ No tapa agujeros
- ☐ No sustituye inversión fallida
- ☐ No corrige improvisación

Está pensada para **anticipar**, no para reaccionar.

☐ ¿Qué se analiza de verdad?

Aquí no basta con un Excel bonito ☐

☐ Analizan	Por qué importa
☐ Evolución real	No proyecciones infladas
☐ Generación de caja	Capacidad de repago
☐ Estructura financiera	Solidez
☐ Estrategia	Sentido del crecimiento
☐ Mix financiero	Encaje con otras fuentes

☐ No se financia crecer rápido.

☐ Se financia **crecer bien**.

⚠️ Crecer mal es peor que no crecer

Muchas empresas:

- Venden más ✓
- Tienen más clientes ✓
- Facturan más ✓

Pero viven así

	Consecuencia
Caja al límite	Estrés continuo
Dependencia del cobro	Riesgo operativo
Decisiones cortas	Falta de visión
Improvisación	Pérdida de control

Crece sin estructura financiera es jugar a la ruleta rusa

El enfoque Globalfinanzia (aquí está la diferencia)

En Globalfinanzia no tramitamos dinero.

Diseñamos arquitectura financiera

Nuestro método	Qué conseguimos
Análisis honesto	Diagnóstico real
Encaje del instrumento	Coherencia
Ajuste de importes	Sostenibilidad
Integración con banca / inversión	Equilibrio

□ Nuestro método	Qué conseguimos
Preparación estratégica	Probabilidad de éxito

□ Esto no se gana rellenando formularios.

□ Se gana **entendiendo el momento de la empresa.**

□ ¿Oportunidad o bandera roja?

□ Bien usada	□ Mal usada
Refuerza solvencia	Evidencia desorden
Ordena el crecimiento	Llega tarde
Profesionaliza	Genera dependencia
Da oxígeno estructural	Señala urgencia

□ Conclusión Globalfinanzia

La **Financiación Inteligente de Crecimiento** no es para empresas con prisa □

Es para empresas con **visión** □□

□ **La financiación no debe perseguir al crecimiento.
Debe anticiparlo.**

Si tu empresa está creciendo y empiezas a notar que la estructura financiera no acompaña...

no necesitas vender más.

Necesitas **financiar mejor.**

❑ Cómo preparar los estados financieros de 2025 para conseguir financiación en 2026



En Globalfinanzia lo vemos cada día: empresas válidas que pierden operaciones de **ENISA, banca, fondos o financiación alternativa** por errores que se repiten una y otra vez.

Vamos al grano.

❑ 1. 2025 no es “el año pasado”: es tu carta de presentación para 2026

Para cualquier financiador, **2025 será el último ejercicio cerrado y comparable.**

Eso significa que tus estados financieros de 2025 se usarán para:

- Analizar **solvencia**
- Medir **capacidad de devolución**
- Evaluar **riesgo real**
- Decidir **importe, tipo, plazos y garantías**

❑ En otras palabras:

2025 condiciona directamente qué financiación puedes conseguir

en 2026... o si puedes conseguirla.

□ 2. Los 5 estados clave que sí miran (y cómo los miran)

1□□ Cuenta de resultados

No buscan solo beneficio.

Buscan:

- Margen operativo
- Evolución del EBITDA
- Coherencia entre crecimiento y costes

△□ Errores habituales:

- Gastos mal clasificados
 - EBITDA “inflado” artificialmente
 - Resultados volátiles sin explicación
-

2□□ Balance de situación

Aquí está el verdadero juicio.

Se analiza:

- Fondo de maniobra
- Nivel de endeudamiento

- Dependencia de corto plazo
- Calidad del patrimonio neto

□ Una empresa rentable **puede no ser financiable** si el balance está mal estructurado.

3□□ Estado de flujos de efectivo

El gran olvidado... y el más decisivo.

Los financiadores quieren saber:

- Si generas caja
- Cuándo la generas
- En qué se va

□ El cash manda más que el beneficio.

4□□ Deuda viva y calendario de pagos

No solo cuánto debes, sino:

- A quién
- En qué condiciones
- En qué plazos

Un calendario mal presentado genera **alarma inmediata**.

5□□ Notas explicativas (sí, importan mucho)

Aquí se entiende **la historia detrás de los números**:

- Crecimientos puntuales
- Inversiones estratégicas
- Años atípicos
- Decisiones conscientes

□ Sin relato financiero, los números se interpretan mal.

□ 3. Errores típicos que penalizan la financiación (aunque la empresa vaya bien)

Error frecuente	Cómo lo interpreta el financiador
Mucho crecimiento sin estructura	Riesgo de caja
Beneficio alto pero sin liquidez	Problema de cobros
Endeudamiento desordenado	Falta de planificación
Cuentas sin explicación	Opacidad
Cierre contable “mínimo fiscal”	Falta de visión financiera

□ **Optimizar impuestos no es lo mismo que preparar financiación.**

□ 4. Ajustes clave antes de cerrar definitivamente 2025

Antes de presentar estados financieros para financiación, conviene revisar:

- Reclasificación correcta de deudas corto / largo
- Regularización de gastos extraordinarios
- Normalización del EBITDA
- Revisión del fondo de maniobra
- Coherencia entre balance y cuenta de resultados

□ Pequeños ajustes bien hechos pueden **cambiar por completo la percepción de riesgo**.

