

❑ CRECER EN VENTAS NO SIEMPRE SIGNIFICA TENER MÁS LIQUIDEZ



❑ CRECER EN VENTAS NO SIEMPRE SIGNIFICA TENER MÁS LIQUIDEZ

Facturar más es una buena noticia. Sin embargo, cuando el dinero de las ventas tarda en llegar y los gastos deben pagarse antes, el crecimiento puede generar una importante tensión de tesorería.

Porque hay tres conceptos que no siempre avanzan al mismo ritmo:

- ❑ **Vender no es cobrar.**
- ❑ **Comprar no es pagar.**
- ❑ **Tener beneficios no significa disponer de liquidez inmediata.**

Una empresa puede ser rentable, aumentar su facturación y, aun así, encontrarse con dificultades para pagar proveedores, nóminas, impuestos o nuevas inversiones.

¿Por qué sucede?

Porque para crecer normalmente hay que adelantar recursos:

- ❑ Comprar más materia prima.
- ❑ Aumentar la producción.
- ❑ Contratar personal.
- ❑ Ampliar inventario.
- ❑ Asumir costes logísticos.
- ❑ Financiar proyectos antes de cobrarlos.

Si los clientes pagan a 60 o 90 días, pero muchos de estos gastos se producen inmediatamente, aparece el denominado **desfase de caja**.

Aquí entran en juego dos herramientas que suelen confundirse, pero que responden a necesidades distintas:

□ **FACTORING: gestionar y anticipar los cobros**

Permite convertir facturas pendientes de clientes en liquidez disponible antes de su vencimiento.

Puede resultar interesante cuando:

- La empresa vende a crédito.
- Los clientes tienen plazos de pago largos.
- El crecimiento aumenta las cuentas pendientes de cobro.
- Existe una necesidad recurrente de circulante.
- Se quiere reducir la carga administrativa relacionada con los cobros.

Puede contratarse con recurso o sin recurso, dependiendo de quién asuma el riesgo de insolvencia y de las condiciones de la operación.

□ **CONFIRMING: gestionar los pagos a proveedores**

Es un servicio mediante el cual una entidad gestiona los pagos de la empresa a sus proveedores. Además, puede ofrecerles la posibilidad de anticipar el cobro de sus facturas.

Puede encajar cuando:

- Se trabaja con numerosos proveedores.
- Se quiere ordenar y centralizar el calendario de pagos.
- Se busca mejorar la relación con los proveedores.
- Se desea ofrecerles mayor seguridad sobre el cobro.
- La empresa necesita profesionalizar su gestión financiera.

□ **EN RESUMEN**

□ Factoring → se centra principalmente en las facturas emitidas y los cobros de clientes.

□ Confirming → se centra en las facturas recibidas y los pagos

a proveedores.

Ambas soluciones pueden ayudar a optimizar el circulante, pero no deben contratarse únicamente por su disponibilidad.

Antes de decidir es importante analizar:

- El coste financiero total.
- Los plazos reales de cobro y pago.
- La concentración de clientes y proveedores.
- Las condiciones con o sin recurso.
- El impacto sobre el pool bancario.
- La necesidad máxima de tesorería.
- Si el problema es puntual o estructural.

Una herramienta de circulante puede cubrir un desfase temporal, pero no debería utilizarse para ocultar una falta permanente de rentabilidad o una estructura financiera desequilibrada.

En **Globalfinanzia** analizamos el ciclo completo de cobros y pagos, la previsión de tesorería y las diferentes alternativas de financiación para diseñar una solución adaptada a cada empresa.

Porque el objetivo no es financiar por financiar.

□ El objetivo es conseguir que la caja acompañe al crecimiento.

¿Tu empresa está vendiendo más, pero la tesorería no refleja ese crecimiento?

□ Solicita un diagnóstico financiero inicial con Globalfinanzia.

#Globalfinanzia #FinanciacionEmpresarial #Liquidez #Factoring
#Confirming #Tesoreria #Circulante #Pymes
#CrecimientoEmpresarial #FinanciacionAlternativa

□ SEPTIEMBRE NO ES SOLO VOLVER Es planificar antes de pedir financiación

□ SEPTIEMBRE NO ES SOLO VOLVER



Es planificar antes de pedir financiación

Septiembre marca el regreso a la actividad, pero también abre uno de los periodos más importantes del año para la planificación financiera de cualquier empresa.

Es el momento de revisar cómo queremos cerrar **2026**, qué inversiones tenemos pendientes y con qué estructura financiera vamos a afrontar **2027**.

Porque una operación de financiación no comienza cuando aparece una necesidad urgente de liquidez. Comienza meses antes, analizando los números, definiendo objetivos y preparando diferentes escenarios.

LA REVISIÓN FINANCIERA DE SEPTIEMBRE

Área	Qué debemos revisar	Objetivo
Resultados	Facturación, márgenes y rentabilidad	Conocer la evolución real
Tesorería	Cobros, pagos y saldo disponible	Anticipar tensiones de liquidez
Deuda	Préstamos, pólizas y CIRBE	Medir la capacidad financiera
Vencimientos	Cuotas y renovaciones bancarias	Evitar concentraciones de pagos
Inversiones	Importe, finalidad y calendario	Elegir la financiación adecuada
Crecimiento	Contratación, expansión e innovación	Preparar los recursos necesarios
Documentación	Balances, previsiones y plan de negocio	Agilizar futuras solicitudes

Una fotografía financiera actualizada permite detectar riesgos, ordenar prioridades y presentar la empresa ante bancos, organismos públicos o fondos con una información coherente y bien estructurada.

