🚀 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”

Qué miran	Qué esperan ver	Error habitual
Clientes	Recurrentes o contratos firmados	Pipeline sin cerrar
Métricas	KPI bien definidos	Datos mezclados o poco claros
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
¿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 financia

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

- Avales 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

2️⃣ 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**

3️⃣ 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**

4️⃣ 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.

⚙ Financiación pública en 2026: el mapa completo para empresas que quieren crecer con estrategia (no a ciegas)

Enero siempre trae la misma conversación en muchas empresas:

> *“Este año miramos ayudas.”*
> *“Algo de financiación pública nos iría bien.”*
> *“ENISA, CDTI, ICF… pero no sabemos por dónde empezar.”*

Y ahí está el problema
No es falta de instrumentos. Es falta de estrategia.

En 2026 el ecosistema de financiación pública **está más activo, más amplio y más combinable que nunca**, pero también **más exigente** con las empresas que quieren acceder a él.

Desde **Globalfinanzia** lo vemos claro:
 las empresas que empiezan a trabajar la financiación en **Q1** juegan con ventaja todo el año.

🗺 El mapa real de financiación pública en 2026

No todas las líneas sirven para todas las empresas.
Ni todas las empresas deberían empezar por el mismo sitio.

Instrumentos clave y para qué sirve cada uno

Instrumento	Etapa ideal de empresa	Qué financia	Qué exige
ENISA	Startups y pymes en crecimiento	Expansión, estructura, innovación	Coherencia financiera y plan sólido
CDTI	Empresas con base tecnológica	I+D, desarrollo, innovación	Proyecto técnico muy bien armado
ICF	Pymes consolidadas	Inversión productiva y circulante	Orden financiero y previsión
Avalis	Empresas que necesitan respaldo	Avales para banca	Buen encaje bancario
Combinadas	Empresas en fase de salto	Mix público + privado	Estrategia y timing fino

Clave importante:
No se trata de elegir “la mejor”, sino **la que encaja con tu momento exacto**.

Lo que casi nadie explica (y marca la diferencia)

En financiación pública, **el cómo y el cuándo pesan tanto como el qué**.

Errores muy comunes en enero

- Activar una línea sin preparar la empresa previamente

- Pedir financiación sin un relato claro de crecimiento
- Mezclar instrumentos incompatibles
- Esperar a “tener un problema” para empezar
- Pensar que la ayuda sustituye a la estrategia financiera

 Estos errores no se pagan en enero.
 Se pagan en junio, septiembre o cuando el crecimiento se frena.

Cómo lo trabajamos en Globalfinanzia

Nuestro enfoque no es “tramitar ayudas”.
Es **construir una arquitectura financiera coherente**.

Trabajamos con cada empresa:

- Su momento real (no el deseado)
- Su estructura financiera
- Su crecimiento a 12, 24 y 36 meses
- Qué instrumentos activar ahora y cuáles más adelante

 Por eso muchas empresas con las que trabajamos **ya están financiadas en el primer trimestre**, mientras otras aún están decidiendo.

Financiación pública ≠ financiación aislada

En 2026, la financiación pública funciona mejor cuando:

- se integra con banca
- se combina con inversión privada (si toca)
- se alinea con el plan estratégico

La financiación no es un parche.
Es una **palanca de crecimiento** si se usa bien.

Mensaje clave para empezar 2026

Este año no va de “ver qué sale”.
Va de **anticiparse, ordenar y decidir bien desde enero**.

Si estás valorando financiación pública en 2026:
 enero es el mes para diseñarla
 Q1 es el trimestre para activarla
 el resto del año se construye sobre eso

 En **Globalfinanzia** acompañamos a empresas que quieren crecer con cabeza, no a golpes de improvisación.

Si quieres saber **qué encaja contigo y qué no**, lo hablamos.
Sin ruido. Sin plantillas. Con criterio.

 Globalfinanzia
Financiación estratégica para empresas que toman decisiones que marcan el año.

