

□ La línea de financiación que no sale en Google... pero financia a las pymes que mejor crecen



Si tu empresa está invirtiendo, innovando o creciendo y **todo lo estás metiendo en pólizas, confirming o circulante**, este post te va a doler un poco.

Porque existe una **línea estructural de innovación**, pensada para pymes reales, que **Globalfinanzia** ha convertido en un producto financiero propio, y que muchas empresas descubren **cuando ya van tarde**.

Nosotros la llamamos:

□ **GF INNOVA Growth Line**

Una solución de financiación para **invertir sin asfixiar la tesorería**.

□ **El error que vemos cada semana**

- Inversión a largo plazo financiada con dinero a corto
- Proyectos innovadores pagados como si fueran gasto corriente
- Crecimiento “de cara a la galería” y tensión de caja por detrás

- Decisiones financieras tomadas por inercia, no por estrategia

Y luego la frase clásica:

“Este año vamos justos... pero el proyecto funciona”

□ Qué es GF INNOVA Growth Line

Es una **línea de financiación para pymes innovadoras**, no solo tecnológicas.

Innovación aquí significa:

- Digitalización
- Automatización
- Nuevos productos o servicios
- Mejora de procesos
- Escalado empresarial
- Inversión en estructura

□ **No es humo. Es estructura financiera.**

□ LA TABLA QUE IMPORTA

(léela despacio, aquí está la clave)



□ Lo que hace Globalfinanzia (y otros no)

Aquí viene la diferencia real.

Nosotros **no** tramitamos líneas.

Diseñamos operaciones.

Con GF INNOVA Growth Line:

- Analizamos si **tu proyecto encaja de verdad**
- Definimos **importe correcto** (ni corto ni inflado)
- Ajustamos **carencias para proteger caja**
- Construimos un **relato financiero entendible**
- Alineamos números, timing y estrategia empresarial

⚠ □ Errores típicos que cuestan dinero

- Pedir menos dinero “por prudencia”
- No incluir carencia cuando el proyecto lo necesita
- Explicar innovación como técnico, no como empresario
- Mezclar inversión con circulante
- Llegar cuando la caja ya está al límite

Resultado habitual:

- el proyecto funciona
- la empresa sufre

□ Caso real (simplificado)

Pyme industrial – 30 empleados

- Proyecto: automatización + digitalización
- Inversión: 520.000 €
- Financiación estructurada con GF INNOVA Growth Line
- Carencia inicial incluida
- Tesorería estable durante el despliegue

□ Mismo proyecto

□ Mal financiado = tensión

□ Bien estructurado = crecimiento sano

□ La pregunta incómoda (pero necesaria)

No es:

“¿Me darán financiación?”

Es:

“Estoy financiando el crecimiento de mi empresa de forma inteligente?”

Porque muchas empresas crecen.

Pero **no todas sobreviven a su propio crecimiento.**

GF INNOVA Growth Line by Globalfinanzia

No es un préstamo más.
No es una línea estándar.
No es para todo el mundo.

Es para empresas que:

- Invierten
- Innovan
- Crecen
- Y no quieren hipotecar su caja

Mira aquí abajo

Si este post te ha removido algo,
probablemente **tu empresa encaja más de lo que crees.**

#Globalfinanzia
#FinanciaciónInteligente
#EstrategiaFinanciera
#FinanciaciónEstructural

#InnovaciónEmpresarial
#CrecimientoPyme
#InvertirSinAhogarse

El post que nadie lee en enero... y todos recuerdan en septiembre (Spoiler: no va de la cuenta de enero. Va de decisiones mal tomadas con buena intención)

□ Enero es el mes donde muchas empresas se equivocan sin saberlo.

No por falta de trabajo.

No por falta de ventas.

□ Por tomar decisiones rápidas con números incompletos.

□ Confundir facturación con caja

□ Invertir antes de ordenar

□ Dejar la financiación “para más adelante”

□ Este post no va de la cuenta de enero.

Va de **los errores financieros que se pagan todo el año**
(y de cómo evitarlos a tiempo).

□ Si diriges una empresa, léelo ahora y tu yo de Q3 te lo agradecerá.

El post que nadie lee en enero... y todos recuerdan en septiembre

(Spoiler: no va de la cuenta de enero. Va de decisiones mal tomadas con buena intención)

Enero es el mes más peligroso del año para una empresa.
No porque falte dinero.
Sino porque **se decide demasiado rápido**.

Presupuestos optimistas.
Inversiones ilusionantes.
Crecimientos que “este año sí”.

En Globalfinanzia llevamos años viendo el mismo patrón:
empresas que **arrancan enero convencidas**
y **llegan a Q3 pidiendo oxígeno**.

Este post no es cómodo.
Pero **te puede ahorrar un problema serio en 6 meses**.

□ Los errores financieros de enero que se pagan todo el año

□ 1. Confundir facturación con caja

“Este año vamos a facturar mucho más”

Perfecto.

¿Y **cuándo** entra el dinero?

Confusión habitual	Realidad financiera
Facturar más = ir mejor	Facturar sin cobrar = tensión
Ventas cerradas	Caja futura incierta
Crecimiento comercial	Riesgo financiero oculto

Consejo Globalfinanzia:

□ En enero se gobierna con **cash flow**, no con previsiones comerciales.

□ 2. Invertir antes de ordenar la casa

Nuevas personas.

Nuevo marketing.

Nuevo software.

Todo a la vez.

Inversión típica	Riesgo si no hay estructura
Contrataciones	Costes fijos irreversibles
Marketing	ROI difuso
Tecnología	Más complejidad, no eficiencia

Consejo:

□ Primero estructura financiera.

□ Luego crecimiento.

□ 3. Posponer la financiación “para cuando haga falta”

Este error es letal.

Lo que se piensa	Lo que ocurre
“Ya la pediremos”	El banco pide histórico

Lo que se piensa	Lo que ocurre
“Ahora no hace falta”	Luego es urgente
“Vamos bien”	Hasta que no

Consejo:

□ La financiación se **prepara en calma** o se **pide en pánico**.
No hay término medio.