1. DEFINIR LAS INVERSIONES

No basta con decir: **“Necesitamos financiación”**.

Antes de solicitarla debemos responder a varias preguntas:

- ¿Qué inversión queremos realizar?
- ¿Cuál será su coste total?

- ¿Cuándo se ejecutará?
- ¿Qué impacto tendrá en la facturación?
- ¿Cuánto tardará en generar retorno?
- ¿Qué parte puede aportar la empresa?
- ¿Necesitaremos también financiación de circulante?

□ Cada inversión requiere una estructura diferente

□□ Proyecto	□ Necesidad principal	□ Enfoque financiero
Maquinaria e instalaciones	Activos productivos	Financiación a medio o largo plazo
Digitalización y software	Mejora competitiva	Préstamos, ayudas e incentivos
I+D+i	Desarrollo tecnológico	CDTI y financiación complementaria
Internacionalización	Entrada en nuevos mercados	Financiación pública y bancaria
Contratación	Refuerzo del equipo	Tesorería y circulante
Compra de empresa	Crecimiento inorgánico	Estructura financiera específica
Ampliación de capacidad	Expansión del negocio	Combinación de recursos

□ La financiación debe adaptarse al proyecto, no el proyecto a la financiación.

□ 2. REVISAR LA TESORERÍA

Una empresa puede tener beneficios y, al mismo tiempo,

atravesar dificultades de liquidez.

¿Por qué?

Porque facturar no significa cobrar inmediatamente y comprar no significa pagar siempre en el mismo momento.

Para anticiparnos debemos preparar una previsión de tesorería que incluya:

- ☐ Cobros previstos.
- ☐ Pagos a proveedores.
- ☐ Nóminas y seguros sociales.
- ☐ Impuestos.
- ☐ Cuotas de préstamos.
- ☐ Inversiones pendientes.
- ☐ Estacionalidad del negocio.
- ☐ Posibles retrasos en los cobros.

☐ Semáforo de tesorería

Estado	Situación	Acción recomendada
☐ Estable	Liquidez suficiente	Planificar inversiones
☐ Ajustada	Poco margen ante imprevistos	Revisar circulante y vencimientos
☐ Tensionada	Riesgo de no atender pagos	Actuar antes de que sea urgente

⚠ ☐ Esperar a que aparezca el problema reduce las alternativas y debilita la capacidad de negociación.

☐ 3. ANALIZAR LA DEUDA Y LOS VENCIMIENTOS

Septiembre también es un buen momento para revisar:

- Préstamos vigentes.
- Pólizas de crédito.
- Líneas de circulante.
- Cuotas mensuales.
- Renovaciones pendientes.
- Coste financiero.
- Garantías y avales aportados.
- Concentración bancaria.
- CIRBE y pool bancario.

Uno de los errores más frecuentes es financiar inversiones a largo plazo mediante deuda de corto plazo.

□ **Estructura desequilibrada**

Comprar maquinaria con una póliza de crédito que debe renovarse anualmente.

□ **Estructura equilibrada**

Financiar la maquinaria con un préstamo cuyo plazo se adapte a la vida útil del activo y reservar la póliza para necesidades puntuales de circulante.

□ **Los activos a largo plazo deben financiarse con recursos a largo plazo.**

□ **4. IDENTIFICAR TODAS LAS ALTERNATIVAS**

La financiación empresarial no debería depender exclusivamente de una entidad bancaria o de un único instrumento.

☐ Fuente	☐ Utilidad principal	☐ Valor añadido
☐ Financiación pública	Inversión, innovación y crecimiento	Plazos amplios y condiciones específicas
☐ Financiación bancaria	Inversión y circulante	Agilidad y diversidad de productos
☐ Financiación alternativa	Complementar capacidad financiera	Flexibilidad y rapidez
☐ Capital privado	Proyectos de crecimiento	Refuerzo de recursos propios
☐ Recursos propios	Aportación al proyecto	Solidez y compromiso
☐ Ayudas e incentivos	Reducir el esfuerzo inversor	Menor coste global del proyecto

ENISA, CDTI, ICF, ICO, banca, fondos de deuda y otras alternativas pueden formar parte de una misma estrategia.

La clave no consiste en solicitar todos los productos disponibles, sino en escoger aquellos que encajen realmente con:

- ☐ La fase de la empresa.
- ☐ El destino de los fondos.
- ☐ La capacidad de devolución.
- ☐ El calendario de inversión.
- ☐ El nivel de riesgo.
- ☐ Los objetivos de crecimiento.

☐ 5. CREAR UNA HOJA DE RUTA PARA Q4

2026 Y 2027

Una buena planificación debe convertir las necesidades en un calendario de decisiones.

□ Periodo	□ Trabajo recomendado
Septiembre	Actualizar cifras y detectar necesidades
Octubre	Definir proyectos y seleccionar instrumentos
Noviembre	Preparar expedientes y documentación
Diciembre	Cerrar operaciones y planificar 2027
Primer trimestre de 2027	Ejecutar inversiones y nuevas solicitudes

La hoja de ruta debe establecer:

- Qué proyectos tienen prioridad.
- Qué importe necesita cada uno.
- Qué documentación debemos preparar.
- Qué financiación pública puede encajar.
- Qué capacidad bancaria está disponible.
- Qué alternativas necesitamos como complemento.
- Qué escenarios debemos contemplar si las ventas cambian.