Empezamos 2026 activando las principales líneas de financiación participativa para startups y pymes

Arrancamos 2026 poniendo en marcha la tramitación de las distintas líneas de financiación participativa disponibles este año.

Desde Globalfinanzia, acompañamos a startups y pymes en la elección de la línea adecuada para cada proyecto y momento.

En **Globalfinanzia** arrancamos **2026** con una noticia clara: **ya estamos tramitando las principales líneas de financiación participativa pública para startups y pymes innovadoras**, en sus distintas modalidades y sectores.

Este tipo de financiación se ha consolidado como una de las **mejores herramientas para crecer sin diluir capital**, reforzar

balance y acompañar proyectos con visión a medio y largo plazo.

Y este año, además, lo hacemos con **más líneas activas, más flexibilidad y mejor encaje según el tipo de empresa**.

¿Qué tipo de financiación activamos en 2026?

Hablamos de **financiación participativa**, diseñada para:

- Empresas innovadoras
- Startups en fase inicial o de crecimiento
- Pymes que quieren escalar
- Proyectos que buscan estructura, no solo liquidez

Sus principales ventajas:

- Sin avales personales
- Sin dilución del capital
- Compatible con inversión privada
- Plazos largos y carencias amplias
- Refuerzo de fondos propios a efectos financieros

Líneas de financiación participativa activas en 2026

🔹 Línea	🎯 Finalidad	💶 Importe orientativo	👤 Para quién
Línea General Startups & Pymes	Creación, consolidación y crecimiento	25.000 – 1.500.000 €	Startups y pymes innovadoras
Línea Jóvenes Emprendedores	Primeros años de actividad	25.000 – 75.000 €	Empresas muy recientes
Línea Emprendedores	Lanzamiento y primeras ventas	50.000 – 300.000 €	Startups early stage
Línea Crecimiento	Escalado y expansión	300.000 – 1.500.000 €	Empresas con tracción
Línea Emprendimiento Femenino Digital 🚀	Impulso a liderazgo femenino	50.000 – 1.500.000 €	Proyectos digitales
Línea Innovación Agroalimentaria 🌱	Tecnología aplicada al sector agro	50.000 – 1.500.000 €	Agrotech / Foodtech
Línea Audiovisual y Creativa 🎬	Proyectos culturales escalables	50.000 – 1.500.000 €	Cine, gaming, contenidos
Línea Industria y Digitalización 🏭	Transformación industrial	100.000 – 1.500.000 €	Industria 4.0
Línea Sostenibilidad y Economía Verde ♻️	Impacto ambiental y ESG	100.000 – 1.500.000 €	Proyectos sostenibles
Línea Coinversión 🤝	Complemento a inversión privada	Variable	Startups con inversores

🔹 **Importante**
Cada línea responde a un análisis distinto. No se trata solo del importe, sino del **momento, el sector y la estructura financiera**.

¿Qué línea encaja mejor según tu proyecto?

Línea General Startups & Pymes

La más versátil. Ideal para empresas innovadoras que ya tienen un modelo definido y buscan crecer de forma ordenada.

Línea Jóvenes Emprendedores

Pensada para los primeros pasos, cuando el proyecto necesita impulso inicial sin presión financiera excesiva.

Línea Emprendedores

Para startups que ya han salido al mercado y necesitan acelerar validación y ventas.

Línea Crecimiento

Para empresas que ya facturan y quieren escalar, internacionalizarse o profesionalizar estructura.

🚀 Línea Emprendimiento Femenino Digital

🎯 Para proyectos digitales con liderazgo femenino real y visión de crecimiento.

🌾 Línea Innovación Agroalimentaria

🎯 Ideal para agrotech, foodtech y proyectos que modernizan el sector primario con tecnología.

🎬 Línea Audiovisual y Creativa

🎯 Para cine, videojuegos, contenidos y modelos creativos con escalabilidad y negocio detrás.

🏭 Línea Industria y Digitalización

🎯 Para empresas industriales que apuestan por automatización, software y procesos inteligentes.

♻️ Línea Sostenibilidad y Economía Verde

🎯 Para proyectos con impacto ambiental, eficiencia energética y modelos ESG reales.

