

❑ El mayor error financiero de muchas empresas no es conseguir poco dinero... es conseguir demasiado.



Suena extraño, ¿verdad?

Durante años nos han hecho creer que **cuanta más financiación consiga una empresa, mejor.**

Pero la realidad que vemos cada día desde Globalfinanzia es muy distinta.

En muchas ocasiones, **el exceso de financiación termina siendo tan perjudicial como la falta de liquidez.**

Porque financiarse no consiste en acumular dinero.

Consiste en utilizar el capital justo, en el momento adecuado y con el instrumento correcto.

❑ Cuando una empresa consigue más financiación de la que realmente necesita...

...empiezan a aparecer problemas que, al principio, pasan desapercibidos.

❑ Error	❑ Consecuencia
---------	----------------

Solicitar más financiación "por si acaso"	Incremento innecesario de costes financieros
Elegir cualquier producto financiero	Pérdida de flexibilidad para futuras operaciones
No planificar el destino del capital	Recursos inmovilizados y baja rentabilidad
Endeudarse sin estrategia	Mayor presión sobre la tesorería
Creecer demasiado rápido	Riesgo operativo y pérdida de eficiencia

Al final, el problema no es la financiación.

El problema es la falta de planificación.

□ Las empresas que mejor crecen no buscan más dinero...

Buscan **mejor financiación**.

Eso significa combinar de forma inteligente distintas fuentes según el momento de la empresa.

□ Objetivo	□ Solución más eficiente
Innovación	Ayudas públicas + CDTI + deducciones fiscales
Crecimiento comercial	Financiación bancaria o Revenue Based Financing
Internacionalización	Programas públicos + financiación especializada
Compra de otra empresa	Financiación estructurada + capital privado
Digitalización	Subvenciones + líneas ICO + fondos europeos

No existe una única solución.

Existe la estrategia adecuada para cada proyecto.

□ Una empresa bien financiada no es la que tiene más deuda.

Es la que consigue responder afirmativamente a estas preguntas:

□ ¿Tengo liquidez suficiente para crecer?

□ ¿Estoy pagando únicamente por la financiación que necesito?

□ ¿Puedo acceder rápidamente a nuevas líneas si surge una oportunidad?

□ ¿He combinado financiación pública y privada para reducir costes?

□ ¿Mi estructura financiera está preparada para los próximos 24 meses?

Si alguna respuesta es “no”, probablemente exista margen para optimizar la estrategia financiera.

□ En Globalfinanzia lo vemos cada semana.

Empresas con proyectos excelentes...

...que pagan más intereses de los necesarios.

...que dejan escapar ayudas públicas.

...que solicitan financiación demasiado tarde.

...o que, simplemente, están utilizando la herramienta equivocada.

Nuestro trabajo no consiste únicamente en conseguir financiación.

Consiste en diseñar una estrategia que permita crecer con seguridad, minimizar el coste financiero y aprovechar todas las oportunidades disponibles.

Porque la mejor financiación no es la mayor.

Es la que impulsa el crecimiento sin comprometer el futuro de la empresa.

□ **Ahora te lanzamos una pregunta:**

¿Crees que en España muchas empresas siguen confundiendo conseguir financiación con tener una verdadera estrategia financiera?

Nos encantará leer tu opinión. □

#FinanciaciónEmpresarial #EstrategiaFinanciera
#CrecimientoEmpresarial #Pymes #Empresa #BusinessGrowth
#CorporateFinance #Innovación #Liquidez #CDTI #ENISA
#FondosEuropeos #RevenueBasedFinancing #Finanzas
#Globalfinanzia

□ **Globalfinanzia** estará presente en el Congreso WE Tarragona 2026



En **Globalfinanzia** creemos que las empresas no solo crecen gracias a una buena estrategia financiera. También lo hacen cuando forman parte de los espacios donde nacen las ideas, se generan conexiones de valor y se impulsa el liderazgo capaz de transformar organizaciones y territorios.