⚠ □ **LOS ERRORES QUE DEBEMOS EVITAR**

- Pedir financiación cuando la necesidad ya es urgente.
- Presentar balances o previsiones desactualizadas.
- No justificar claramente el destino del dinero.
- Financiar activos largos con deuda a corto plazo.
- Depender de una única entidad o alternativa.
- Elaborar previsiones sin explicar sus hipótesis.
- Solicitar un instrumento que no encaja con el proyecto.

❑ PLANIFICAR CAMBIA EL RESULTADO

Sin planificación	Con planificación
❑ Urgencia	❑ Anticipación
❑ Pocas alternativas	❑ Diferentes opciones
❑ Menor capacidad negociadora	❑ Mejor negociación
❑ Documentación incompleta	❑ Expediente preparado
❑ Financiación desequilibrada	❑ Estructura adaptada
❑ Decisiones reactivas	❑ Estrategia financiera

❑ **Pedir financiación con prisas limita las alternativas. Planificarla con tiempo amplía las posibilidades.**

En **Globalfinanzia** analizamos la situación financiera de cada empresa y diseñamos una hoja de ruta personalizada, combinando financiación pública, bancaria y privada.

Nuestro objetivo no es únicamente conseguir financiación.

Es construir una estructura equilibrada que permita:

- ❑ Ejecutar nuevas inversiones.
- ❑ Proteger la tesorería.
- ❑ Optimizar la deuda.
- ❑ Impulsar el crecimiento.
- ❑ Preparar el futuro con una estrategia clara.

❑ **¿Tu empresa tiene inversiones previstas o necesita reorganizar su financiación para cerrar 2026 y afrontar 2027?**

Solicita un diagnóstico financiero inicial con **Globalfinanzia** y empecemos a definir la estrategia más adecuada para tu empresa.

#Globalfinanzia

#FinanciaciónEmpresarial

#PlanificaciónFinanciera #FinanciaciónPública
#FinanciaciónPrivada #Tesorería #Inversión #Pymes #Empresas
#CrecimientoEmpresarial #EstrategiaFinanciera #ENISA #CDTI
#ICF #ICO

La vuelta que decide tu año: 5 claves financieras para llegar a diciembre con los deberes hechos

□ VOLVEMOS CON LAS PILAS CARGADAS... Y CON UNA IDEA MUY CLARA:

El cierre financiero del año no se juega en diciembre. Empieza a decidirse en septiembre.



Después de las vacaciones llega el momento de recuperar el ritmo, revisar los números y responder una pregunta fundamental:

□ ¿Tiene nuestra empresa la financiación adecuada para afrontar los últimos meses del año y empezar 2027 con fuerza?

La clave no está en conseguir “más dinero”, sino en conseguir la financiación correcta, por el importe necesario, en el momento adecuado y con un plazo coherente.

□ HOJA DE RUTA FINANCIERA: SEPTIEMBRE–DICIEMBRE

Momento	Tarea principal	Resultado esperado
---------	-----------------	--------------------

1–15 septiembre	Cerrar datos reales hasta agosto	Radiografía financiera actualizada
16–30 septiembre	Proyectar tesorería y necesidades	Importe y momento exacto de financiación
Octubre	Diseñar el mix financiero	Mapa de financiación pública, bancaria y privada
Noviembre	Presentar operaciones y negociar	Propuestas, solicitudes y condiciones
Diciembre	Cerrar operaciones y planificar 2027	Liquidez asegurada y hoja de ruta financiera

□ LAS 5 TAREAS QUE NO PUEDEN ESPERAR

1□□ ACTUALIZAR EL DIAGNÓSTICO FINANCIERO

Revisar la cuenta de resultados, el balance, el endeudamiento, las líneas bancarias disponibles, los vencimientos y la rentabilidad real.

No se puede diseñar una buena financiación con datos antiguos.

2□□ PREPARAR UNA PREVISIÓN DE TESORERÍA

Elaborar una previsión de caja a 13 semanas y una proyección de, al menos, 12 meses.

Conviene trabajar con tres escenarios:

- Conservador
- Realista
- Exigente

Así podremos anticipar tensiones de liquidez antes de que se conviertan en urgencias.

3□□ SEPARAR CADA NECESIDAD FINANCIERA

No todo debe financiarse de la misma manera.

Necesidad	Financiación más adecuada
Circulante y tesorería	Pólizas, factoring, confirming o líneas de circulante
Maquinaria e inversiones	Préstamos a medio y largo plazo
Innovación e I+D+i	Ayudas, subvenciones y financiación pública
Crecimiento empresarial	Financiación bancaria, pública o privada
Internacionalización	Líneas específicas para expansión y exportación
Startups	Financiación no dilutiva, préstamos participativos o capital

⚠ Financiar inversiones a largo plazo con productos a corto plazo puede terminar generando importantes tensiones de caja.