□ 4. Ignorar el circulante (el asesino silencioso)

Clientes a 60–90 días.

Proveedores a 30.

Elemento	Impacto
Plazos de cobro	Asfixia
Stock	Dinero inmovilizado
IVA	Golpe trimestral

Consejo:

□ Enero es el mes para **mapear tensiones**, no para esconderlas.

□ 5. Decidir solo

“El financiero soy yo.”

“El gestor soy yo.”

“El problema es mío.”

Realidad	Consecuencia
Falta de contraste	Decisiones sesgadas
Falta de tiempo	Errores evitables
Falta de visión externa	Reacción tardía

Consejo:

☐ Las empresas que mejor crecen **no van solas**.

☐ Qué hacen diferente las empresas que no sufren el año

Acción en enero	Resultado en septiembre
Diagnóstico financiero real	Tranquilidad
Plan de crecimiento numérico	Control
Financiación preparada	Opciones
Partner estratégico	Decisiones mejores

☐ El enfoque Globalfinanzia

No arreglamos incendios.

Evitamos que empiecen.

- ✓☐ Diagnóstico financiero sin maquillaje
 - ✓☐ Planificación de caja y crecimiento
 - ✓☐ Anticipación de financiación
 - ✓☐ Acompañamiento real todo el año
-

☐ **Enero no va de empezar fuerte. Va de empezar bien.**

Y eso, casi nadie lo hace solo.

☐

☐ Diagnóstico financiero estratégico

☐ Globalfinanzia. Partner, no consultora.

#Globalfinanzia #EstrategiaFinanciera #ErroresDeGestión

#CashFlow #CEOs #CFO #Empresas #Startups #Pymes
#EneroDecideElAño

Financiación pública en España: cuando el problema no es el dinero, es no saber pedirlo



Imagina esta escena (porque pasa cada día):

Son las 9:12 de la mañana.

Correo del banco.

Asunto: *“Revisión condiciones póliza 2026”*.

El CEO suspira.

El director financiero frunce el ceño.

Y alguien dice la frase mágica:

“Bueno... veremos qué nos dan este año”.

Mientras tanto —y esto es lo realmente irónico— **millones de euros en financiación pública están esperando a empresas exactamente como la tuya.**

Sin hacer ruido.

Sin llamar por teléfono.

Sin insistir.

Y muchas veces... **quedándose desiertos.**

No porque no haya proyectos.

No porque las empresas no crezcan.

Sino porque **nadie ha tenido tiempo (o el socio adecuado) para mirarlo bien.**

□ **Spoiler importante: no todo es Banco**

Durante años se nos ha educado financieramente así:

- Creces → banco
- Inviertes → banco
- Tienes tensiones de caja → banco

Pero el ecosistema ha cambiado.

Y quien sigue financiándose **solo con banca tradicional**, normalmente está:

- pagando más
- avalando más
- y planificando menos

La financiación pública **no sustituye al banco.**

Lo complementa, lo mejora y, bien usada, **lo hace innecesario en muchas fases.**

□ **Qué es (de verdad) la**

financiación pública

No, no es:

- ☐ una subvención milagrosa
- ☐ dinero fácil
- ☐ un formulario rápido

Sí es:

- ☒ financiación estructurada
- ☒ con criterios técnicos
- ☒ pensada para crecimiento, innovación e industria
- ☒ y con condiciones que el banco no ofrece

Eso sí: **no se improvisa.**

☐ Las grandes líneas que toda empresa debería conocer (2025)

Línea	Perfil empresa	Qué financia	Por qué importa
ICF	Pymes y empresas consolidadas	Inversión y circulante	Alternativa real al banco
ENISA	Startups y pymes jóvenes	Crecimiento y escalado	Sin avales ni garantías
NEOTEC (CDTI)	Startups tecnológicas	I+D y tecnología	Capital paciente
REINDUS	Industria	Modernización e industria 4.0	Tipos muy competitivos

Línea	Perfil empresa	Qué financia	Por qué importa
CDTI	Empresas innovadoras	Proyectos tecnológicos	Innovación financiada

□ La parte que casi nadie explica (y por eso falla)

La financiación pública **no se concede por necesidad**, se concede por:

- encaje del proyecto
- coherencia financiera
- timing correcto
- y relato bien construido

Aquí es donde muchas empresas tropiezan:

- Proyecto bueno, mal presentado
- Empresa sólida, mal encajada
- Documentación correcta, enfoque incorrecto

Resultado: **expediente rechazado o abandonado a mitad de camino.**

□ Por qué tantas líneas quedan

desiertas

Porque:

- El CEO va a mil
- El financiero ya tiene bastante
- El asesor generalista “no se moja”
- Nadie traduce la empresa al lenguaje del organismo público

Y la financiación pública **no perdona la improvisación.**

□ El enfoque Globalfinanzia

En Globalfinanzia no “probamos”.

Diseñamos estrategia financiera.

- ✓ Analizamos empresa y momento
- ✓ Elegimos la línea correcta (no la de moda)
- ✓ Construimos el relato económico y técnico
- ✓ Coordinamos documentación y tiempos
- ✓ Acompañamos hasta resolución

Porque **la financiación pública no se pide.**

□ **Se estructura.**

□ Banco vs Financiación pública

(para decidir con criterio)

Aspecto	Banco	Financiación pública
Avales	Habituales	Nulos o muy limitados
Tipo de interés	Mercado	Más competitivo
Enfoque	Riesgo	Proyecto
Flexibilidad	Baja	Alta (bien gestionada)
Horizonte	Corto plazo	Medio / largo plazo

□ Mensaje claro para CEOs y directores financieros

Si tu empresa:

- crece
- invierte
- innova
- industrializa
- o quiere hacerlo

□ No mires solo al banco

□ Mira la financiación pública... pero bien acompañado

Porque el problema no es que no haya dinero.