Por eso, tenemos el placer de anunciar nuestra asistencia al **Congreso WE Tarragona 2026**, que se celebrará el próximo **9 de julio** en **Fira Reus**, bajo un lema que resume perfectamente los retos de nuestro tiempo:

“Talent STEM en acció: construint un futur sostenible i inclusiu.”

Un encuentro que reunirá a directivos, empresarios, instituciones, universidades, profesionales STEM, expertos en innovación y representantes del ecosistema empresarial para debatir sobre algunos de los grandes desafíos de la próxima década:

- Liderazgo transformador.
- Inteligencia Artificial y tecnología.
- Desarrollo del talento STEM.
- Innovación empresarial.
- Diversidad como ventaja competitiva.
- Sostenibilidad e impacto social.

□ Colaboración público-privada.

□ Networking de alto nivel.

Más que un congreso, **Women Evolution** ha conseguido construir una comunidad que conecta empresa, conocimiento, innovación y liderazgo con una visión profundamente humanista y orientada al futuro. El programa de Tarragona vuelve a reunir a referentes del mundo empresarial, académico e institucional en un entorno diseñado para inspirar, compartir experiencias y generar nuevas oportunidades de colaboración.



Un proyecto que no ha dejado de crecer

Lo verdaderamente admirable de Women Evolution es su capacidad para evolucionar año tras año, adaptándose a los grandes retos que afrontan empresas y profesionales.

Durante los últimos años hemos visto cómo sus congresos han recorrido diferentes ciudades y han ido ampliando su impacto:

□ **Barcelona 2024**

“Liderar los retos de hoy, creando las oportunidades del mañana.”

Una edición centrada en el liderazgo, la innovación, la transformación empresarial y la preparación de las organizaciones para un entorno cada vez más cambiante.

□ **Barcelona 2025**

“La Inteligencia Artificial como motor del empoderamiento femenino.”

Una jornada que puso el foco en la IA aplicada a la empresa, la salud, el liderazgo y el desarrollo profesional, demostrando que la tecnología debe ponerse al servicio de las personas.

□ **Girona 2024**

Con especial atención al crecimiento de las mujeres profesionales y empresarias, fomentando el intercambio de experiencias, el liderazgo y la creación de redes de colaboración.

□ **Girona 2025**

La Inteligencia Artificial volvió a ocupar un lugar protagonista junto al liderazgo femenino, la salud y la innovación aplicada a los negocios.

□ **Girona 2026**

Una edición especialmente ambiciosa donde se abordaron cuestiones como la internacionalización empresarial, la geopolítica, la empresa familiar, la salud integral, la protección de datos mediante IA, el emprendimiento, el talento sénior y el liderazgo global, reuniendo a algunas de las voces más relevantes del ecosistema empresarial catalán.

□ **Madrid**

Women Evolution también ha dejado huella en la capital con congresos celebrados en CaixaForum dedicados a la innovación, la inteligencia artificial, la diversidad, la salud, los Objetivos de Desarrollo Sostenible y la promoción del talento STEM, consolidando una visión transversal donde empresa, ciencia, tecnología y sociedad avanzan de la mano.

A lo largo de estos años, Women Evolution ha sabido reunir a CEOs, emprendedores, investigadores, universidades, administraciones públicas, multinacionales, startups y líderes institucionales en torno a una misma idea: **el progreso empresarial nace cuando el talento, la innovación y la colaboración trabajan juntos.**

Aquí tienes una tabla-resumen del programa con una breve descripción de los principales participantes. Está elaborada a partir del programa oficial del Congreso WE Tarragona 2026.

Hora	Sesión	Intervinientes	Breve descripción
09:30	Inauguración institucional	M ^a Teresa Solé (COATT), Maria Inmaculada Pastor (Generalitat), Teresa Sanchis (Generalitat), Josep Pallarès (Universitat Rovira i Virgili), Sandra Guaita (Alcaldesa de Reus)	Apertura institucional con representantes de la Administración, Universidad y Colegio Profesional para poner en valor el talento STEM y el compromiso del territorio con la innovación, la igualdad y el desarrollo sostenible.
10:00	Retos y oportunidades de las carreras STEM	Moderadora: Carme Olivé (URV). Participan Núria Blasco (Tepsa Iberia), Mireia García (Elecnor), Núria Infiesta (YASYT Tech & Knowledge) y María Sicre (COAT Mallorca).	Directivas e ingenieras compartirán su visión sobre la evolución de las profesiones técnicas, el liderazgo femenino y la necesidad de atraer nuevo talento a las carreras STEM.