4 PREPARAR EL DOSSIER ANTES DE SOLICITAR FINANCIACIÓN

La documentación debería incluir:

- ✓ Resumen ejecutivo de la empresa
- ✓ Cuentas anuales cerradas
- ✓ Balance y resultados provisionales de 2026
- ✓ Previsiones para 2027–2028
- ✓ Plan de inversión y destino de los fondos
- ✓ Pool bancario y CIRBE
- ✓ Certificados de Hacienda y Seguridad Social
- ✓ Argumentos claros sobre la capacidad de devolución

Cuanto mejor esté preparado el expediente, más rápida y sólida será la negociación.

5 CREAR UN CALENDARIO DE FINANCIACIÓN

Las ayudas públicas, los préstamos participativos y determinadas operaciones bancarias necesitan tiempo.

Esperar a que aparezca la necesidad de caja suele significar:

- Menor capacidad de negociación
- Menos alternativas disponibles
- Mayor coste financiero
- Decisiones tomadas con urgencia

La financiación no debe improvisarse. Debe planificarse.

En Globalfinanzia analizamos la estructura financiera de cada empresa y diseñamos una estrategia combinando financiación pública, bancaria y privada.

Porque septiembre no es simplemente la vuelta al trabajo.

□ Es el momento de decidir cómo queremos cerrar el año y con qué recursos queremos empezar el siguiente.

□ ¿Tu empresa ya tiene preparada su hoja de ruta financiera para el último cuatrimestre?

#Globalfinanzia #FinanciaciónEmpresarial
#FinanciaciónNoDilutiva #Pymes #Startups #Tesorería
#FinanciaciónPública #EstrategiaFinanciera #VueltaAlTrabajo
#CrecimientoEmpresarial

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

Globalfinanzia



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

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

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

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

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

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

□ Agosto no es un mes perdido

Reducir la actividad no significa dejar de tomar decisiones.

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

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

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

□ ¿Qué inversiones deberán acometerse durante los próximos meses?

□ ¿Cuándo aparecerán las principales necesidades de tesorería?

□ ¿Existe suficiente capacidad de endeudamiento?

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

□ ¿Hay ayudas públicas compatibles con las inversiones previstas?

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

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

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

Responder ahora a estas preguntas permite llegar a septiembre con una hoja de ruta clara.

□ Esperar a septiembre o empezar durante el verano

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

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

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

□ **La planificación financiera no consiste solo en buscar dinero**

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

empresa y solicitarlo.

Una planificación financiera profesional debe ir mucho más allá.

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

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

Una empresa puede ser rentable y tener problemas de liquidez.

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

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

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

□ Señales que indican que tu empresa necesita revisar su estrategia

Existen determinadas situaciones que deberían activar inmediatamente una revisión financiera.

△□ La empresa utiliza pólizas de crédito para financiar inversiones a largo plazo.

△□ Los clientes pagan más tarde, pero los proveedores exigen plazos cada vez más cortos.

△□ Existe una dependencia excesiva de una única entidad bancaria.

△□ La empresa crece en ventas, pero también aumentan las tensiones de tesorería.

△□ Se aproximan vencimientos importantes durante los próximos meses.

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

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

△□ Se desarrollará un proyecto de innovación, digitalización o

sostenibilidad.

△□ Se está estudiando una adquisición empresarial.

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

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

△□ La información financiera disponible no está actualizada.

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

□ Cada necesidad requiere una financiación diferente

No todas las operaciones deben financiarse con el mismo instrumento.

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

Necesidad empresarial	Alternativas que pueden analizarse
Liquidez y circulante	Pólizas, factoring, confirming, descuento de pagarés o private debt
Compra de maquinaria	Préstamo bancario, leasing, financiación pública o ayudas
Proyecto de I+D+i	CDTI, ENISA, ICF, ACCIÓ, deducciones fiscales o financiación bancaria
Digitalización	Programas públicos, préstamos tecnológicos o fondos europeos
Expansión internacional	ICO, CDTI, financiación bancaria o instrumentos para internacionalización

Necesidad empresarial	Alternativas que pueden analizarse
Crecimiento de una startup	ENISA, venture debt, RBF, capital riesgo o financiación pública
Compra de una empresa	Financiación bancaria, deuda privada, fondos o estructuras mixtas
Adquisición de una nave	Préstamo hipotecario, financiación privada o sale & leaseback
Contratación y expansión comercial	Circulante, RBF, préstamo empresarial o financiación alternativa
Sostenibilidad y eficiencia energética	ICF, ICO, ayudas autonómicas, fondos europeos o financiación verde
Refinanciación de deuda	Reestructuración bancaria, ampliación de plazos o financiación alternativa
Grandes pedidos o contratos	Factoring, confirming, anticipo de facturas o financiación de circulante

La mejor estrategia suele consistir en combinar diferentes soluciones.

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

El objetivo no es acumular productos financieros.

El objetivo es construir una estructura equilibrada, sostenible y adaptada al proyecto empresarial.

□ **Financiación bancaria, pública y alternativa**

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

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

No existe una financiación universalmente mejor.

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

□ ¿Qué debería preparar una empresa durante agosto?

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

1. □ Actualizar la información financiera

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

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

2. □ Elaborar una previsión de tesorería

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

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

Escenario	Finalidad
□ Optimista	Evaluar el potencial máximo de crecimiento
□ Realista	Establecer la planificación principal
□ Prudente	Anticipar tensiones y necesidades adicionales

3. □ Definir las inversiones prioritarias

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

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

4. ☐ Revisar la capacidad de endeudamiento

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

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

5. ☐☐ Ordenar la documentación

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

- ☐ Cuentas anuales.
- ☐ Balance y cuenta de resultados actualizados.
- ☐ Declaraciones fiscales.
- ☐ Pool bancario y CIRBE.
- ☐ Previsión de tesorería.
- ☐ Plan de negocio.
- ☐ Presupuesto de inversiones.
- ☐ Memoria técnica del proyecto.
- ☐ Información sobre socios y equipo directivo.
- ☐ Contratos, pedidos o previsiones comerciales relevantes.