El problema es no tener a un gestor que sepa bajarlo a tierra.

□ Globalfinanzia

Financiación pública, privada y alternativa.

Estrategia real. Gestión profesional. Resultados.

**Crecimiento para enseñar y
problemas para esconder –
Cuando lo cuentas como éxito
pero lo gestionas...como puedes
–**

□ **“Facturar mucho y vivir al
límite: el deporte de riesgo
favorito de muchas empresas.”**



(Tranquilo. Tiene solución.)

En público, muchas empresas parecen ir de lujo. Facturan, crecen y comunican resultados positivos. Todo encaja. Pero cuando se apagan los focos y se entra en la gestión diaria, la realidad suele ser menos cómoda.

Los datos son claros: más del 60 % de las pymes en crecimiento sufren tensiones de tesorería de forma habitual, y la mayoría de los problemas financieros no vienen de vender poco, sino de crecer con una estructura que ya no encaja. Esto no suele

decirse en voz alta. Se gestiona en privado.

La paradoja es conocida: empresas con pedidos, clientes y mercado que aun así viven al límite cada mes. Por fuera, éxito. Por dentro, la duda recurrente de si todo se va a cobrar a tiempo y sin sobresaltos.

En la mayoría de los casos no es falta de trabajo ni mala gestión. El problema suele ser otro: la financiación sigue pensada para cuando la empresa era más pequeña, mientras el negocio ha avanzado varios niveles.

El crecimiento queda muy bien en una publicación. La caja, no. Y cuando la estructura financiera no acompaña, crecer deja de ser una ventaja para convertirse en una fuente constante de tensión.

En Globalfinanzia lo vemos a diario. Empresas que no necesitan vender más, sino **financiar mejor lo que ya están vendiendo**.



□ La paradoja empresarial que vemos cada semana

La empresa vende.
El producto funciona.
Los clientes repiten.
Los pedidos entran.

Y aun así...

- La caja no acompaña.
- La tesorería siempre va justa.
- Cada mes es una negociación silenciosa con el banco, proveedores o Hacienda.

En Globalfinanzia lo vemos constantemente:
empresas sanas por fuera, financieramente tensas por dentro.

□ **Spoiler: no es un problema de ventas**

Este es el error más común:

“Si vendemos más, todo se arreglará.”

□ Falso.

Vender más **sin estructura financiera** suele **empeorar** el problema.

Crecimiento	Lo que pasa en realidad
Más ventas	Más necesidad de circulante
Más clientes	Más riesgo de impago
Más empleados	Más costes fijos
Más pedidos	Más tensión de caja

□ **El crecimiento mal financiado no es éxito. Es estrés aplazado.**

□ **El verdadero origen del problema**

No es la facturación.

No es el equipo.

No es el mercado.

Es cómo está diseñada la financiación.

En Globalfinanzia analizamos siempre estas 5 preguntas clave:

1□□ ¿Quién financia tu crecimiento: tú... o tus proveedores?

2□□ ¿Tu circulante crece al mismo ritmo que tus ventas?

- 3□□ ¿Tu estructura aguanta un retraso de cobros?
- 4□□ ¿Estás usando productos “por inercia” o por estrategia?
- 5□□ ¿Tu banco entiende realmente tu modelo de negocio?
-

□ Casos reales (muy reales)

Tipo de empresa	Error típico	Lo que hacemos
Startup en tracción	Diluir demasiado pronto	□ Financiación no dilutiva
Pyme de servicios	Pólizas cortas y caras	□ Reestructuración de circulante
Industria	Líneas rígidas	□ Financiación a medida
Empresa que crece	Préstamos clásicos	□ Working Capital inteligente

□ El enfoque Globalfinanzia (aquí está la diferencia)

Nosotros **no vendemos un producto financiero.**

Diseñamos **una arquitectura financiera.**

- ✓□ Combinamos banca tradicional + alternativa
- ✓□ Usamos soluciones en **marca blanca**
- ✓□ Ajustamos plazos, costes y riesgos
- ✓□ Pensamos como CF0, no como comercial

□ **Cada empresa tiene su traje financiero.**

El “talla única” es lo que rompe las costuras.

□ Qué cambia cuando la estructura es la correcta

- La caja deja de ser una preocupación diaria
- El crecimiento vuelve a ser una buena noticia
- Se negocia mejor con bancos y proveedores
- El CEO deja de apagar fuegos y vuelve a pensar en estrategia

Y, sobre todo:

□ **El negocio vuelve a estar al servicio de la empresa, no al revés.**

□ Si te reconoces en alguna de estas frases...

“Facturamos bien, pero no respiramos.”

“Siempre vamos al límite.”

“El banco no entiende nuestro negocio.”

“Cada mes es una carrera.”

Entonces no necesitas **más ventas.**

Necesitas **mejor estructura financiera.**

□ Globalfinanzia

Finanzas que entienden cómo crecen las empresas.

Sin humo. Sin recetas genéricas. Con cabeza.

📡 Radar Globalfinanzia · 6 MOVIMIENTOS CLAVE PARA TU FINANCIACIÓN



1📡 La financiación no se ha cerrado... se ha vuelto selectiva 📡

No hay un “cierre del grifo”.
Hay **filtro**.

Las entidades están priorizando proyectos que:

- ✓📡 saben explicar su negocio
- ✓📡 tienen control financiero
- ✓📡 justifican bien para qué quieren el dinero

📡 Qué están pidiendo ahora los financiadores

Elemento clave	Nivel de exigencia 2026
Previsión de tesorería	📡 Muy alta
Uso claro de los fondos	📡 Muy alta
Histórico ordenado	📡 Media
Crecimiento razonable	📡 Media
Story financiero	📡 Muy alta

□ **Conclusión:** el proyecto medio queda fuera, el proyecto bien trabajado entra.

2□□ Q1 es el mejor momento para financiar (aunque pocos lo aprovechan) □□

Muchas empresas esperan a:

- abril
- mayo
- “cuando haga falta”

Y ahí llegan las prisas.