□ 5. Pensar 2025 con mentalidad 2026 (esto marca la diferencia)

Las empresas que consiguen mejores condiciones en 2026 hacen algo distinto:

- ✓□ Cierran 2025 pensando en el financiador
- ✓□ Preparan los números con antelación
- ✓□ Saben qué producto financiero van a pedir
- ✓□ Adaptan la narrativa financiera al tipo de financiación

No se improvisa en enero.

□ 6. No es lo mismo preparar números para...

Tipo de financiación	Qué pesa más
Banca tradicional	Balance y cash
ENISA	Modelo, EBITDA y coherencia
CDTI / ICF	Estructura financiera + proyecto
Fondos privados	Escalabilidad y relato
Factoring / confirming	Calidad de clientes

□ Un mismo cierre NO sirve igual para todos.

□ 7. El enfoque Globalfinanzia: números que consiguen dinero

En Globalfinanzia no “revisamos cuentas”.

Las preparamos para financiación real.

Trabajamos los estados financieros de 2025 con una pregunta clara:

¿Qué necesita ver quien va a poner el dinero en 2026?

Eso implica:

- Lectura financiera estratégica
- Ajustes previos al cierre
- Preparación del discurso financiero

- Elección correcta de instrumentos

□ El objetivo no es cerrar bien 2025.

Es entrar fuertes en 2026.

□ **Conclusión clara**

Si tu empresa va a buscar financiación en 2026, **2025 es el año clave.**

Y no se trata de maquillar números, sino de **ordenarlos, explicarlos y alinearlos con una estrategia financiera coherente.**

El mercado no financia solo empresas que facturan.

Financia empresas que se entienden.

□ **LOS 10 MANDAMIENTOS DE LA GESTIÓN FINANCIERA PARA 2026**

Una guía práctica y accionable para empresas que no quieren improvisar su futuro.

2026 no será un año más.

Cambios regulatorios, tensión bancaria, financiación más selectiva y un entorno económico donde **equivocarse en una decisión financiera puede costar años de crecimiento.**

Esta guía recoge **las 10 claves que los CFOs y directivos más preparados ya están aplicando** para proteger su empresa, optimizar la liquidez y seguir creciendo incluso en escenarios inciertos.

□ **¿QUÉ VAS A DESCUBRIR?**

- ✓ Cómo anticiparte a los cambios financieros que marcarán 2026
 - ✓ Qué decisiones de tesorería separan a las empresas que resisten de las que se quedan atrás
 - ✓ Cómo adaptar tu estructura financiera a un negocio que ya no es “pequeño”
 - ✓ Qué errores siguen cometiendo muchas empresas... y cómo evitarlos
 - ✓ Cómo acceder a financiación de forma estratégica (no reactiva)
 - ✓ Qué miran hoy bancos, inversores y organismos públicos antes de decir “sí”
 - ✓ Cómo proteger tu crecimiento sin asfixiar tu caja
-

□ **ESTA GUÍA ES PARA TI SI...**

- Tu empresa crece, pero la caja siempre va justa
- Sigues financiándote como cuando facturabas la mitad
- Dependes demasiado del banco y quieres alternativas reales
- Te preocupa 2026, pero no sabes por dónde empezar
- Quieres tomar decisiones con información, no con intuición

❑ ¿POR QUÉ GLOBALFINANZIA?

En **Globalfinanzia** llevamos años trabajando con empresas que crecen, se transforman y se enfrentan a decisiones financieras críticas.

Esta guía no es teoría: **es experiencia real trasladada a un documento claro, directo y útil**, pensado para ayudarte a decidir mejor.

❑ MANDAMIENTO 1

Anticipa la financiación antes de necesitarla

Clave	Contenido
❑ Error común	Pedir financiación cuando la caja ya está tensionada
⚠❑ Riesgo	Malas condiciones o negativa del banco
❑ Decisión correcta	Diseñar la financiación con 6–12 meses de antelación
❑ Enfoque GF	La financiación se negocia desde la fortaleza, no desde la urgencia

❑ MANDAMIENTO 2

No crezcas sin estructura financiera

Clave	Contenido
❑ Error común	Crece en ventas con la misma estructura financiera
⚠❑ Riesgo	Más facturación = más tensión
❑ Decisión correcta	Rediseñar la estructura en cada salto de tamaño
❑ Enfoque GF	Cada fase del negocio exige una arquitectura financiera distinta

❑ MANDAMIENTO 3

La liquidez no es un resultado, es una decisión

Clave	Contenido
❑ Error común	Centrarse solo en beneficios contables
⚠❑ Riesgo	Empresa rentable... sin caja
❑ Decisión correcta	Gestión activa de tesorería y flujos
❑ Enfoque GF	La caja paga nóminas, proveedores y decisiones