Hora	Sesión	Intervinientes	Breve descripción
10:40	Año Gaudí 2026: Arquitectura transformadora	Moderadora: Núria Ríos. Participan Luciana Macedo, Noemí Jiménez (Rècop Restauracions) y Elisenda Rosàs (Generalitat).	Mesa dedicada al patrimonio arquitectónico, la restauración, la innovación y el impacto cultural de la arquitectura coincidiendo con la celebración del Año Gaudí 2026.
11:10	Networking Coffee	Todos los asistentes	Espacio para fomentar relaciones profesionales, colaboración entre empresas, instituciones y generación de nuevas oportunidades de negocio.
12:00	The STEM Advantage: Innovation & Data in Financial Decisions	Carmen Alcolea presenta a Luis Beltrami y María del Camino Duró (Silverway Asset Management).	Ponencia centrada en cómo los datos, la innovación y el análisis financiero permiten tomar decisiones de inversión más eficientes en un entorno económico cambiante.

Hora	Sesión	Intervinientes	Breve descripción
12:15	Nuevos retos en la construcción	Modera Ariadna Belver (WIRES). Participan Yolanda Fernández (SEGICONS) y Eugenia Sans (Gloval Building Value).	Debate sobre sostenibilidad, innovación, digitalización y liderazgo femenino dentro del sector inmobiliario y de la construcción.
12:45	Breaking Barriers: Inspiring Stories from STEAM	María Jesús Puerta	La ingeniera multidisciplinar, reconocida internacionalmente por obtener el prestigioso NASA Lunar Recycle Challenge , compartirá su trayectoria y cómo la innovación puede romper cualquier barrera profesional.
13:00	Inspirando a las nuevas generaciones en la Arquitectura Técnica	Modera M ^a Luz Pujol (Infinitum). Participan Helena Patricia Martínez y Judit Serra.	Conversación sobre mentoría, desarrollo profesional y el futuro de la Arquitectura Técnica como profesión estratégica para las nuevas generaciones.

Hora	Sesión	Intervinientes	Breve descripción
13:20	Clausura institucional	M ^a Teresa Solé, Francesc Xavier Llorens (COATT), Josep Baiges (Ajuntament de Reus) y Lúdia Guillén (Generalitat).	Cierre del congreso con una visión compartida sobre el futuro del talento STEM, la colaboración institucional y la consolidación de Tarragona como polo de innovación.

Un cartel de gran nivel

Uno de los aspectos más destacados del Congreso WE Tarragona 2026 es la **diversidad y calidad de sus ponentes**. El programa reúne perfiles procedentes de la universidad, la administración pública, la empresa privada, la ingeniería, la arquitectura, la gestión patrimonial, la inversión financiera y el emprendimiento tecnológico.

Entre las participantes sobresalen directivas de compañías como **Tepsa Iberia, Elecnor, Silverway Asset Management, Gloval Building Value o SEGICONS**, junto con representantes de la **Universitat Rovira i Virgili, la Generalitat de Catalunya, el COATT** y organizaciones de referencia como **WIRES (Women in Real Estate Spain)**.

Especial mención merece la presencia de **María Jesús Puerta**, ingeniera reconocida internacionalmente tras alzarse con el **NASA Lunar Recycle Challenge**, cuya experiencia constituye uno de los momentos más inspiradores de la jornada.

El resultado es un programa que combina **visión institucional, excelencia académica, liderazgo empresarial, innovación tecnológica y experiencias personales de alto impacto**, consolidando al Congreso WE Tarragona como uno de los encuentros más relevantes del ecosistema STEM y del liderazgo

empresarial en Cataluña.

Una filosofía que compartimos

En Globalfinanzia nos sentimos especialmente identificados con este enfoque.