□ **Lo que vemos en enero**

- ✓□ Más tiempo para negociar
- ✓□ Más opciones disponibles
- ✓□ Mejores condiciones
- ✓□ Menos urgencia (y menos errores)

□ **Regla Globalfinanzia:**

La financiación buena se prepara cuando aún no quema.

3□□ El circulante vuelve al centro del tablero □

2026 empieza con:

- aumento de costes

- plazos de cobro tensos
- crecimiento operativo sin pulmón financiero

□ Soluciones más utilizadas en enero

Necesidad	Solución habitual
Falta de liquidez puntual	Línea de circulante
Crecimiento sin caja	Financiación operativa
Proveedores clave	Pago estructurado
Evitar tensiones de caja	Combinación de productos

□ Ya no se trata de **pedir más**, sino de **estructurar mejor**.

4□□ La financiación pública se planifica, no se improvisa □□

Muchas líneas públicas **se activan muy pronto** en 2026.

Quien llega en enero:

- ✓□ elige
- ✓□ encaja
- ✓□ optimiza

Quien llega tarde:

- se adapta
- pierde condiciones
- se queda fuera

□ Error típico

“Cuando salga la línea, ya miraremos si encajamos”

□ ERROR

Primero se encaja el proyecto. Luego se busca la línea.

5▯▯ La valoración ya no es solo para vender empresas ▯

Cada vez más empresas están valorando su negocio para:

- ✓▯ negociar mejor financiación
- ✓▯ justificar rondas
- ✓▯ ordenar socios
- ✓▯ planificar crecimiento

▯ Impacto de conocer tu valoración

Situación	Sin valoración	Con valoración
Negociación	Débil	Fuerte
Discurso financiero	Genérico	Sólido
Acceso a inversión	Difícil	Mucho más claro

▯ No es vanity. Es **estrategia**.

6▯▯ Enero decide si septiembre será tranquilo... o un caos ▯

Empresas que ahora:

- ✓▯ ordenan números
- ✓▯ definen estrategia financiera
- ✓▯ anticipan necesidades

llegan a final de año **con control**.

Las que no... llegan pidiendo soluciones urgentes (y caras).

☐ EJERCICIO PRÁCTICO (5 MINUTOS)

Coge papel o Excel y responde con honestidad:

- 1☐☐ ¿Cuánto dinero necesitaría mi empresa si crece un 20 % este año?
- 2☐☐ ¿Para qué lo usaría exactamente?
- 3☐☐ ¿Qué tipo de financiación encaja mejor hoy: deuda, pública, inversión o híbrido?
- 4☐☐ ¿Tengo los números listos para explicarlos en 10 minutos?

☐ Si dudas en más de 2 respuestas, **no estás tarde, pero tampoco preparado.**

☐ TIPS GLOBALFINANZIA (GUÁRDATE ESTO)

- ✓☐ Enero es para planificar, no para apagar fuegos
 - ✓☐ No toda financiación es buena para todo proyecto
 - ✓☐ El dinero sin estrategia genera problemas
 - ✓☐ La financiación correcta acelera, la incorrecta frena
 - ✓☐ Pedir ayuda a tiempo siempre es más barato
-

☐ Visión Globalfinanzia

En Globalfinanzia no hablamos de “productos financieros”.
Hablamos de:

- estrategia
- encaje
- timing
- y crecimiento sostenible

Por eso empezamos el año acompañando a empresas que quieren **decidir bien**, no solo **financiarse**.

****2026 no va de correr más.**

Va de elegir mejor.**

#Globalfinanzia #RadarGlobalfinanzia #Financiación2026
#EstrategiaFinanciera #Empresas #Startups #Crecimiento #Deuda
#Inversión #Liquidez

**□ NUESTRA GUÍA DEFINITIVA AL
4YFN 2026 -El gran punto de
inflexión para las startups
que quieren financiación
real-**

El 4YFN (Four Years From Now) no es solo una feria.
Es el mayor concentrador de **oportunidades financieras para
startups del sur de Europa**, integrado en el ecosistema del
Mobile World Congress (MWC) y con un impacto que va mucho más
allá de los días del evento.

Cada edición marca:

- Qué modelos funcionan
- Qué sectores atraen capital
- Qué narrativas están agotadas
- Qué tipo de proyectos recibirán financiación ese año

En **Globalfinanzia**, el 4YFN es una **herramienta estratégica**, no un evento social.

□ Qué es el 4YFN (y por qué es diferente)

El 4YFN nace como el espacio del MWC dedicado exclusivamente a:

- Startups
- Innovación aplicada
- Inversión
- Corporate venturing

No es un “evento para emprendedores”.

Es un **mercado de proyectos**, donde se cruzan **dinero, tecnología y estrategia**.

Diferencias clave frente a otras ferias

4YFN	Otras ferias startup
Inversores activos	Mucho networking pasivo

4YFN	Otras ferias startup
Decisiones estratégicas	Inspiración sin ejecución
Corporate con presupuesto	Partners sin mandato
Ecosistema global	Público local
Procesos que continúan	Contactos que se enfrían

□ Perfil de startups que mejor encajan en el 4YFN

No todas las startups aprovechan igual el evento. Estas son las que **realmente sacan partido**:

Tipo de startup	Por qué encaja
Tech / SaaS	Lenguaje natural del 4YFN
IA & Data	Uno de los focos estrella
Healthtech	Mucho corporate y fondos especializados
Fintech	Inversores muy activos
Industria 4.0	Gran interés corporativo
Impact & sostenibilidad	Tendencia estructural

□ Importante: **no es solo para startups “muy grandes”**, sino para proyectos **bien estructurados**.

□ 4YFN26 Awards – Top 20 semifinalistas por categoría

Estos 20 proyectos han sido seleccionados de entre cientos de solicitudes y entran en la competición del 4YFN Awards 2026.