🤝 Línea Coinversión

🔹 Cuando ya existe inversión privada y se busca **multiplicar el efecto del capital**.

⚠️ Lo que marca la diferencia en 2026

No todas las empresas encajan automáticamente en este tipo de financiación.
Los factores clave son:

✔️ Fondos propios bien estructurados
✔️ Plan financiero realista
✔️ Importe coherente con el momento del negocio
✔️ Relato claro de innovación y crecimiento

Ahí es donde el acompañamiento profesional **marca la diferencia entre aprobar, reducir importe o no encajar**.

🚀 Visión Globalfinanzia

> ***La financiación no es un trámite.***
> ***Es una decisión estratégica.***

En **Globalfinanzia** empezamos 2026 activando estas líneas con un enfoque claro:
🔹 elegir bien la línea
🔹 estructurar bien la operación
🔹 y preparar a la empresa para su siguiente etapa

Si tu empresa está valorando crecer este año, este puede ser

el momento adecuado para analizar si encaja en alguna de estas líneas.

Calendario 2026 de eventos y ferias para Startups, Innovación y Financiación

ENERO 2026

Evento / Feria	Fecha	Lugar	Objetivo & Notas
Barcelona Tech Job Fair 2026	19–21 ene	Barcelona	Feria de empleo del ecosistema tecnológico con networking para talento, startups y profesionales.
ICE Barcelona 2026	19–21 ene	Barcelona (Fira Gran Via)	Gran evento dedicado al sector gaming con networking, tecnología y conexiones comerciales.

FEBRERO 2026

Evento / Feria	Fecha	Lugar	Objetivo & Notas
ISE 2026	3–6 feb	Barcelona (Fira de Barcelona)	Feria de integración de sistemas y tecnología con espacios de innovación y networking.
Talent Arena 2026	2–4 mar[1]	Barcelona	Programa dentro del ecosistema MWC con talleres, conferencias, hackatones y networking tech.
Startup OLE Salamanca (previo)	19 feb	Madrid*	Evento de emprendimiento y networking antes de su edición principal en octubre.

[1] Se celebra junto al MWC/4YFN, pero por su programa propio lo destacamos aquí también.

MARZO 2026

Evento / Feria	Fecha	Lugar	Objetivo & Notas
MWC Barcelona 2026	2–5 mar	Barcelona (Fira Gran Via)	El congreso global de tecnología, con oportunidades para startups en innovación y contactos estratégicos.
4YFN Barcelona 2026	2–5 mar	Barcelona	El evento de startups más relevante en España, con pitch, networking e inversores internacionales.

Evento / Feria	Fecha	Lugar	Objetivo & Notas
Talent Arena 2026	2–4 mar	Barcelona	Espacio dentro del ecosistema MWC focalizado en talento tech y networking.

ABRIL 2026

Evento / Feria	Fecha	Lugar	Objetivo & Notas
B-Venture 2026	21–22 abr	Bilbao	Encuentro de startups e inversores con charlas, networking intensivo y conexiones B2B.

JUNIO 2026

Evento / Feria	Fecha	Lugar	Objetivo & Notas
South Summit Madrid 2026	3–5 jun	Madrid	Foro global de innovación, inversión y financiación con startup competition y VCs.

JULIO – SEPTIEMBRE 2026

Evento / Feria	Fecha	Lugar	Objetivo & Notas
DigiMarCon Spain 2026	7–8 sep	Barcelona	Conferencia de digital marketing y tecnología con networking profesional.

Evento / Feria	Fecha	Lugar	Objetivo & Notas
Al Andalus Innovation Venture 2026	22–23 sep	Sevilla	Foro de conexiones entre startups, corporates e inversores con agenda B2B.

OCTUBRE 2026

Evento / Feria	Fecha	Lugar	Objetivo & Notas
Startup OLÉ 2026 (edición principal)	*por confirmar*	Salamanca	Feria internacional de emprendimiento, pitch, networking e inversión.