❑ MANDAMIENTO 4

Diversifica o dependerás

Clave	Contenido
❑ Error común	Depender de un solo banco o cliente
⚠❑ Riesgo	Bloqueo financiero
❑ Decisión correcta	Bancos + alternativas + financiación pública

Clave	Contenido
□ Enfoque GF	Diversificar es reducir riesgo estratégico

□ MANDAMIENTO 5

No confundas facturación con rentabilidad

Clave	Contenido
□ Error común	Celebrar ventas sin mirar márgenes
△□ Riesgo	Crece y gana menos
□ Decisión correcta	Crecimiento rentable o no crecer
□ Enfoque GF	Facturar más no siempre significa ir mejor

□ MANDAMIENTO 6

Planifica a 12–24 meses, no a 30 días

Clave	Contenido
□ Error común	Gestionar la empresa “al día”
△□ Riesgo	Sorpresas previsibles
□ Decisión correcta	Escenarios y previsión financiera
□ Enfoque GF	La mayoría de problemas se ven venir

□ MANDAMIENTO 7

La financiación pública no es secundaria

Clave	Contenido
❑ Error común	Pensar que “no es para nosotros”
⚠❑ Riesgo	Financiación más cara de lo necesario
❑ Decisión correcta	Integrarla en la estrategia
❑ Enfoque GF	Ignorarla en 2026 es una mala decisión

❑ MANDAMIENTO 8

El banco no diseña tu empresa

Clave	Contenido
❑ Error común	Adaptar la empresa al banco
⚠❑ Riesgo	Estrategia limitada
❑ Decisión correcta	Tú decides, el banco acompaña
❑ Enfoque GF	El banco financia riesgo, no visión

❑ MANDAMIENTO 9

El capital de trabajo marca tu velocidad

Clave	Contenido
❑ Error común	Cobrar tarde y pagar pronto
⚠❑ Riesgo	Falta de caja para crecer
❑ Decisión correcta	Optimizar cobros, pagos y circulante
❑ Enfoque GF	El crecimiento se frena en la tesorería

□ MANDAMIENTO 10

Rodéate de criterio financiero

Clave	Contenido
□ Error común	Decidir solo
△□ Riesgo	Errores caros
□ Decisión correcta	Asesoramiento externo experto
□ Enfoque GF	Ver fuera lo que dentro no se ve

□ **Financiación pública + privada: el error no es elegir... es no combinarlas bien**



□ **La financiación que está frenando a muchas empresas en 2026**

Hay una frase que escuchamos **todas las semanas**:

“Nos financian, sí... pero vamos siempre justos.”

Y suele venir de empresas que:

- Facturan más que nunca
- Tienen pedidos, clientes y mercado
- Comunican crecimiento
- Aparecen en ferias, eventos y LinkedIn

Pero que por dentro viven con una sensación constante de **tensión financiera silenciosa**.

- El problema no es la falta de dinero.
 - El problema es **cómo se está financiando ese crecimiento**.
-

□ El gran error de 2026: pensar que hay que elegir

Durante años se nos ha educado así:

Creces → banco

Innovas → ayudas

Falta caja → póliza

Inviertes → préstamo

Eso ya no funciona.

Las empresas que están haciendo bien las cosas **no eligen entre financiación pública o privada**.

Las combinan con intención.

□ Financiación pública y privada: cuando cada una juega su partido

□□ Financiación pública

Pensada para:

- Proyectos de **I+D+i**
- Innovación tecnológica
- Industrialización
- Digitalización
- Crecimiento estructural

Ventaja clave:

□ **dinero más barato y paciente**

Problema habitual:

□ se pide **tarde**, mal planteada o sin encaje estratégico.

□ Financiación privada

Pensada para:

- Crecer rápido
- Cubrir circulante
- Anticipar cobros
- Aprovechar oportunidades
- Operaciones corporativas

Ventaja clave:

□ **velocidad y flexibilidad**

Problema habitual:

□ se usa para financiar lo que debería ir por vía pública.

□ **Tabla clara (la que casi nadie hace)**

Concepto	Financiación pública	Financiación privada
Coste	Bajo / subvencionado	Medio – alto
Velocidad	Lenta	Rápida
Riesgo	Compartido	Asumido por la empresa
Exigencia documental	Alta	Media
Ideal para	Proyectos estratégicos	Tesorería y crecimiento
Error típico	Llegar tarde	Usarla para todo

□ **El dinero caro no es malo.**

El dinero mal usado, sí.

⚠ □ **Lo que vemos a diario en Globalfinanzia**

Sin adornos.

□ **Caso 1 (muy común)**

Empresa industrial, facturación creciente.

Financia maquinaria y desarrollo con pólizas y préstamos bancarios.

Resultado:

- Tesorería asfixiada
- Riesgo financiero innecesario
- Ninguna ayuda pública solicitada

□ Problema: financiación privada para inversión estructural.

□ **Caso 2**

Startup con proyecto innovador claro.