□ Climate Tech – innovación verde y sostenibilidad

Startup	Origen	Descripción breve
Dr. Scrap	China	Optimización de industria del scrap con automatización y visión por computadora.
Sensegrass	Reino Unido	IoT + IA para optimizar la productividad agrícola a través del análisis del suelo.
Skyfora	Finlandia	Inteligencia meteorológica con IA para adaptación a eventos climáticos extremos.
URAPHEX	España	Tratamiento de agua industrial sostenible sin químicos.

□ Digital Horizons – IA, seguridad y nuevas plataformas digitales

Startup	Origen	Descripción breve
AIM Intelligence	Corea	Middleware de seguridad IA para entornos empresariales.
DeepKeep	Israel	Protección de modelos de IA y datos contra amenazas avanzadas.
Enhans	Corea	Infraestructura de comercio digital con IA.
NeuralTrust	España	Plataforma para desplegar IA generativa segura.

□ Fintech – servicios financieros automatizados e inclusivos

Startup	Origen	Descripción breve
Dost	España	Automatización de operaciones financieras con IA.
DRUO	Estados Unidos	Pagos directos desde cuentas bancarias sin tarjetas.
Kistpay Private Limited	Pakistán	Financiamiento en cuotas para acceso a smartphones.
Spendbase	Ucrania	Gestión unificada de gastos SaaS y cloud para empresas.

□ Health Tech – salud digital, diagnóstico y eficiencia clínica

Startup	Origen	Descripción breve
AI Diagnostics	Sudáfrica	IA para diagnóstico precoz de TB en entornos con pocos recursos.
Biorce	España	Automatización con IA de operaciones de ensayos clínicos.
Medwise AI	Reino Unido	Asistente clínico con respuestas basadas en evidencia para decisiones médicas.
Sycal Medical	España	IA en imágenes para detección temprana de lesiones pancreáticas.

□ Mobile Frontiers – conectividad y telecomunicaciones del futuro

Startup	Origen	Descripción breve
ConnectHear	Pakistán	Comunicación accesible con interpretación de lengua de signos en tiempo real.
Kreios Space SL	España	Sistemas para prolongar la vida útil de satélites en órbita baja.
OptAI	Corea	Optimización del rendimiento de IA en dispositivos.
ZIM Connections	Reino Unido	Activación sencilla de planes de eSIM por región para viajeros.

□ Cómo funciona la competición oficial

1. Estos 20 semifinalistas *pitchen* ante jurado el primer día del evento.
2. De ellos se seleccionan **5 finalistas** (uno por cada vertical: Climate Tech, Digital Horizons, Fintech, Health Tech y Mobile Frontiers).
3. Esos 5 compiten en la **gran final** por €20,000 y premios adicionales.

□ La lista de los **5 finalistas definitivos por categoría** suele anunciarse **en vivo durante el evento**, el día de las semifinales. Ese anuncio formal todavía no está publicado en web a fecha de hoy, por lo que **no hay nombres confirmados de finalistas oficiales por categoría en fuente pública todavía**.

□ Por qué esta lista es útil para financiación

- ✓□ Todos estos proyectos tienen tracción, visibilidad y evaluación positiva del jurado.
 - ✓□ Están en el radar de fondos, VCs y corporate ventures.
 - ✓□ Incluir estas startups en tu dealflow o pitch list puede abrir **oportunidades de coinversión o alianzas sectoriales**.
-

□ Los mejores WORKSHOPS del 4YFN 2026 (selección estratégica)

Los workshops son uno de los activos más infravalorados del 4YFN.

Aquí se **aprende cómo piensan los que ponen el dinero**.

□ Workshops más relevantes para startups

Workshop	Enfoque	Para quién es clave
How VCs evaluate startups in 2026	Criterios reales de inversión	Founders
Fundraising without losing control	Equity vs deuda	CEOs & CFOs
Corporate VC: cómo entrar	Innovación abierta	Scale-ups
Financial storytelling	Pitch financiero	Early & growth
Scaling with public funding	Financiación pública	Pymes innovadoras

□ **Asistir sin aplicar después no sirve.** El valor está en **adaptar tu estrategia financiera** tras escucharlos.

□ **Mejores EVENTOS y STAGES para startups**

El 4YFN se organiza en **escenarios temáticos**, no todos igual de útiles.

□ **Escenarios clave**

Stage	Qué ocurre	Valor real
Pitch Stage	Competición de startups	Alta visibilidad
Investor Stage	Keynotes y debates	Entender mercado
Corporate Stage	Retos reales	Acceso a pilotos
Growth Stage	Escalado	Startups maduras
Public Funding Stage	Ayudas y deuda	No diluir capital

□ **Competiciones del 4YFN 2026**

Las competiciones son **mucho más que premios**.
Son **filtros de calidad** para inversores.

□ **Principales competiciones**

Competición	Qué busca	Perfil ganador
4YFN Awards	Startup global	Tracción + visión
Vertical Challenges	Solución sectorial	Encaje mercado

Competición	Qué busca	Perfil ganador
Corporate Challenges	Innovación aplicada	Pilotos reales
Impact Awards	Sostenibilidad	Métrica + propósito

□ Muchos fondos **usan estas competencias como scouting.**

□ **Quién participa (y por qué importa)**

Tipos de participantes clave

Participante	Qué busca
Fondos VC	Deal flow cualificado
Corporate VC	Innovación estratégica
Grandes empresas	Soluciones reales
Aceleradoras	Proyectos escalables
Instituciones públicas	Proyectos financiables

□ El error típico: **hablar igual con todos.**

□ **Tipos de financiación que nacen en el 4YFN**

El 4YFN no es solo equity.