6. ☐ Identificar programas públicos

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

expediente débil.

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

7. ☐ Preparar la estrategia de negociación

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

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

☐ El coste real de no planificar

La falta de planificación no siempre provoca una denegación inmediata.

A veces sus consecuencias aparecen meses después.

Decisión improvisada	Posible consecuencia
Financiar inversiones con deuda a corto plazo	Tensiones recurrentes de tesorería
Solicitar menos dinero del necesario	Necesidad de renegociar pocos meses después
Concentrar toda la deuda en una entidad	Menor capacidad de negociación
No preparar alternativas	Dependencia de una única aprobación
Presentar documentación incompleta	Retrasos o pérdida de oportunidades
Aceptar un calendario inadecuado	Cuotas incompatibles con la generación de caja

Decisión improvisada	Posible consecuencia
No analizar ayudas públicas	Mayor coste financiero
Financiar cada proyecto de forma aislada	Estructura financiera desordenada
Solicitar financiación con urgencia	Condiciones menos favorables
No prever escenarios negativos	Falta de liquidez ante cualquier desviación

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

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

□ **Mi visión**

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

Pero descansar no significa renunciar a planificar.

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

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

La financiación no debería buscarse únicamente cuando falta liquidez.

Debe planificarse cuando la empresa todavía puede elegir.

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

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

¿Cómo puede ayudarte Globalfinanzia?

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

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

Servicio	Qué hacemos
☐ Diagnóstico financiero	Analizamos situación, endeudamiento, riesgos y necesidades
☐ Plan financiero	Diseñamos una hoja de ruta para los próximos 12–24 meses
☐ Financiación bancaria	Seleccionamos y negociamos operaciones con entidades
☐☐ Financiación pública	Identificamos programas y preparamos los expedientes
☐ Financiación alternativa	Analizamos private debt, venture debt, RBF y otras soluciones
☐ Circulante	Estructuramos factoring, confirming, pagarés y líneas de liquidez
☐ Startups	Combinamos financiación pública, privada y capital
☐ Operaciones corporativas	Financiamos adquisiciones, compraventas e inversiones estratégicas
☐ Negociación	Presentamos la operación y acompañamos todo el proceso

Servicio	Qué hacemos
☐ Seguimiento	Adaptamos la estrategia a la evolución de la empresa

☐ Plan Estratégico de Financiación 2026–2027

Agosto puede ser el momento perfecto para empezar a preparar:

- ☐ Las inversiones del último trimestre de 2026.
- ☐ Las necesidades de circulante para septiembre y octubre.
- ☐ Los proyectos de innovación y digitalización.
- ☐ La expansión comercial o internacional.
- ☐ Las contrataciones previstas.
- ☐ La compra de maquinaria o instalaciones.
- ☐ La adquisición de otra empresa.
- ☐ La refinanciación de operaciones actuales.
- ☐ Las convocatorias públicas de los próximos meses.
- ☐ El presupuesto y la estructura financiera de 2027.

No se trata de trabajar más durante las vacaciones.

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

☐ ¿Quieres llegar a septiembre con una estrategia financiera clara?

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

estructura sostenible.

Porque las mejores oportunidades no siempre aparecen cuando estamos preparados.

Pero una buena planificación permite estar preparados cuando aparecen.

Ester Roura

CEO de Globalfinanzia

📧 globalfinanzia.es

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

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



La aprobación por parte del ICO de la estrategia de inversión de **España Crece** marca el inicio de una nueva etapa para la financiación de empresas en España. Este nuevo marco permitirá movilizar miles de millones de euros mediante instrumentos

financieros destinados a impulsar la competitividad, la innovación, la transformación industrial y el crecimiento empresarial.

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

¿Qué persigue el programa España Crece?

Área estratégica	Objetivo	Beneficio para las empresas
□ Reindustrialización	Modernizar el tejido productivo	Renovación de instalaciones y aumento de productividad
□ Digitalización	Impulsar la transformación tecnológica	Automatización, IA, software y nuevos procesos
□ Sostenibilidad	Favorecer inversiones responsables	Ahorro energético y mejora de la competitividad
□ Innovación	Financiar nuevos desarrollos	I+D, nuevos productos y ventajas competitivas
□ Internacionalización	Favorecer la expansión exterior	Apertura de nuevos mercados y crecimiento

□ Inversiones estratégicas	Apoyar proyectos de gran impacto	Mayor capacidad financiera para crecer
----------------------------	----------------------------------	--

¿Qué tipo de empresas podrán beneficiarse?

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

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

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

Aspecto analizado	¿Por qué es importante?
-------------------	-------------------------

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

¿Qué hace Globalfinanzia por tu empresa?

En **Globalfinanzia** no nos limitamos a buscar financiación. Diseñamos una estrategia financiera integral que maximiza las probabilidades de éxito y permite acceder al instrumento más adecuado en cada fase del crecimiento empresarial.