Claves de estos eventos para startups y financiación

Barcelona como epicentro clave en early 2026
Barcelona concentra en marzo varios eventos de enorme valor para startups que buscan **financiación, visibilidad y networking global** con 4YFN junto al MWC y eventos satélite como Talent Arena e ISE.

Eventos con foco directo de inversión
4YFN Barcelona – Con pitches ante inversores y corporates.
South Summit – Uno de los foro globales más grandes de inversión y financiación en España.
B-Venture – Encuentro con networking intensivo para acelerar rondas.

Eventos adicionales útiles para ampliar red y habilidades
Barcelona Tech Job Fair – Amplía red profesional y contactos con startups tecnológicas.
DigiMarCon Spain – Networking y estrategia digital con impacto en posicionamiento y visibilidad de startups.

Consejos prácticos para asistir

✔ Agenda reuniones con inversores con antelación.
✔ Prepara tu pitch deck con foco en métricas clave antes de marzo.
✔ Identifica actividades paralelas (workshops, roundtables) para ganar visibilidad estratégica.

Fecha	Evento	Ciudad	Foco principal	Para quién es ideal
19–21 ene	ICE Barcelona	Barcelona	Innovación, corporate deals	Startups gaming, tech B2B
3–6 feb	ISE – Integrated Systems Europe	Barcelona	Tecnología, partners, inversión indirecta	Startups hardware, SaaS, AV
2–5 mar	**4YFN + MWC**	Barcelona	**Financiación, VCs, corporates**	Startups seed–scaleup
2–4 mar	Talent Arena (MWC)	Barcelona	Talento, networking tech	Founders early-stage
21–22 abr	B-Venture	Bilbao	Inversión privada, meetings 1:1	Startups seed / Serie A
3–5 jun	**South Summit**	Madrid	**Inversión global, pitch**	Startups en ronda
7–8 sep	DigiMarCon Spain	Barcelona	Marketing, growth, visibilidad	Startups en escalado
22–23 sep	Al Andalus Innovation Venture	Sevilla	Inversión, corporates	Scaleups

📅 Fecha	🎤 Evento	🏙️ Ciudad	🎯 Foco principal	👥 Para quién es ideal
oct (TBC)	Startup OLÉ	📍 Salamanca	Pitch, inversión, LATAM	Startups early & growth
21–22 oct	Valencia Digital Summit	📍 Valencia	Tech, inversión, internacionalización	Startups digitales

---

📉 Errores financieros típicos de enero

Enero es el mes donde muchas empresas **toman decisiones rápidas para apagar fuegos**, cuando en realidad deberían **marcar la estrategia financiera del año**.

En Globalfinanzia vemos cada enero los **mismos errores repetirse**. Y lo preocupante no es cometerlos, sino **arrastrarlos durante 12 meses**.

🔍 Los errores financieros más habituales en enero

Error	Qué suele pasar	Consecuencia en 2026
❌ Improvisar financiación	Se pide tarde y mal	Peores condiciones
❌ No cerrar bien 2025	Datos incompletos	Decisiones a ciegas

Error	Qué suele pasar	Consecuencia en 2026
Confundir liquidez con rentabilidad	Caja ≠ beneficio	Tensiones de tesorería
Reaccionar en vez de planificar	Modo urgencia	Falta de margen
No combinar fuentes	Solo banca	Se pierde ventaja competitiva

Mensaje claro: enero no es para correr, es para **ordenar**.

El gran error: pedir financiación cuando ya la necesitas

Muchas empresas llegan a financiación así:

- “Necesitamos dinero ya”
- “El banco nos aprieta”
- “No tenemos tiempo para preparar nada”

Resultado:
Menos opciones
Más garantías
Peores condiciones

Tip Globalfinanzia:
La financiación se trabaja **cuando aún no la necesitas**, no cuando quema.