Tipo de financiación	Cómo aparece
Inversión privada	Reuniones 1to1
Corporate venture	Pilotos → inversión
Deuda innovadora	Partners financieros

Tipo de financiación	Cómo aparece
Financiación pública	Contacto institucional
Híbridos	Cada vez más habituales

☐ **Saber qué buscas antes de ir es crítico.**

☐ **Errores que vemos cada año**

Error	Consecuencia
Pitch solo de producto	No hay seguimiento
No tener números claros	Desconfianza
Ir sin agenda	Contactos inútiles
No hacer follow-up	Oportunidades perdidas
Buscar “inversión” genérica	Falta de foco

☐ **Cómo trabajamos el 4YFN en Globalfinanzia**

En Globalfinanzia tratamos el 4YFN como **una operación financiera**, no como un evento.

Acompañamos en:

- ✓☐ Definición de estrategia de financiación
- ✓☐ Preparación de mensaje financiero
- ✓☐ Ajuste de números y expectativas
- ✓☐ Selección de eventos y perfiles
- ✓☐ Seguimiento post-4YFN

Porque **la financiación no ocurre en el stand.**
Ocurre en los meses posteriores.

□ **Conclusión clara**

El **4YFN 2026** es:

- Un termómetro del año
- Un mercado de capital
- Un filtro de proyectos
- Un punto de partida estratégico

Para quien va preparado, **marca un antes y un después.**
Para quien va improvisando, **es solo ruido.**

□ Si quieres preparar tu estrategia financiera para el 4YFN 2026,
en Globalfinanzia te ayudamos a hacerlo **bien y con sentido.**

Globalfinanzia

Financiación con estrategia. Crecimiento con cabeza.

□ **Preparar una ronda de financiación en Q1 2026 Lo**

que realmente miran los inversores (y cómo adelantarte)



Enero no es solo el inicio del año. Para inversores, fondos y family offices, **Q1 es el momento de decidir a qué proyectos van a dedicar tiempo, dinero... y credibilidad.**

En Globalfinanzia lo vemos cada año: las rondas que se cierran en primavera **se empiezan a ganar (o perder) ahora.**

Si estás pensando en levantar capital en 2026, esto es lo que deberías tener claro **antes de salir a hablar con inversores** ☐

☐ 1. Tracción: menos promesas, más evidencia

En Q1 los inversores buscan señales claras, no discursos bonitos.

Qué miran	Qué esperan ver	Error habitual
Ingresos	Crecimiento sostenido o claro arranque	“Estamos a punto de facturar”
Clientes	Recurrentes o contratos firmados	Pipeline sin cerrar
Métricas	KPI bien definidos	Datos mezclados o poco claros

Qué miran	Qué esperan ver	Error habitual
Evolución	Tendencia, no foto puntual	Un buen mes aislado

□ **Tip Globalfinanzia:**

Si aún no hay tracción suficiente, quizá **no toca ronda**, sino financiación puente o estructuración previa.

□ **2. Equipo: el proyecto importa, pero las personas más**

En fases tempranas, los inversores **apuestan más por el equipo que por el Excel**.

Elemento clave	Qué transmite confianza
Roles claros	Cada socio sabe qué lidera
Complementariedad	No todos hacen “de todo”
Compromiso	Full time real
Experiencia	Sector, ejecución o aprendizajes previos

□ **Red flag clásico:**

equipo desequilibrado, socios sin rol claro o dependencia total de una sola persona.

□ **3. Modelo de negocio: simple, entendible y defendible**

En Q1 los inversores filtran rápido.

Si no se entiende en 2 minutos, **no pasa el primer corte**.

Pregunta del inversor	Tu respuesta debería ser
¿Cómo ganas dinero?	Clara y directa

Pregunta del inversor	Tu respuesta debería ser
¿Por qué tú?	Diferencial real
¿Escala?	Sí, y cómo
¿Márgenes?	Con números, no intuiciones

□ Consejo práctico:

mejor un modelo sencillo bien ejecutado que uno complejo mal explicado.

□ 4. Uso de fondos: cada euro tiene que tener un propósito

Uno de los puntos más analizados en Q1 es **para qué se pide el dinero.**

Uso del capital	Bien visto	Mal visto
Equipo	Refuerzo clave	Inflar estructura
Producto	Desarrollo claro	“Mejorar cosas”
Comercial	Acelerar ventas	Gastar sin plan
Caja	Runway definido	Aguantar sin estrategia

□ En Globalfinanzia siempre trabajamos esto a fondo:
el dinero no es el objetivo, es la herramienta.

□ 5. Valoración: ni la más alta, ni la más baja... la coherente

En 2026 el mercado sigue premiando la **lógica y la coherencia.**

Tipo de empresa	Enfoque recomendado
Early stage	Prudencia y recorrido
En crecimiento	Comparables reales
Deep tech	Hitos + visión
Servicios escalables	Márgenes y recurrencia

❑ Error común:

forzar una valoración alta en Q1 puede **bloquear la ronda** o complicar las siguientes.

❑ 6. Documentación: el “orden” también financiera

Antes de sentarte con inversores, deberías tener:

- ✓❑ Pitch deck sólido
- ✓❑ Financials claros (12–24 meses)
- ✓❑ Cap table ordenado
- ✓❑ Historia coherente (pasado → presente → futuro)

No es postureo:

un proyecto ordenado transmite control y reduce riesgo.

❑ En resumen

Q1 no es para improvisar rondas.

Es para **prepararlas bien.**

Las empresas que llegan fuertes a marzo–abril son las que:

- Han hecho los deberes en enero
- Han estructurado bien su mensaje

- Han elegido la financiación adecuada en cada fase

En **Globalfinanzia** no solo te ayudamos a levantar capital, te ayudamos a **decidir si es el momento, cuánto, cómo y con quién.**

□ Si este año está en tus planes crecer con financiación, **hablemos ahora.** Enero marca la diferencia.

□ **Startups en 2026: cómo se están financiando mejor**

Emprender en 2026 no va solo de visión y producto.

Va de tomar decisiones financieras que te permitan crecer sin ahogarte por el camino.

Y eso empieza por entender qué tipo de financiación necesita realmente tu startup.