Servicio	Valor añadido para la empresa
□ Diagnóstico financiero	Analizamos la situación económica y detectamos oportunidades de mejora.
□ Estrategia de financiación	Definimos la combinación óptima entre financiación pública, privada y alternativa.
□ Preparación del expediente	Elaboramos memorias, planes de negocio y documentación técnica.
□ Negociación con entidades	Defendemos el proyecto ante bancos e instituciones financieras.

□ Optimización de condiciones	Buscamos mejores tipos de interés, plazos y estructuras de amortización.
□ Estructuración de operaciones	Diseñamos la financiación adecuada para cada inversión.
□ Combinación de instrumentos	Integramos ICO, ICF, ENISA, CDTI, fondos europeos, capital riesgo, venture debt y financiación bancaria.
□ Acompañamiento integral	Seguimiento desde el análisis inicial hasta la formalización de la operación.

¿Por qué contar con Globalfinanzia?

Nuestra experiencia	Tu beneficio
Más de una década estructurando operaciones	Mayor probabilidad de aprobación
Especialistas en financiación pública y privada	Acceso a más alternativas financieras
Visión estratégica e independiente	La mejor solución para cada empresa
Experiencia multisectorial	Adaptación a las necesidades de cada proyecto
Gestión integral	Un único interlocutor durante todo el proceso

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

En **Globalfinanzia** ayudamos a transformar proyectos

empresariales en operaciones financiadas, identificando la mejor combinación de recursos públicos y privados para cada cliente.

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

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

☐ RADAR GLOBALFINANZIA | Lo que esperamos para septiembre: las empresas que empiecen hoy llegarán antes que su competencia

Cada año sucede exactamente lo mismo.

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

En Globalfinanzia llevamos años analizando el comportamiento de las entidades financieras, los organismos públicos y los fondos de inversión. Nuestra experiencia demuestra que **las empresas que consiguen cerrar las mejores operaciones en**

septiembre son aquellas que han comenzado a trabajar mucho antes de que termine el verano.

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

¿Qué esperamos para septiembre?

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

Área	Tendencia esperada	Impacto para las empresas
□ Bancos	Mayor actividad comercial tras el verano	Más operaciones de financiación y refinanciación
□ Financiación pública	Nuevas convocatorias y reapertura de líneas	Más oportunidades para proyectos de crecimiento e innovación
□ Fondos privados	Incremento de operaciones de Venture Debt y Private Debt	Nuevas alternativas para impulsar el crecimiento
□ Fondos europeos	Continuidad de programas de digitalización y sostenibilidad	Financiación para proyectos estratégicos
□ Mercado	Mayor competencia entre empresas	La anticipación marcará la diferencia

Las empresas que triunfan en septiembre empiezan a trabajar en

julio

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

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

La diferencia no está en la calidad del proyecto.

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

Las cinco tendencias que marcarán el inicio del nuevo curso financiero

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

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

□ 2. Llegarán nuevas convocatorias públicas

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

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

Quien llega primero suele tener más posibilidades de éxito.

□ 3. La financiación alternativa seguirá creciendo

Cada vez más empresas combinan financiación bancaria con soluciones como:

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

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

□ 4. La innovación continuará siendo una prioridad

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

□ 5. El último trimestre decidirá gran

parte del ejercicio

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

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

¿Está preparada tu empresa?

Antes de volver de vacaciones conviene revisar este checklist.

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

Completar estas tareas durante agosto permite comenzar septiembre con una enorme ventaja.

La financiación ya no tiene una única respuesta

Hoy una empresa puede combinar diferentes herramientas según sus necesidades.

Necesidad empresarial	Solución financiera
Liquidez	Préstamos y pólizas de crédito
Innovación	Programas de I+D+i

Crecimiento	Global Crecimiento 2026
Internacionalización	Financiación pública y privada especializada
Compra de empresas	Financiación estructurada
Nuevas inversiones	Leasing y préstamos de inversión
Empresas innovadoras	Venture Debt, financiación alternativa e inversión privada

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

El verdadero coste de esperar

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

La realidad demuestra lo contrario.

Esperar	Anticiparse
Menor capacidad de negociación	Mejores condiciones financieras
Riesgo de perder convocatorias	Mayor probabilidad de obtener financiación
Procesos más lentos	Operaciones más ágiles
Decisiones bajo presión	Planificación estratégica
Llegar tarde al mercado	Convertirse en los primeros

Una reflexión final

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

Empieza mucho antes.

Empieza cuando se analiza el mercado.

Cuando se identifican oportunidades.

Cuando se diseñan escenarios.

Cuando se prepara la documentación.

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

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

Son las que mejor planifican.

Y esa planificación comienza hoy.

□ ¿Quieres preparar septiembre con ventaja?

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

El mejor momento para preparar septiembre es ahora.

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

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



Cada año analizamos decenas de operaciones de financiación para startups.

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

Lo hacen por una mala estrategia financiera.

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

❑ Los 10 errores que más dinero cuestan a una startup

#	Error	Consecuencia real
1	Buscar financiación cuando solo quedan 2-3 meses de caja.	Se negocia desde la urgencia, aceptando peores condiciones o perdiendo poder de negociación.
2	Pensar que Venture Capital es la única solución.	Se renuncia a financiación no dilutiva que podría cubrir gran parte del crecimiento sin ceder participación.