Descubre ENISA, CDTI o ayudas regionales **cuando ya ha ejecutado el gasto.**

Resultado:

- Proyecto no elegible
- Ayudas perdidas
- Decisiones tomadas “a ciegas”

□ Problema: financiación pública sin planificación previa.

□ **Caso 3 (cuando se hace bien)**

Empresa en crecimiento que:

- Planifica inversión a 12–24 meses
- Estructura ayudas públicas para el proyecto
- Refuerza circulante con financiación privada bien dimensionada

Resultado:

- Crecimiento sin ahogo
- Caja estable
- Capacidad de decisión

□ Esto no es suerte. Es **estrategia financiera**.

□ La pregunta incómoda que casi nadie se hace

*¿Estoy financiando mi empresa como la empresa que soy...
o como la que fui hace 3 años?*

Porque crecer con una estructura financiera antigua es:

- caro
- arriesgado
- agotador

Y suele romper justo cuando “todo iba bien”.

□ La combinación que sí funciona (y casi nadie explica)

En Globalfinanzia lo vemos claro:

1□□ Financiación pública

- para lo que construye futuro
- innovación, inversión, estructura

2□□ Financiación privada

- para lo que exige velocidad
- caja, expansión, oportunidad

3□□ Visión conjunta

- no parches mensuales
- planificación real

□ No se trata de pedir más dinero.

□ Se trata de pedir **el dinero correcto, en el momento correcto.**

□ Por qué esto es clave en 2026

Porque:

- Hay **millones de euros públicos** sin ejecutar
- El crédito privado es más selectivo
- Crecer mal financiado penaliza más que no crecer

Y porque cada vez más empresas descubren tarde que:

*el problema no era el negocio,
era la estructura financiera.*



**Si tu empresa crece, factura y trabaja...
pero la caja siempre va al límite, algo no está bien planteado.**

En Globalfinanzia ayudamos a **ordenar, combinar y anticipar** antes de que el crecimiento empiece a doler.

#Globalfinanzia #FinanciaciónEmpresarial #FinanciaciónPública
#FinanciaciónPrivada #CDTI #ENISA #ICF #CorporateFinance
#Startups #Pymes #EstrategiaFinanciera #CrecimientoConCabeza

El Consejo del CDTI Innovación destina más de 16 millones de euros para 36 nuevos proyectos de I+D+I empresarial



**LINK DE NOTICIA ORIGINAL DE CAPITAL
RIESGO:**

<https://capital-riesgo.es/es/articulos/el-consejo-del-cdti-innovacion-destina-m-s-de-16-millones-de->

euros-para-36-nuevos-proyectos-de-i-d-i-empresarial/

El CDTI Innovación vuelve a demostrar algo que en Globalfinanzia vemos a diario:

□ **la financiación pública no es teórica, es real... pero selectiva.**

□ **Datos clave de la aprobación**

Concepto	Importe
Proyectos aprobados	36
Presupuesto total movilizado	+21 M€
Financiación CDTI	+16,7 M€
Tramo no reembolsable	+3 M€
Empresas beneficiarias	Mayoría pymes
Empresas que acceden por primera vez	17

□ Traducción Globalfinanzia:

No gana el más grande. Gana el **mejor estructurado.**

□ **¿Qué tipo de proyectos está financiando el CDTI?**

Tipo de proyecto	Qué busca CDTI	Error habitual
I+D individual	Tecnología clara + impacto	"Es innovador, pero no lo explicamos bien"

Tipo de proyecto	Qué busca CDTI	Error habitual
Proyectos en cooperación	Complementariedad real	Socios sin rol definido
Línea Directa de Innovación	Mejora tangible de producto/proceso	Confundir innovación con inversión
Programas Cervera	Alta especialización tecnológica	Llegar sin socio tecnológico sólido

□ El patrón es claro: **proyecto bien definido + encaje financiero + narrativa técnica correcta.**

⚠ □ La paradoja que vemos cada semana

Lo que cree la empresa	La realidad
“Esto es solo para startups tech”	Muchas pymes industriales entran
“Es muy complejo”	Es complejo si vas solo
“Ya miraremos más adelante”	El dinero se asigna ahora
“Primero crecemos, luego financiamos”	La financiación correcta acelera el crecimiento

□ El enfoque Globalfinanzia

En Globalfinanzia no “presentamos ayudas”.

Diseñamos estructuras financieras que encajan con convocatorias reales.

- ✓ □ Análisis previo de elegibilidad
- ✓ □ Encaje proyecto–instrumento

- ✓ ☐ Optimización del tramo no reembolsable
- ✓ ☐ Coordinación con banco, ENISA, CDTI, inversores
- ✓ ☐ Visión a medio plazo (no solo una ayuda puntual)

Porque la diferencia no está en **saber que existe el CDTI**, sino en **saber jugar bien la partida**.

La innovación no falla por falta de ideas.
Falla por **no llegar bien preparada a la financiación**.

Y ahí –cuando el proyecto es bueno pero la estructura no acompaña–
es donde realmente se decide quién crece... y quién se queda esperando.