Porque acompañar a una empresa no consiste únicamente en estructurar financiación.

También significa ayudarla a crecer, abrir nuevas oportunidades, acelerar proyectos innovadores y conectar con los ecosistemas donde surgen las alianzas que impulsan el crecimiento.

Asistiremos con enorme ilusión a esta nueva edición para escuchar, aprender, compartir experiencias y seguir fortaleciendo relaciones con empresarios, directivos, emprendedores e instituciones que, como nosotros, creen que el futuro se construye mediante la cooperación, la innovación y una visión estratégica a largo plazo.

Enhorabuena a todo el equipo de **Women Evolution** por haber convertido este congreso en una de las iniciativas empresariales y de liderazgo más inspiradoras del panorama nacional.

Nos vemos en **WE Tarragona 2026**.

#Globalfinanzia #WomenEvolution #WETarragona #Liderazgo
#Innovación #STEM #Networking #FinanciaciónEmpresarial
#CorporateFinance #InteligenciaArtificial #Empresas
#TransformaciónDigital #InnovaciónEmpresarial #BusinessGrowth
#Talento #Sostenibilidad #Empresa #Emprendimiento

El mayor error de las empresas innovadoras no es no innovar



□ I+D+i 2026: La guía definitiva para financiar la innovación de tu empresa

Innovar cuesta dinero.

Pero innovar sin una estrategia de financiación puede costar mucho más.

Cada año miles de empresas españolas desarrollan nuevos productos, automatizan procesos, incorporan Inteligencia Artificial o invierten en nuevas tecnologías.

Sin embargo, muchas financian esos proyectos exclusivamente con recursos propios o con deuda bancaria tradicional.

Y ahí está el error.

La innovación dispone de uno de los ecosistemas de financiación más completos de Europa. El verdadero reto no es encontrar una ayuda.

El verdadero reto es saber combinar todas las herramientas disponibles.

En Globalfinanzia llevamos años diseñando estrategias

financieras que permiten a las empresas innovar con menos riesgo, mayor liquidez y una estructura financiera mucho más sólida.

El ecosistema de financiación I+D+i en 2026

Programa	¿Qué financia?	Tipo de ayuda	Empresa objetivo	¿Cómo ayuda Globalfinanzia?
CDTI	Desarrollo tecnológico e innovación	Préstamos parcialmente reembolsables y ayudas	Pymes y grandes empresas	Definimos la estrategia, estructuramos el proyecto, elaboramos la memoria técnica y acompañamos todo el proceso.
PID	Investigación y desarrollo empresarial	Financiación pública	Empresas con proyectos innovadores	Identificamos la convocatoria adecuada y maximizamos la puntuación del expediente.
Programa Cervera	Tecnologías estratégicas y colaboración con centros tecnológicos	Ayudas específicas	Empresas intensivas en tecnología	Buscamos alianzas tecnológicas y estructuramos el proyecto.
Eurostars	Proyectos internacionales de I+D	Financiación europea	Empresas innovadoras con socios internacionales	Coordinamos la candidatura internacional y la estrategia financiera.

Deducciones Fiscales I+D+i	Gastos de innovación	Ahorro fiscal	Empresas que invierten en innovación	Certificamos, optimizamos y monetizamos el incentivo cuando es posible.
-----------------------------------	----------------------	---------------	--------------------------------------	---

La mayoría de empresas solo utiliza una parte del sistema.

Las empresas líderes hacen justo lo contrario.

No dependen de una única fuente de financiación.

Construyen una estructura combinando diferentes instrumentos.

Ejemplo real de estrategia financiera

Proyecto tecnológico:

2.000.000 € de inversión

En lugar de financiarlo únicamente con recursos propios:

- ☐ CDTI
- ☐ Deducciones Fiscales I+D+i
- ☐ Financiación bancaria especializada
- ☐ Factoring para liberar circulante
- ☐ Avaes técnicos

□ Capital privado si el crecimiento lo requiere

El resultado no es únicamente conseguir más financiación.

El resultado es mantener liquidez, reducir riesgo y acelerar el crecimiento.