□ **Qué miran hoy quienes ponen el dinero (bancos, entidades públicas**

e inversores)

Antes de entrar en productos, hay algo clave:

- Capacidad de generar caja (o hacerlo pronto)
- Estructura financiera ordenada
- Uso lógico del dinero (no quemarlo)
- Modelo entendible y defendible
- Fundadores que saben explicar números, no solo visión

□ Consejo clave:

Si no sabes explicar para qué necesitas cada euro... no es el momento de financiarte.

□ Mejores formas de financiar cada tipo de startup en 2026

□ Tabla resumen por modelo de negocio

Tipo de startup	Momento habitual	Financiación más eficiente
SaaS / Suscripción	Early – Growth	Préstamo participativo + deuda blanda
Marketplace	Early	Pública + capital privado
Industrial / Tech productiva	Seed – Growth	Pública + bancaria
Servicios B2B	Early – Scale	Bancaria + circulante
E-commerce	Growth	Circulante + factoring
Deeptech / I+D	Muy early	Subvenciones + participativo

☐ 1. Startups SaaS y modelos de suscripción

Qué funciona mejor en 2026:

- Préstamos participativos
- Financiación pública sin dilución
- Líneas bancarias una vez hay MRR estable

Por qué:

- ✓ Ingresos recurrentes
- ✓ Escalabilidad clara
- ✓ Métricas fáciles de justificar

☐ **Tip Globalfinanzia**

No diluyas capital si aún puedes crecer con deuda inteligente. Muchos SaaS se diluyen demasiado pronto.

☐☐ 2. Startups industriales y productivas

Aquí el dinero **sí existe**, pero exige orden.

Financiación ideal:

- Programas públicos
- Préstamos a medio/largo plazo
- Avaes bien estructurados

Qué se valora:

- ✓ Activos reales

- ✓ Plan industrial creíble
- ✓ Inversión con retorno medible

❑ **Error común**

Buscar solo inversores cuando el proyecto encaja mucho mejor en financiación pública.

❑ **3. Marketplaces y plataformas**

Son más complejos de financiar... pero no imposibles.

Combinación habitual:

- Financiación pública inicial
- Capital privado estratégico
- Deuda más adelante

Claves para convencer:

- ✓ Masa crítica clara
- ✓ Estrategia de monetización definida
- ✓ Control del burn rate

❑ **Consejo**

Un marketplace sin plan financiero detallado hoy no pasa filtros.

❑ **4. Startups deeptech, I+D y tecnología avanzada**

Aquí el dinero **no entra rápido**, pero entra si se estructura bien.

Financiación más adecuada:

- Subvenciones
- Préstamos participativos
- Tramos por hitos

Qué se mira más:

- ✓ Tecnología diferencial
- ✓ Equipo técnico sólido
- ✓ Roadmap realista

□ Tip Globalfinanzia

No intentes parecer rentable demasiado pronto. En deeptech se financia visión + hitos, no EBITDA.

□ 5. E-commerce y servicios digitales

No todo es inversión.

Herramientas más usadas:

- Líneas de circulante
- Factoring
- Confirming con proveedores

Por qué:

- ✓ Ventas demostrables
- ✓ Necesidades claras de tesorería
- ✓ Crecimiento financiable sin diluir

□ Consejo práctico

Muchos e-commerce no necesitan inversores, necesitan **orden financiero**.

⚠️ Errores que siguen cometiendo muchas startups en 2026

- ❑ Buscar dinero sin estrategia
 - ❑ Usar inversión para tapar problemas de caja
 - ❑ No combinar productos
 - ❑ Pensar solo en corto plazo
 - ❑ No preparar un buen dossier financiero
-

❑ Conclusión Globalfinanzia

En 2026, la financiación no va de levantar rondas.
Va de **construir una estructura financiera sana que acompañe el crecimiento**.

Las startups que mejor funcionan son las que:

- ✓ Eligen bien el tipo de financiación
- ✓ No se diluyen antes de tiempo
- ✓ Planifican a 12–24 meses
- ✓ Tratan la financiación como parte del negocio

❑ Si quieres saber qué combinación encaja mejor con tu startup, lo analizamos contigo.

☐ Startups en 2026: cómo se está financiando el crecimiento de verdad (y por qué unas avanzan y otras se quedan bloqueadas)



2026 no es un año para improvisar.
Es un año para **elegir bien cómo crecer**.

Desde Globalfinanzia estamos viendo algo muy claro en este inicio de año:
las startups que avanzan **no son las que levantan más dinero**, sino las que **financian mejor cada decisión**.

Aquí va una radiografía real del ecosistema en Q1 ☐

☐ ¿QUÉ MODELOS DE STARTUPS SE FINANCIAN MEJOR EN 2026?

Modelo	Por qué gusta	Error habitual
☐ Tech aplicada (IA, automatización, data)	Impacto real en costes o ventas	Vender humo antes de tracción
☐☐ Industria & B2B servicios	Contratos, recurrencia, estabilidad	Crecer sin estructura financiera

□ Sostenibilidad rentable	Impacto + números claros	Confundir impacto con rentabilidad
□ Modelos híbridos	Escalan sin quemar caja	Falta de control del circulante

□ **Conclusión clave:**

En 2026 se financia **lo que funciona**, no lo que promete.

□ **¿CÓMO SE ESTÁ FINANCIANDO EL CRECIMIENTO?**

La financiación se ha vuelto **más estratégica y menos impulsiva**.

Tipo de financiación	Cuándo se usa	Ventaja real
□ Deuda bancaria	Empresas con números ordenados	No diluye
□ Financiación pública	Proyectos bien estructurados	Coste financiero bajo
□ Inversión privada	Saltos estratégicos	Aporta red y visión
□ Soluciones híbridas	Fases de crecimiento	Flexibilidad total

□ **Lo que ya no funciona:**

“Levantar dinero para ver qué hacemos después”.