☐ **Globalfinanzia IMPULSA+ -El préstamo que baja tu tipo de interés cuando tu empresa hace las cosas bien-**



*No es magia. Es estrategia financiera bien estructurada.
Mientras muchas empresas aceptan el tipo que “les toca”,
otras acceden a condiciones mejores, más baratas y con
sentido empresarial.
IMPULSA+ está pensado exactamente para eso.*

□ ¿Qué es Globalfinanzia IMPULSA+?

IMPULSA+ es la línea de financiación estructurada de Globalfinanzia para **empresas y autónomos que crecen**, diseñada para:

- Reducir el coste financiero real
- Acompañar inversiones estratégicas
- Premiar proyectos con impacto (liderazgo femenino y sostenibilidad)
- Escalar financiación sin penalizar tesorería

No es un préstamo estándar.

Es **financiación pensada para empresas que ya no juegan en pequeño**.

□ Importes y alcance de la financiación

Concepto	Condición
Importe mínimo por operación	Desde 250.000 €
Importe máximo por prestatario	Hasta 1.400.000 €
Aplicación	Inversión, crecimiento, consolidación o sostenibilidad
Perfil	Autónomos y empresas en fase de expansión

□ Ideal para empresas que necesitan **volumen**, no parches.

□ Tipos de interés: la diferencia está en el enfoque

□ Operaciones a partir de 250.000 €

Tipo	Interés
Tipo de referencia	3,85 %
Tipo bonificado Globalfinanzia	3,60 %*

□ Operaciones hasta 250.000 €

Tipo	Interés
Tipo de referencia	4,10 %
Tipo bonificado Globalfinanzia	3,68 %*

□ *Sí, décimas importan.*

En operaciones grandes, una bonificación bien trabajada puede suponer decenas de miles de euros de ahorro.

□ ¿Cuándo se aplica el tipo bonificado?

Aquí está una de las claves de **IMPULSA+** □

✓ ☐ **Préstamos Gender Smart**

Aplica a:

- Autónomas
- Empresas fundadas o dirigidas por mujeres
- Empresas con **mayoría accionarial femenina**
- Empresas con **≥ 40 % de mujeres en el consejo de administración**

☐ **No es discurso. Es financiación real con mejores condiciones.**

☐ **Préstamos de Sostenibilidad**

Para proyectos vinculados a:

- Eficiencia energética
- Reducción de impacto ambiental
- Procesos productivos sostenibles
- Inversión responsable y transición verde

☐ **La sostenibilidad también se traduce en menos coste financiero.**

☐ **¿Por qué no todo el mundo accede**

a estas condiciones?

Porque no basta con pedir el préstamo.

En Globalfinanzia trabajamos:

- La estructura del riesgo
- El encaje del proyecto
- La narrativa financiera
- La optimización del perfil bonificable

☐ Muchas empresas cumplen los requisitos, pero no los presentan bien.

Ahí es donde entra **IMPULSA+**.

☐ Resumen rápido (para decidir sin rodeos)

Clave	IMPULSA+
Importes altos	✓☐
Tipos competitivos	✓☐
Bonificaciones reales	✓☐
Enfoque estratégico	✓☐
Acompañamiento experto	✓☐
“Préstamo estándar de banco”	☐

□ Para quién es (y para quién no)

✓□ Es para ti si:

- Tu empresa ya ha superado la fase inicial
- Buscas **financiación inteligente**, no solo dinero
- Te importa el **coste real a medio plazo**
- Quieres aprovechar bonificaciones que otros ignoran

□ No es para ti si:

- Buscas financiación rápida sin análisis
- No quieres adaptar el proyecto
- Te conformas con “lo que te den”

□ La visión Globalfinanzia

*La financiación no debería frenar el crecimiento.
Debería impulsarlo.*

Con **Globalfinanzia IMPULSA+**, el dinero deja de ser el problema y pasa a ser **una herramienta bien afinada**.

□ El día que tu empresa deja de ser “pequeña”... pero nadie se lo ha dicho a tu financiación



Hay un punto en la vida de cualquier empresa que no aparece en el balance ni en la cuenta de resultados.

No es un hito oficial.

No hay comunicado interno.

No hay celebración.

Pero todo cambia.

Es el momento en el que la empresa **deja de ser pequeña**, aunque nadie haya actualizado cómo se financia.

Y ahí empiezan muchos problemas silenciosos.

□ La “tierra de nadie” empresarial (donde caen muchas empresas buenas)

La mayoría de empresas no fracasan al empezar.

Tampoco cuando ya son grandes.

El terreno más peligroso es este:

Cuando la empresa ha crecido, pero su estructura financiera no ha evolucionado al mismo ritmo.

Es la etapa más incómoda... y la menos hablada.

□ **Dos realidades que conviven (y chocan)**

Por fuera

- Facturación creciente
- Equipo ampliándose
- Más clientes, más operaciones

Por dentro

- Tesorería más tensa
- Decisiones financieras más conservadoras
- Sensación de ir siempre “justos”

No por mala gestión.