Lo que hace realmente Globalfinanzia

Muchas empresas piensan que una consultora simplemente rellena solicitudes.

Nuestra forma de trabajar es completamente diferente.

Fase 1 · Diagnóstico Estratégico

- ✓ Analizamos el proyecto.
 - ✓ Evaluamos la viabilidad financiera.
 - ✓ Calculamos el potencial de ayudas.
 - ✓ Identificamos riesgos.
-

Fase 2 · Arquitectura Financiera

Diseñamos la combinación óptima entre:

- Financiación pública.
- Financiación bancaria.
- Factoring.

- Confirming.
- Trade & Working Capital.
- Revenue Based Financing.
- Venture Debt.
- Private Debt.
- Incentivos fiscales.
- Fondos de inversión.
- Capital riesgo.

Porque una ayuda por sí sola rara vez es la mejor solución.

Fase 3 · Preparación del expediente

Nuestro equipo trabaja sobre:

- Memoria técnica.
- Plan económico-financiero.
- Proyecciones.
- Plan de negocio.
- Documentación administrativa.

Todo orientado a maximizar la puntuación del proyecto.

Fase 4 · Negociación con organismos y entidades financieras

No solo presentamos expedientes.

Defendemos el proyecto.

Coordinamos reuniones.

Negociamos condiciones.

Buscamos alternativas cuando aparece un obstáculo.

Fase 5 · Seguimiento

Una financiación bien conseguida también debe ejecutarse correctamente.

Realizamos seguimiento del proyecto, justificaciones, certificaciones, control documental y planificación de futuras convocatorias.

Los errores que vemos cada semana

Error	Consecuencia
Esperar a que se publique una convocatoria	Menos tiempo para preparar el expediente.
Buscar únicamente subvenciones	Se desaprovechan préstamos bonificados e incentivos fiscales.
Presentar memorias genéricas	Menor puntuación y más posibilidades de rechazo.
No combinar instrumentos financieros	Mayor coste financiero y menor liquidez.
Empezar el proyecto demasiado tarde	Pérdida de oportunidades y retraso en la ejecución.

La innovación no debería depender del saldo de tu cuenta.

Debería depender de la calidad de tu estrategia.

En Globalfinanzia ayudamos a empresas de todos los sectores a transformar proyectos tecnológicos en proyectos financieramente viables.

Porque conseguir financiación es importante.

Pero diseñar la estrategia correcta puede marcar la diferencia entre crecer... o quedarse atrás.

□ Si tu empresa está desarrollando un proyecto de I+D+i, este es el momento de construir una estrategia financiera integral antes de invertir un solo euro.

¿Hablamos?

En Globalfinanzia analizamos tu proyecto sin compromiso y diseñamos una hoja de ruta personalizada para acceder a las mejores opciones de financiación pública y privada.

Innovar es el primer paso. Financiar la innovación de forma inteligente es lo que impulsa el crecimiento.

#Globalfinanzia #Innovación #IDI #CDTI #PID #Cervera
#Eurostars #DeduccionesFiscales #FinanciaciónEmpresarial
#FondosEuropeos #TradeFinance #WorkingCapital #Factoring

#RevenueBasedFinancing #PrivateDebt #VentureDebt
#GrowthFinance #Empresa #Pymes #Industria #Tecnología

❑ La Inteligencia Artificial ya no es una ventaja competitiva. Se ha convertido en un requisito para acceder a la financiación del futuro.



Durante años hemos repetido que la innovación era un factor diferencial.

Hoy ya no lo es.

En 2026, innovar no significa simplemente desarrollar una nueva tecnología. Innovar significa transformar la empresa mediante herramientas que mejoren la productividad, automaticen procesos, optimicen la toma de decisiones y generen ventajas competitivas sostenibles.

Y en ese escenario, la Inteligencia Artificial ha dejado de ser una opción.

Se está convirtiendo en un requisito imprescindible para acceder a muchas de las principales líneas de financiación nacionales y europeas.

No es una moda.

No es una tendencia pasajera.