✅ Qué deberías hacer bien en enero (checklist correcto)

Acción correcta	Por qué importa
✅ Ordenar números	Da credibilidad
✅ Planificar necesidades	Evita urgencias
⚙️✅ Activar financiación pública	Ventanas limitadas
✅ Diseñar mix financiero	Menos riesgo
✅ Pensar en todo el año	Más poder de decisión

🧠 Caso real (muy habitual)

Empresa con crecimiento sano, pero sin planificación financiera.
❌ En marzo, tensión de caja.
❌ En mayo, financiación cara.
❌ En septiembre, renuncian a crecer.

Todo empezó en enero.

🎯 Mensaje Globalfinanzia

> ***Enero no define solo el inicio del año, define cómo lo vas a vivir.***
> *Las decisiones financieras que no se toman ahora, se pagan después.*

En Globalfinanzia ayudamos a las empresas a **empezar el año con control, visión y estrategia**, no con prisas.

Si quieres revisar tu situación financiera ahora, este es el momento.

Lo que ya están notando las empresas en financiación (aunque aún no salga en los titulares)

Señales tempranas de 2026

Enero siempre parece tranquilo.
Pero en financiación **el año empieza antes de que nadie lo note**.

Mientras muchas empresas siguen “aterrizando” de diciembre, en los despachos financieros ya se están viendo **cambios claros** en cómo se concede, se estructura y se negocia la financiación en 2026.

En Globalfinanzia lo estamos viviendo **desde dentro**, operación a operación.
Y estas son las **señales tempranas** que conviene entender ahora — no cuando sea tarde.

🔹 1️⃣ La banca no ha cerrado el grifo…

pero ha cambiado la forma de abrirlo

Sí, hay crédito.
Pero **no para todos, ni de cualquier manera**.

Qué está pidiendo la banca	Qué hay detrás
📊 Información más detallada	Menos improvisación, más control
📉 Proyecciones realistas	Se penaliza el optimismo sin base
🧠 Coherencia financiera	El relato pesa casi tanto como los números
🤝 Garantías bien estructuradas	Avales y socios cuentan

🔑 **Lectura clave**:
la banca financia empresas **ordenadas**, no solo rentables.

👉 Llegar con un dossier sólido ya no es un plus.
Es el **mínimo exigible**.

🔹 2️⃣ El circulante vuelve a ser el gran protagonista de 2026

No es una moda. Es una consecuencia directa del mercado.

Estamos viendo que muchas empresas:

- Venden más
- Tienen más pedidos

- Pero **cobran peor o más tarde**

Solución	Para qué se está usando
Factoring	Convertir ventas en liquidez
Confirming	Mantener proveedores sin tensión
Pólizas	Colchón ante picos de actividad

 Mensaje importante:
usar circulante **no es síntoma de debilidad**,
es señal de **gestión financiera madura**.

⚙ 3 La financiación pública ya se está activando (aunque no lo parezca)

Uno de los grandes errores de enero es **esperar**.

Las líneas públicas funcionan con:
 tiempos largos
 documentación exigente
 proyectos bien definidos

Línea	Qué estamos viendo ahora
ENISA	Preparación anticipada
CDTI	Definición de proyectos I+D
ICF	Interés creciente en pymes
Avales	Muy demandados para banca

 Quien empieza a prepararlo en enero,
firma mejor y antes.

4️⃣ El error que más se repite en estas primeras semanas

Lo estamos viendo demasiadas veces:

❌ Pedir financiación sin una estrategia clara
❌ Mezclar inversión con circulante
❌ Solicitar “por si acaso”
❌ Llegar tarde al banco y con prisas

Y lo peor:
❌ **arrastrar ese error todo el año**.

La financiación mal planteada **no se nota el primer mes**,
pero condiciona todo el ejercicio.

5️⃣ 2026 no va de conseguir financiación

va de estructurar bien el crecimiento

Este año la diferencia no estará en:
❌ quién consigue dinero
sino en:
✅ quién lo usa con sentido estratégico

Empresas que:

- Ajustan deuda a su realidad
- Usan ayudas públicas con cabeza
- Separan crecimiento de supervivencia
- Piensan la financiación como palanca, no como parche

Conclusión Globalfinanzia

Enero no es el mes donde todo se firma,
pero sí donde **se decide cómo vas a jugar el año**.