Sino porque **la financiación ya no corresponde al tamaño real del negocio.**

□ **Señales claras de que tu empresa ha cambiado... pero tu financiación no**

Señal	Lo que indica realmente
El banco pide más garantías cada año	El riesgo ha cambiado y el banco no se adapta
Se aplazan inversiones “para más adelante”	Falta de estructura, no de oportunidad
La empresa crece pero la tranquilidad no	Desajuste entre negocio y financiación
Se depende de una sola fuente de dinero	Vulnerabilidad estratégica
La tesorería manda más que la estrategia	Falta de planificación financiera

Si te reconoces en dos o más...
no es casualidad.

□ El error más común en esta fase

Pensar que la solución es:

“Pedir un poco más de lo mismo”

Más límite.

Más póliza.

Más presión.

Cuando lo que suele hacer falta es **otra arquitectura financiera.**

□□ Cómo debería evolucionar la

financiación cuando la empresa crece

Etapas de la empresa	Financiación típica (error)	Financiación que encaja
Pyme inicial	Todo banca	Banca + primeros instrumentos públicos
Pyme en crecimiento	Más banca	Pública + banca + alternativas
Empresa consolidándose	Renovar lo de siempre	Mix estructurado y estratégico

No es cuestión de volumen.

Es cuestión de **diseño**.

□ Tips prácticos para ordenar la financiación (sin volverse loco)

1□□ Deja de mirar solo el corto plazo

La financiación no debe resolver el próximo mes, sino **el próximo ciclo de crecimiento**.

Tip: piensa en horizontes de 18–36 meses, no en 6.

2□□ No mezcles prudencia con miedo

Muchas decisiones financieras se justifican como “prudentes”, cuando en realidad son **defensivas**.

Tip: si una decisión se toma solo para “no complicarse”,

revísala.

3□□ **Diversifica antes de necesitarlo**

Buscar alternativas cuando hay urgencia es la peor negociación posible.

Tip: abre vías cuando no las necesitas todavía.

4□□ **La financiación pública no es “extra”**

Es **estructura**, no complemento.

Tip: integra ayudas, préstamos participativos y líneas públicas en el plan financiero, no al final.

5□□ **Actualiza tu foto financiera**

Muchas empresas operan con una foto de hace dos años.

Tip: revisa estructura financiera cada vez que el negocio cambia de nivel.

□ **Visión Globalfinanzia**

Vemos empresas muy bien gestionadas que sufren no por el mercado, sino por **haber crecido sin actualizar sus reglas financieras**.

Cuando la financiación acompaña:

- las decisiones se toman con más calma
- las oportunidades se evalúan, no se esquivan
- el crecimiento deja de doler

No se trata de endeudarse más.
Se trata de **dejar de improvisar**.

Porque cuando tu empresa ya no es pequeña
pero tu financiación sigue creyéndolo,
el riesgo no está en crecer.

Está en seguir igual.

□ 4YFN 2026 ya está aquí

La feria donde las startups no van a “ver qué pasa”, van a jugarse el futuro

Cada febrero pasa lo mismo.

Miles de startups aterrizan en **4YFN** con un pitch preparado, tarjetas de visita nuevas y la agenda llena de cafés. Desde fuera parece networking, innovación, rondas y oportunidades.

Desde dentro, la realidad es otra:

- Empresas que **llegan tarde a la financiación**
- Proyectos interesantes que **no saben explicarse financieramente**
- CEOs que hablan de visión... pero **no de estructura**

4YFN no es solo una feria.

Es un **examen intensivo** de tu modelo de negocio, tu madurez financiera y tu capacidad de crecer sin romperte.

Y aquí es donde se marca la diferencia.

□ ¿Qué es realmente 4YFN en 2026?

4YFN ya no es “el evento para startups jóvenes”.

En 2026 es un **punto de cruce real** entre:

- Inversión privada
- Financiación pública
- Corporates
- Scaleups industriales
- Administraciones y fondos europeos

4YFN hoy significa:

- Validación
 - Tracción
 - Estructura
 - Y sobre todo: **credibilidad financiera**
-

□ Tabla 1 – Qué buscan realmente en 4YFN 2026 (y qué NO)

Buscan	No buscan
Proyectos con modelo claro	Ideas sin números
Empresas con roadmap financiero	PowerPoints “bonitos”
Uso inteligente de ayudas públicas	Dependencia total de inversión
Escalabilidad real	Crecimiento desordenado
Equipos que saben pedir	Empresas que improvisan

□ Spoiler: la financiación pública bien trabajada suma puntos, no resta.

□ Financiación en 4YFN: el gran error de muchas startups

Uno de los mayores errores que vemos cada año:

“Primero inversión, luego ya miraremos ayudas”.

En 2026, este enfoque está **desfasado**.

La realidad es esta:

Tipo de financiación	RoI en 4YFN
ENISA	Palanca clave para cerrar inversión
CDTI	Credibilidad tecnológica
ICF / regional	Tracción local + músculo financiero
Venture Capital	Acelerar, no salvar
Banca	Complemento, no base

La financiación pública **no sustituye** a la privada.
Pero **la hace posible** en mejores condiciones.