Es un cambio estructural que está redefiniendo la manera en la que las administraciones públicas, los organismos de financiación y los inversores valoran los proyectos empresariales.

Europa ya ha decidido hacia dónde quiere ir

La Unión Europea lleva años impulsando una transformación profunda de su tejido empresarial.

El objetivo ya no consiste únicamente en digitalizar empresas.

El verdadero reto consiste en construir compañías más inteligentes, más productivas, más sostenibles y mucho más competitivas.

Por eso, programas europeos, fondos de innovación, ayudas públicas y entidades financieras están priorizando proyectos que incorporen:

- ✓ Inteligencia Artificial.
- ✓ Automatización inteligente.
- ✓ Digitalización avanzada.
- ✓ Machine Learning.
- ✓ Analítica de datos.
- ✓ Robótica colaborativa.
- ✓ Industria 5.0.
- ✓ Ciberseguridad.
- ✓ Tecnologías predictivas.

Cada convocatoria publicada durante los últimos meses refleja una realidad evidente: la innovación tecnológica ya no aporta únicamente valor añadido; mejora significativamente las posibilidades de obtener financiación.

□ ¿Cómo está cambiando la financiación empresarial?

Antes	En 2026
Se valoraba principalmente la solvencia financiera	Se analiza la capacidad de innovación
Bastaba con un plan de negocio	Se exige una estrategia de transformación digital
La IA era un elemento diferenciador	La IA empieza a ser un requisito en muchas convocatorias
La financiación era principalmente bancaria	Se combinan fondos públicos, privados y europeos
Se financiaba el crecimiento	Se financia el crecimiento basado en tecnología

La financiación también está evolucionando

Hace unos años bastaba con presentar un buen plan de negocio.

Después fue necesario demostrar crecimiento.

Más tarde llegaron los indicadores ESG, la sostenibilidad y la internacionalización.

Hoy el foco está en otro punto.

Los financiadores quieren saber si la empresa está preparada para competir en la próxima década.

Quieren conocer si dispone de procesos automatizados.

Si utiliza datos para tomar decisiones.

Si incorpora inteligencia artificial en producción, logística, administración, atención al cliente, marketing o ventas.

Porque una empresa tecnológicamente preparada suele presentar:

- menor riesgo operativo;
- mayor capacidad de crecimiento;
- mejor productividad;
- costes más controlados;
- mayor escalabilidad;
- y una ventaja competitiva mucho más sostenible.

□ ¿Dónde puede aplicar la Inteligencia Artificial una empresa?

Área	Aplicaciones
Finanzas	Predicción de tesorería, análisis de riesgos y control presupuestario
Comercial	Automatización de ofertas, CRM inteligente y análisis de clientes
Marketing	Segmentación, generación de contenidos y campañas automatizadas
Producción	Optimización de procesos, mantenimiento predictivo y control de calidad
Recursos Humanos	Selección de talento, formación personalizada y análisis de productividad

Área	Aplicaciones
Atención al cliente	Chatbots, asistentes virtuales y soporte 24/7
Logística	Optimización de rutas, gestión de inventario y previsión de demanda

La IA ya no pertenece únicamente a las grandes compañías

Existe una idea equivocada que todavía frena a muchas pymes.

Pensar que la Inteligencia Artificial es una tecnología reservada para multinacionales.

Nada más lejos de la realidad.

Hoy cualquier empresa puede incorporar soluciones inteligentes que generen un impacto inmediato.

Por ejemplo:

- Automatizar tareas administrativas repetitivas.
- Optimizar compras y aprovisionamiento.
- Predecir necesidades de tesorería.
- Mejorar la atención al cliente mediante asistentes virtuales.
- Automatizar campañas comerciales.
- Analizar riesgos financieros.
- Detectar oportunidades de negocio.
- Optimizar procesos industriales.
- Mejorar la planificación logística.

Incluso pequeñas mejoras pueden traducirse en importantes incrementos de productividad.

Y eso también aumenta el atractivo financiero del proyecto.

Industria 5.0: el nuevo paradigma empresarial

Durante muchos años se habló de Industria 4.0.