⚠ □ **LOS ERRORES FINANCIEROS QUE MÁS**

VEMOS EN ENERO

- ❑ Buscar financiación sin un plan de crecimiento claro
 - ❑ Mezclar caja operativa con inversión
 - ❑ No calcular el coste real de crecer
 - ❑ Elegir producto financiero por rapidez, no por impacto
 - ❑ Pensar solo en este año y no en los próximos 24 meses
 - ❑ Muchos de estos errores **se pagan todo el año.**
-

❑ LA PREGUNTA CLAVE QUE TODA STARTUP DEBERÍA HACERSE EN 2026

¿Qué tipo de financiación necesito para crecer SIN perder el control de la empresa?

No es una pregunta de dinero.
Es una pregunta de **estrategia.**

❑ CÓMO TRABAJAMOS EL CRECIMIENTO EN GLOBALFINANZIA

No empezamos por el producto financiero.
Empezamos por esto ❑

Paso	Qué analizamos
1❑❑ Modelo de negocio	Dónde se genera el margen
2❑❑ Caja y circulante	Cuándo entra y sale el dinero
3❑❑ Ritmo de crecimiento	Qué cuesta crecer

4▯▯ Impacto financiero	Qué pasa si creces más o menos
5▯▯ Estructura óptima	Qué financiación encaja mejor

▯ **Resultado:**

Financiación alineada con el negocio, no al revés.

▯ **TIPS PRÁCTICOS PARA STARTUPS EN ESTE Q1 2026**

- ▯ Ten claro **para qué necesitas el dinero**
 - ▯ Calcula cuánto te cuesta crecer 1, 3 y 6 meses
 - ▯ Prioriza financiación que te dé margen de maniobra
 - ▯ No diluyas si no es estrictamente necesario
 - ▯ Rodéate de partners, no solo proveedores
-

▯ **Mensaje final claro**

2026 no va de levantar rondas.

Va de **financiar crecimiento inteligente, sostenible y controlado.**

En Globalfinanzia acompañamos a startups y empresas innovadoras a **tomar buenas decisiones financieras desde el principio**, no cuando ya es tarde.

- ▯ Si este es el año de tu salto, **mejor hablarlo ahora.**
- Enero siempre marca el tono del año.

#Startups2026 #FinanciaciónInteligente #CrecimientoEmpresarial
#EcosistemaStartup #FinanciaciónSinDiluir #Globalfinanzia
#Q12026

❑ ¿Impuestos del último trimestre 2025? No dejes que se coman tu tesorería

En Globalfinanzia trabajamos con **múltiples líneas y productos de financiación** pensados para acompañar a las empresas en los momentos de mayor tensión de tesorería.

Sabemos que el **pago de impuestos**, especialmente en el cierre del ejercicio, puede convertirse en un freno si no se gestiona bien.

Por eso, ponemos a disposición de empresas y autónomos **soluciones flexibles, rápidas y adaptadas**, que permiten cumplir con las obligaciones fiscales **sin descapitalizar el negocio ni comprometer su crecimiento**.

Nuestro objetivo es claro: que pagar impuestos **no sea un problema**, sino una parte más de una estrategia financiera bien estructurada.



El **cierre fiscal del Q4** suele concentrar más tensión financiera que ningún otro momento del año:

IVA, Sociedades, pagos fraccionados, retenciones... todo llega a **la vez**.

❑ La buena noticia: **pagar impuestos no tiene por qué ahogarte** si eliges bien cómo financiarlos.

En Globalfinanzia trabajamos soluciones **discretas, rápidas y adaptadas** para que cumplir con Hacienda **no frene tu negocio**.

❑ ¿Qué impuestos suelen financiarse en el último trimestre?

Impuesto	Quién lo sufre más	Impacto típico
IVA Q4	Comercios y servicios	Salida fuerte de caja
Impuesto de Sociedades	PYMES y startups	Golpe directo a tesorería
Pagos fraccionados	Empresas en crecimiento	Descuadre financiero
Retenciones	Empresas con plantilla	Estrés mensual acumulado

❑ Soluciones de financiación (marca blanca Globalfinanzia)

1❑❑ Línea Tesorería Fiscal

❑ Para pagos puntuales y urgentes

- Plazos: 6 a 18 meses
- Sin justificar gasto
- Aprobación rápida
- Ideal para IVA y Sociedades

❑ Mantienes liquidez sin tocar tu banco habitual

2☐☐ **Anticipo de Impuestos**

☐ Convierte un pago obligatorio en cuotas cómodas

- Cuotas fijas
- Sin aval personal en muchos casos
- Compatible con otras líneas

☐ **Pagas a Hacienda hoy, respiras mañana**

3☐☐ **Línea Flexible de Circulante**

☐ Para empresas con facturación recurrente

- Disposición según necesidad
- Solo pagas por lo que usas
- Renovable

☐ **Ideal si cada trimestre es una montaña rusa**

4☐☐ **Reordenación Financiera Q4**

☐ No es solo financiar, es **ordenar**

- Reagrupación de pagos fiscales
- Ajuste de vencimientos
- Mejora del cash flow

☐ **Llegar a 2026 sin lastres innecesarios**

☐ **Consejos clave antes de financiar impuestos**

- ☐ **No esperes al último día:** las mejores condiciones se cierran con margen
 - ☐ **Evita aplazamientos automáticos** si ya vas justo (pueden bloquearte)
 - ☐ **Cuida tu CIRBE:** hay soluciones fuera del radar bancario
 - ☐ **Piensa en 2026:** financiar bien hoy es empezar fuerte mañana
-

☐ **¿Para quién es este tipo de financiación?**

- ✓☐ Empresas con beneficios pero poca liquidez
 - ✓☐ Negocios estacionales
 - ✓☐ Startups que priorizan crecimiento
 - ✓☐ Autónomos con picos de facturación
-

☐ **Mensaje final Globalfinanzia**

Los impuestos no son el problema. El problema es pagarlos mal.

Con la estructura adecuada, cumplir no significa sufrir.

- ☐ Si quieres ver **qué opción encaja mejor en tu caso**, lo analizamos sin compromiso.