□ Qué diferencia a las startups que salen reforzadas de 4YFN

No son las que más reuniones hacen.
Son las que **llegan preparadas**.

Llegan con:

- Estrategia financiera definida
 - Calendario realista de financiación
 - Documentación lista
 - Mensaje claro: *“sabemos lo que necesitamos y por qué”*
-

□ Tabla 2 – Checklist financiero antes de pisar 4YFN

Elemento	¿Lo tienes listo?
Plan financiero a 24–36 meses	☐ / ☐
Estrategia ENISA / CDTI definida	☐ / ☐
Uso previsto de los fondos	☐ / ☐
Cap table ordenado	☐ / ☐
Argumento financiero coherente	☐ / ☐

Si fallan dos o más... **4YFN se convierte en turismo empresarial**.

□ El papel de Globalfinanzia en eventos como 4YFN

En Globalfinanzia no vamos a ferias a repartir tarjetas.

Vamos a:

- Preparar antes
- Acompañar durante
- Cerrar después

Porque el valor no está en estar en 4YFN.

Está en **salir mejor financiado, mejor estructurado y con menos riesgo.**

□ Conclusión clara (y poco cómoda)

4YFN 2026 no premia al que más habla.

Premia al que **mejor entiende su empresa.**

La innovación abre puertas.

La **estructura financiera** las mantiene abiertas.

Y ahí es donde se juega la partida de verdad.

Calendario de Financiación Pública 2026 para Startups y Pymes

❌ EL “MAPA ANTI-SEQUÍA” 2026

Financiación Pública 2026 para Startups y Pymes (Catalunya · Madrid · Valencia · Nacional · UE)

Clickbait honesto: si en 2026 no pillas financiación pública, normalmente no es por falta de dinero... es por llegar tarde, no tener el proyecto “financiable” o no saber dónde mirar.

📅 Cómo usar este calendario (sin morir en burocracia)

- **Mes = ventana de preparación** (no esperes a “cuando salga”).
 - **Tu objetivo:** tener el dossier listo 2–6 semanas antes.
 - **Regla de oro:** el dinero público premia a quien ya está preparado.
-

0) Radar “Siempre ON” (todo el año)

Estas no dependen tanto del mes: son tu fondo de armario.

□ Programas nacionales “always on / recurrentes”

Programa	Qué es	Para quién	Ticket típico	Nota
Préstamos participativos ENISA	Financiación sin aval típico (según línea), orientada a proyectos viables e innovadores	Startups y pymes	variable por línea	Ideal como “puente” para tracción/escala (ENISA publica sus líneas y criterios).
Horizon Europe (UE)	Convocatorias europeas por “Work Programmes” (clusters, EIC, etc.)	Startups/pymes con ambición europea	muy variable	El calendario se mueve por programas; la web oficial es la referencia.

1) Calendario por meses 2026

□ ENERO – “Mes de arrancar antes que tu competencia”

Qué suele pasar: salen aperturas (o ya vienen abiertas) de digitalización y arranque de calendario UE.

Oportunidad	Ámbito	Tipo	Ventana 2026 (indicativa)	Para qué sirve
Digitaliza CV 2026 (IVACE)	Valencia	Subvención	15/01 → 03/03	Digitalización real (ERP, automatización, procesos).
Info Days / arranque calls UE	UE	Subvención	Enero	Orientarte en qué call atacar (y con quién).
CDTI – previsión 2026	Nacional	mixto	Se planifica desde enero	CDTI publica previsión de fechas 2026 (clave para preparar).

Checklist enero (si quieres dinero):

- Pitch deck + plan financiero 24 meses
- Presupuesto del proyecto (CAPEX/OPEX bien separados)
- “Historia” del proyecto en lenguaje financiero (no técnico)

□ FEBRERO – “El mes en el que se decide tu Q2”

Oportunidad	Ámbito	Tipo	Ventana 2026	Para quién
Digitaliza CV 2026 (IVACE)	Valencia	Subvención	sigue abierta hasta 03/03	pymes valencianas.

Oportunidad	Ámbito	Tipo	Ventana 2026	Para quién
Cupons / ayudas ACCIÓ (Catalunya)	Catalunya	Subvención	recurrente (depende cupón)	Estrategia, innovación, internacionalización (ventanas por convocatoria).
CDTI – calendario de convocatorias	Nacional	mixto	se confirma	Preparación con fechas previstas.

□ MARZO – “Cerrar digitalización + preparar I+D”

Oportunidad	Ámbito	Tipo	Ventana	Nota
Cierre Digitaliza CV	Valencia	Subvención	hasta 03/03	Si llegas tarde, llegas fuera.
ACCIÓ (Cupons y convocatorias)	Catalunya	Subvención	ventanas varias	Ojo: algunos cupones permiten ejecución hasta 2026.
Madrid (programas de innovación y startups)	Madrid	mixto	ventanas y resultados 2026	La Comunidad publica cronograma por líneas (muy útil).