Hoy Europa da un paso más.

La Industria 5.0 no persigue únicamente automatizar fábricas.

Busca integrar tecnología avanzada con el talento humano.

Empresas más eficientes.

Más sostenibles.

Más resilientes.

Más centradas en las personas.

Y precisamente los proyectos alineados con este modelo son los que están recibiendo una mayor atención por parte de los programas públicos de financiación.

□ Programas que apoyan proyectos de IA e innovación

Programa	¿Qué financia?	Tipo de empresa
CDTI	Proyectos de I+D+i	Empresas innovadoras
ENISA	Crecimiento e innovación	Startups y pymes
Horizonte Europa	Grandes proyectos tecnológicos	Consorticios y empresas

Programa	¿Qué financiación?	Tipo de empresa
ACCIÓ	Innovación y digitalización	Empresas catalanas
Programas autonómicos	Transformación digital	Pymes regionales
Fondos FEDER	Modernización empresarial	Empresas de distintos sectores

¿Qué ayudas valoran especialmente proyectos con IA?

Cada vez son más.

Entre ellas encontramos líneas como:

- CDTI.
- ENISA.
- Programas autonómicos de innovación.
- Fondos FEDER.
- Horizonte Europa.
- Proyectos de I+D+i.
- Programas de digitalización empresarial.

Además, muchas operaciones de financiación privada también analizan positivamente aquellas compañías que incorporan tecnologías capaces de mejorar la rentabilidad futura.

Porque invertir en innovación también reduce el riesgo percibido por el financiador.

□ Programas que apoyan proyectos de IA e innovación

Programa	¿Qué financia?	Tipo de empresa
CDTI	Proyectos de I+D+i	Empresas innovadoras
ENISA	Crecimiento e innovación	Startups y pymes
Horizonte Europa	Grandes proyectos tecnológicos	Consortios y empresas
ACCIÓ	Innovación y digitalización	Empresas catalanas
Programas autonómicos	Transformación digital	Pymes regionales
Fondos FEDER	Modernización empresarial	Empresas de distintos sectores

El verdadero error no es no utilizar IA.

El verdadero error consiste en esperar demasiado.

Muchas empresas creen que tendrán tiempo para adaptarse.

Pero la realidad demuestra lo contrario.

Cuando aparece una convocatoria interesante, apenas existen unas semanas para preparar toda la documentación.

Las empresas que ya tienen definida su estrategia tecnológica parten con una enorme ventaja.

Mientras unas comienzan a pensar qué proyecto presentar...

Otras ya lo tienen preparado.

Y son precisamente esas compañías las que consiguen acceder

primero a las mejores oportunidades de financiación.

La innovación necesita financiación.

Y la financiación necesita estrategia.

Una buena idea, por sí sola, rara vez consigue financiación.

Es necesario convertir esa idea en un proyecto sólido.

Definir objetivos.

Cuantificar inversiones.

Calcular retornos.

Justificar el impacto económico.

Explicar la innovación.

Seleccionar la línea adecuada.

Preparar toda la documentación.

Y presentar el proyecto con un enfoque que responda exactamente a los criterios de evaluación de cada convocatoria.

Ahí es donde contar con un equipo especializado marca una enorme diferencia.

□ ¿Qué analiza un financiador cuando recibe un proyecto?

Aspecto evaluado	Importancia
Innovación tecnológica	□□□□□

Aspecto evaluado	Importancia
Viabilidad económica	★★★★
Equipo gestor	★★★★
Impacto en el mercado	★★★★
Digitalización	★★★★
Uso de Inteligencia Artificial	★★★★
Sostenibilidad	★★★★
Escalabilidad	★★★★

¿Cómo puede ayudarte Globalfinanzia?

Servicio	Valor para tu empresa
Diagnóstico financiero	Identificamos fortalezas y necesidades de financiación
Estrategia de financiación	Diseñamos un plan adaptado a cada proyecto
Búsqueda de ayudas	Seleccionamos las convocatorias con mayor probabilidad de éxito
Combinación de financiación	Integramos financiación pública y privada
Preparación de expedientes	Mejoramos la calidad y solidez de la documentación
Acompañamiento integral	Te apoyamos hasta la obtención de la financiación

Estas tablas darán al post un aspecto mucho más profesional y facilitarán la lectura, reforzando la imagen de Globalfinanzia como firma especializada en financiación empresarial.