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

□ Cómo combate Globalfinanzia cada uno de estos errores

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

Error detectado	Cómo trabajamos en Globalfinanzia	Beneficio para la startup
No combinar líneas	Diseñamos operaciones mixtas adaptadas a cada fase de crecimiento.	Más financiación con menor impacto para los socios.
Dependencia de una entidad	Trabajamos con bancos, organismos públicos, fondos e inversores privados.	Más alternativas y mayor capacidad de negociación.
Falta de estrategia	Actuamos como Dirección Financiera externa especializada en crecimiento.	Una hoja de ruta financiera alineada con los objetivos de la empresa.

□ ¿Qué hacen las startups que más financiación consiguen?

Startup que consigue financiación	Startup que suele quedarse por el camino
Planifica con meses de antelación.	Empieza a buscar financiación cuando la necesita.
Combina distintas fuentes de capital.	Depende de una única opción.
Conoce su capacidad de endeudamiento.	Solicita importes sin una estrategia clara.
Tiene un modelo financiero sólido.	Solo prepara el pitch comercial.
Aprovecha financiación no dilutiva.	Cede equity demasiado pronto.

Startup que consigue financiación	Startup que suele quedarse por el camino
Ve la financiación como una estrategia.	La trata como una urgencia.

□ La financiación no empieza cuando presentas una solicitud.

Empieza mucho antes.

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

□ ¿En qué fase se encuentra tu startup?

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

□ ¿Qué analiza realmente cada organismo?

Organismo	Qué busca	Qué valora especialmente	Nivel de exigencia
CDTI	Innovación tecnológica	Riesgo tecnológico, I+D, equipo técnico	□□□□□
ENISA	Empresas escalables	Modelo de negocio, crecimiento y gestión	□□□□

Organismo	Qué busca	Qué valora especialmente	Nivel de exigencia
ICF	Viabilidad financiera	Capacidad de devolución y solvencia	□□□
ICO	Liquidez e inversión	Solidez financiera	□□
Programas regionales	Impacto territorial	Empleo, inversión e innovación	□□□

□ ¿Está preparada tu empresa?

Aspecto	¿Qué evaluará la Administración?	Errores más habituales	¿Cómo ayuda Globalfinanzia?
□ Modelo de negocio	Escalabilidad y mercado	Modelo poco definido	Validación estratégica
□ Plan financiero	Viabilidad económica	Previsiones irreales	Elaboración profesional del modelo financiero
□ Equipo	Experiencia y capacidad	Falta de perfiles clave	Identificación de fortalezas y carencias
□ Innovación	Diferenciación tecnológica	Confundir digitalización con innovación	Diagnóstico tecnológico
□ Documentación	Calidad del expediente	Documentación incompleta	Revisión integral

Aspecto	¿Qué evaluará la Administración?	Errores más habituales	¿Cómo ayuda Globalfinanzia?
□ Presupuesto	Coherencia económica	Costes poco justificados	Construcción del presupuesto financiable

□ Guía completa de ayudas públicas

□ CDTI

Línea	Destinatarios	Financia	Requisitos principales	Qué hace Globalfinanzia
PID	Empresas innovadoras	Proyectos de I+D	Innovación tecnológica demostrable	Memoria técnica, presupuesto, estrategia financiera y defensa del expediente
NEOTEC	Startups tecnológicas	Creación y consolidación	Base tecnológica y alto potencial	Preparación integral de toda la candidatura
Misiones	Grandes proyectos colaborativos	Investigación estratégica	Consorcios empresariales	Coordinación entre empresas y documentación
INNOGLOBAL	Internacionalización	I+D internacional	Socios internacionales	Diseño y presentación del proyecto

□ ENISA

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

□ Institut Català de Finances (ICF)

Línea	Finalidad	Empresas objetivo	Requisitos	Cómo ayudamos
Innovació	I+D e innovación	Empresas catalanas	Proyecto viable	Diseño financiero
Creixement	Expansión	PYMEs	Solvencia	Estructuración de la operación
Internacionalització	Exportación	Empresas exportadoras	Plan internacional	Elaboración del plan económico
Industria	Inversión productiva	Industria	Inversión tangible	Preparación integral

□ ICO

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

□ Nuestro proceso de trabajo

Fase	Qué hacemos	Beneficio para el cliente
□ Diagnóstico	Analizamos la empresa	Saber qué ayudas son viables
□ Estrategia	Diseñamos la combinación óptima de financiación	Mayor probabilidad de éxito
□ Preparación	Elaboramos memorias, plan financiero y documentación	Expediente competitivo
□ Presentación	Gestionamos toda la tramitación	Ahorro de tiempo
□ Seguimiento	Atendemos requerimientos y defendemos el proyecto	Acompañamiento hasta la resolución

□ ¿Por qué una startup

consigue financiación y otra no?

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

□ La conclusión

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

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

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



□ El síndrome del Excel perfecto



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

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

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

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

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

□ ¿Qué diferencia un Excel

“bonito” de una planificación financiera sólida?

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

☐ Las hipótesis que más veces hacen fracasar un presupuesto

Hipótesis inicial	Lo que suele ocurrir en la realidad	Consecuencia financiera
-------------------	-------------------------------------	-------------------------

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

□ El método Globalfinanzia para poner a prueba un presupuesto

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

Pregunta clave	¿Por qué es importante?
¿Qué ocurre si las ventas caen un 15%?	Permite medir la capacidad de resistencia del negocio.