□ ABRIL – “Mes de preparar operaciones serias”

Oportunidad	Ámbito	Tipo	Ventana	Nota
Madrid – cronograma de programas (resultados/ventanas)	Madrid	mixto	abril aparece en su planning	Útil para planificar meses antes.
UE – calls por Work Programmes	UE	Subvención	Q2 suele concentrar deadlines	Si no tienes partner, no llegas.

□ MAYO – “Arranca la temporada de ‘proyectos grandes’”

Oportunidad	Ámbito	Tipo	Ventana	Nota
Madrid – resultados (según cronograma)	Madrid	mixto	mayo (según línea)	Planifica cashflow: resultados ≠ cobro.
CDTI – convocatorias 2026 (según previsión)	Nacional	mixto	primavera	La web de calendario es el faro.

□ JUNIO – “El mes donde se gana (o se pierde) el año”

Oportunidad	Ámbito	Tipo	Ventana	Nota
Misiones Ciencia e Innovación 2026 (CDTI)	Nacional	Subvención+préstamo (según esquema)	29/05 → 01/07	Proyectos en consorcio, “palabras mayores”.
Madrid – resultados/ventanas	Madrid	mixto	junio (según línea)	Lo publica en su planning.

□ JULIO – “Oportunidades con prisa”

Oportunidad	Ámbito	Tipo	Ventana	Nota
Cierre Misiones CDTI	Nacional	mixto	hasta 01/07	Quien corre a última hora suele fallar.
Madrid – ventanas de consorcios/proyectos	Madrid	mixto	julio (según línea)	Hay cronogramas por programa.

□ AGOSTO – “Mes de preparar el asalto de septiembre”

Agosto normalmente es el mes de **preparación**:

- cerrar memoria técnica
- justificar innovación/impacto
- armar partners
- dejar documentación lista para aperturas de septiembre

(Aquí se nota quién juega a ganar.)

SEPTIEMBRE – “La vuelta al cole... del dinero público”

Oportunidad	Ámbito	Tipo	Ventana	Nota
Madrid – ventanas y/o resultados	Madrid	mixto	septiembre (según línea)	Está calendarizado por la Comunidad.
ACCIÓ – convocatorias/cupones	Catalunya	subvención	otoño suele traer movimiento	Revisa listado oficial de convocatorias.
UE – calls	UE	subvención	Q3/Q4	Depende del Work Programme.

OCTUBRE – “Mes de ‘cierres y oportunidades tardías’”

Oportunidad	Ámbito	Tipo	Ventana	Nota
Madrid – cronograma (segunda ola)	Madrid	mixto	octubre/noviembre	En su página aparecen hitos por línea.
CDTI – continuidad de convocatorias	Nacional	mixto	otoño	Ver calendario oficial 2026.

□ **NOVIEMBRE – “Plan de guerra 2027 + últimas balas 2026”**

Oportunidad	Ámbito	Tipo	Ventana	Nota
Madrid – resultados	Madrid	mixto	noviembre	Alinea tesorería: resolución ≠ ingreso inmediato.
UE – cierres de año	UE	subvención	Q4	Muchas calls cierran aquí.

□ **DICIEMBRE – “Los que cierran el año ya van tarde... o ya van ganando 2027”**

Diciembre es para:

- **tener pipeline 2027**
 - preparar documentación base
 - cerrar auditorías/justificaciones si aplica
 - diseñar **plan de financiación mixto** (público + privado + revenue)
-

2) Tabla “elige tu arma” (según necesidad de caja)

□ Si tu empresa tiene sed de financiación, no todo sirve para lo mismo

Necesidad	Qué buscas	Qué mirar primero	Trampa típica
Caja rápida (3–8 semanas)	instrumentos recurrentes / tramitación ágil	ENISA (si encaja), programas regionales de digitalización	pedir sin tener números coherentes
Proyecto I+D serio (2–6 meses)	subvención/préstamo competitivo	CDTI (calendario + Misiones)	llegar sin consorcio o sin relato
Digitalización con subvención	ayuda por proyecto	IVACE Digitaliza, cupones ACCIÓ	confundir “comprar software” con “transformar proceso”
Europa (gran ticket)	consorcio + impacto	Horizon Europe Work Programmes	ir solo y tarde

Fuentes clave: CDTI calendario 2026 · Misiones 2026 · IVACE Digitaliza 2026 · ACCIÓ convocatorias/cupones · Comunidad de Madrid cronograma + programas · Horizon Europe · ENISA

3) “Sistema Globalfinanzia” para no perder convocatorias (y pillar las gordas)

Si quieres que la gente “flippe” al ver esto, aquí va el truco real:

□ **Tu empresa debería tener 3 carpetas SIEMPRE listas**

1. **Carpeta Empresa:** cuentas, impuestos, organigrama, CVs clave, certificados
2. **Carpeta Proyecto:** memoria, presupuesto detallado, cronograma, hitos
3. **Carpeta Impacto:** empleo, exportación, sostenibilidad, escalabilidad, KPIs

Con eso, cuando se abre una convocatoria, tú no “empiezas”: **disparas.**