Las empresas que hoy están revisando su estructura financiera son las que dentro de unos meses tendrán **margen, opciones y poder de negociación**.

Mensaje de Ester Roura

> *“La financiación no debería ser una urgencia.*
> *Debería ser una decisión estratégica tomada a tiempo.”*

Si quieres entender **qué opciones reales tienes en 2026**,
qué te conviene **y qué no**, este es el mejor momento para hacerlo.

En Globalfinanzia te ayudamos a verlo claro,
antes de que el mercado te obligue a decidir rápido.

Checklist financiero Q1 2026 – Qué deberías estar ahora mismo revisando en tu

empresa

Lo que toda empresa debería revisar en enero (si quiere dormir tranquila el resto del año)

Enero no es solo volver a la rutina.
Enero es **el único mes del año donde todavía puedes decidir con calma** cómo va a comportarse tu empresa financieramente los próximos 12 meses.

En Globalfinanzia lo vemos cada año:
 las empresas que planifican ahora **crecen con control**
 las que no, pasan el año **apagando fuegos**

Aquí tienes el **checklist financiero real de Q1 2026**

---

1. Liquidez: ¿cuántos meses de oxígeno tienes?

Antes de hablar de crecimiento, hay que hablar de supervivencia.

Punto clave	Revisión recomendada
Tesorería actual	Saldo real, no “sensación”
Gastos fijos mensuales	Actualizados a 2026
Colchón financiero	Mínimo 3–6 meses
⚠ Tensiones previstas	Picos de pagos Q1–Q2

 Error típico de enero: confiar en que “ya entrará dinero”.

🔄 2. Circulante: el dinero que se te escapa sin darte cuenta

El circulante mal gestionado es el principal asesino silencioso de empresas sanas.

Área	Pregunta clave
📄 Clientes	¿Cobras tarde? ¿Cuánto tarde?
📦 Proveedores	¿Pagas antes de cobrar?
📦 Stock	¿Está alineado con ventas reales?
📅 Plazos	¿Los tienes negociados o heredados?

🧠 **Soluciones habituales en Q1**:
✔️ factoring / confirming
✔️ líneas de circulante bien estructuradas
✔️ renegociación de plazos

🚀 3. Inversión 2026: ¿qué vas a crecer y con qué dinero?

Invertir sin planificación financiera **no es valentía, es riesgo**.

Tipo de inversión	¿Financiable?
🖥️📱 Digitalización	✅
🤖 Innovación / IA	✅
🏗️⚙️ Maquinaria	✅
🌍 Expansión	✅
👥 Equipo clave	⚠️✅ (planificado)

 Enero es el mes para decidir **qué se financia y cómo**, no cuando el banco ya te aprieta.

---

4. Ayudas y financiación pública: el calendario manda

Muchas líneas **no se improvisan**, se preparan.

Instrumento	Estado Q1 2026
ENISA	Aperturas escalonadas
CDTI	Proyectos técnicos
ICF	Activo para pymes
Avalis	Clave para banca
Bancos	Mucho más selectivos

 Quien llega preparado en Q1, llega antes… y en mejores condiciones.

---

5. Agenda financiera del año: ¿la tienes o improvisas?

Si no tienes calendario financiero, tu empresa vive a reacción.

✔ Meses de mayor tensión
✔ Momentos óptimos para financiación
✔ Fechas clave de inversión
✔ Eventos estratégicos (4YFN, rondas, cierres)

🎯 Mensaje claro de Globalfinanzia

> *Enero no va de pedir dinero.*
> *Enero va de **diseñar una estrategia financiera inteligente**.*

En Globalfinanzia **no vendemos financiación**,
🔹 **diseñamos estructuras financieras que acompañan el crecimiento real**.

Si quieres, te ayudamos a:
✔️ revisar tu checklist
✔️ detectar riesgos ocultos
✔️ planificar financiación Q1–Q4
✔️ llegar fuerte a 2026 (no sobrevivirlo)

🚀 **Empieza el año con visión, no con urgencia.**