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

❑ Señales de que tu Excel necesita una revisión

❑ Si ocurre esto...	❑ Probablemente necesitas replantear tu planificación
El presupuesto nunca cambia durante el año.	Estás gestionando con datos desactualizados.
Solo revisas la cuenta de resultados.	Falta seguimiento de caja y liquidez.
No existen escenarios alternativos.	Cualquier imprevisto tendrá un mayor impacto.
Las decisiones se toman por intuición.	Falta información para anticiparse.
La financiación se busca cuando surge el problema.	Se pierde capacidad de negociación.

El consejo de Globalfinanzia

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

Analizamos si **resiste**.

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

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

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

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

Reflexión de Ester Roura

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

Conclusión

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

Tu planificación financiera también debería hacerlo.

Porque un Excel es una fotografía.

La dirección financiera es una película.

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

✖ □ Revenue Based Financing vs Venture Debt vs Private Debt

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

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

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

En **Globalfinanzia** no vendemos un único producto financiero. Nuestro trabajo consiste en **analizar la empresa, estudiar todas las alternativas del mercado y diseñar la combinación de**

financiación que maximice el crecimiento minimizando el coste y el riesgo.

Comparativa general

Aspecto	Revenue Based Financing	Venture Debt	Private Debt
Tipo de empresa	Empresas con ingresos recurrentes	Startups en crecimiento	Empresas consolidadas
Dilución de socios	❑ No	❑ No	❑ No
Avales personales	Habitualmente no	Puede requerirlos	Frecuentes
Importe	Medio	Medio-Alto	Alto
Rapidez	□□□□□	□□□□	□□□
Flexibilidad	□□□□□	□□□	□□
Ideal para	Escalar ventas	Alargar runway	Grandes operaciones

1□□ Revenue Based Financing (RBF)

¿Qué es?

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

Cuando factura más, devuelve más.

Cuando vende menos, paga menos.

No existen cuotas rígidas como ocurre en un préstamo tradicional.

Ideal para

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

Ventajas

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

¿Qué hace Globalfinanzia?

Nuestro trabajo no consiste únicamente en presentar la operación.

Realizamos:

Diagnóstico financiero

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

Búsqueda del mejor fondo

Trabajamos con fondos nacionales e internacionales especializados en RBF.

Analizamos:

- coste efectivo
- porcentaje de ingresos
- límites máximos
- plazo óptimo

Negociación

Negociamos:

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

Combinación con otras líneas

Muchas empresas pueden combinar el RBF con:

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

Resultado:

☐ Más liquidez sin tensionar la caja.

2☐☐ Venture Debt

¿Qué es?

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

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

Es muy habitual tras una ronda Seed o Serie A.

Ideal para

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

¿Para qué sirve?

- ampliar runway
- acelerar crecimiento

- contratar talento
 - internacionalización
 - adquisición de clientes
 - preparar la siguiente ronda
-

Ventajas

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

¿Qué hace Globalfinanzia?

Análisis del Equity Story

Antes de solicitar Venture Debt estudiamos:

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

Preparación de documentación

Elaboramos:

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

Selección del financiador

No todos los fondos buscan el mismo perfil.

Seleccionamos el más adecuado según:

- sector
 - fase
 - volumen
 - internacionalización
-

Negociación

Negociamos:

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

3 Private Debt

¿Qué es?

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

Muy utilizada en:

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

Ideal para

Empresas consolidadas.

Facturación elevada.

EBITDA positivo.

Necesidades superiores al crédito bancario tradicional.

Ventajas

- ✓ Importes elevados.
- ✓ Mayor flexibilidad.
- ✓ Operaciones estructuradas.

- ✓ Rapidez frente a banca.
-

¿Qué hace Globalfinanzia?

Diseño completo de la operación

Analizamos:

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

Valoración empresarial

Nuestro departamento especializado realiza:

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

Búsqueda de fondos

Accedemos a fondos especializados nacionales e internacionales.

No dependemos de una sola entidad.

Buscamos:

- mayor importe
 - menor coste
 - mayor plazo
-

Estructuración financiera

Diseñamos operaciones combinando:

- banca tradicional
- fondos de deuda
- financiación pública
- incentivos fiscales
- garantías

Con ello reducimos el coste global de la financiación.

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

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

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

Nuestro proceso

□ Diagnóstico Financiero 360º

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

□ Comparativa entre decenas de entidades

No trabajamos para bancos.

Trabajamos para nuestros clientes.

Buscamos la solución más competitiva del mercado.

□ Preparación profesional del expediente

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

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

□ Negociación

No nos limitamos a conseguir financiación.

Negociamos:

- importe
- plazo

- tipo de interés
 - garantías
 - comisiones
 - covenants
-

□ **Combinación de financiación**

Uno de nuestros mayores valores diferenciales.

Podemos combinar en una misma operación:

- financiación bancaria
- Revenue Based Financing
- Venture Debt
- Private Debt
- CDTI
- ayudas autonómicas
- incentivos fiscales
- préstamos participativos
- avales públicos
- líneas ICO e ICF cuando resulten adecuadas

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

Conclusión

La pregunta ya no es:

“¿Qué financiación puedo conseguir?”

La verdadera pregunta es:

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

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

□ **Llamada a la acción**

¿Estás planificando una inversión, una expansión, una adquisición o simplemente quieres mejorar la estructura financiera de tu empresa?

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