En Globalfinanzia ayudamos a transformar innovación en financiación

Nuestro trabajo no consiste únicamente en buscar ayudas.

Acompañamos a las empresas durante todo el proceso.

Analizamos su situación.

Detectamos oportunidades.

Diseñamos una estrategia financiera personalizada.

Combinamos financiación pública y privada cuando es posible.

Identificamos las convocatorias más adecuadas.

Y estructuramos proyectos capaces de maximizar las probabilidades de éxito.

Porque sabemos que la mejor financiación no siempre es la más conocida.

Es la que mejor se adapta a cada empresa.

El momento de actuar es ahora

Las empresas que liderarán sus sectores en los próximos años no serán necesariamente las más grandes.

Serán las que antes entiendan hacia dónde se dirige el mercado.

La Inteligencia Artificial ya no representa el futuro.

Representa el presente.

Cada mes aparecen nuevas herramientas.

Nuevas convocatorias.

Nuevos programas.

Nuevas oportunidades.

La pregunta ya no es si tu empresa debería incorporar Inteligencia Artificial.

La verdadera pregunta es:

¿Puede permitirse quedarse atrás mientras sus competidores ya están utilizando la innovación para acceder a más financiación, crecer más rápido y consolidar su ventaja competitiva?

En **Globalfinanzia** creemos que las empresas que preparan hoy su transformación tecnológica serán las que lideren el mercado mañana.

Si estás valorando invertir en Inteligencia Artificial, digitalización o innovación, este es el momento de diseñar una estrategia financiera que convierta esa inversión en una oportunidad real de crecimiento.

☐ Hablemos. Analizaremos tu proyecto y te ayudaremos a encontrar la combinación de financiación que mejor impulse el futuro de tu empresa.

**☐ GLOBAL IMPULSO CAPITAL 2026
-La financiación empresarial**

que convierte proyectos en crecimiento-



En **Globalfinanzia** sabemos que conseguir financiación no consiste únicamente en obtener un préstamo.

Consiste en encontrar **la estructura financiera adecuada**, negociar las mejores condiciones, coordinar la documentación, analizar riesgos, optimizar garantías y acompañar a la empresa durante todo el proceso.

Por eso nace **Global Impulso Capital 2026**, nuestra solución integral de financiación para empresas, pymes, startups y autónomos que necesitan invertir, crecer o reforzar su liquidez.

No vendemos un producto financiero.

Diseñamos la mejor financiación para cada empresa.

¿Para qué sirve?

Global Impulso Capital permite financiar prácticamente cualquier necesidad empresarial.

☐ Necesidad	☐ Solución
Nuevas inversiones	✓
Compra de maquinaria	✓
Digitalización	✓
Internacionalización	✓

Expansión comercial	✓
Nuevas contrataciones	✓
Adquisición de empresas	✓
Compra de participaciones	✓
Reforma de instalaciones	✓
Naves industriales	✓
Equipamiento	✓
Capital circulante	✓
Tesorería	✓
Innovación	✓

Condiciones financieras de julio

Empresas con operaciones superiores a 250.000 €

Concepto	Condición
Tipo de interés general	4,15%
Tipo bonificado	3,90% □

Empresas con operaciones hasta 250.000 €

Concepto	Condición
Tipo de interés general	4,40%

Tipo bonificado	4,15% ☐
-----------------	--------------------------------

¿Quién puede acceder al tipo bonificado?

Las operaciones que cumplan alguno de estos criterios:

☐ Empresas con proyectos de sostenibilidad.

☐ Empresas lideradas por mujeres.

☐ ☐ Empresas fundadas por mujeres.

☐ Empresas donde las mujeres poseen la mayoría accionarial.

☐ Empresas con al menos un 40 % de representación femenina en su Consejo de Administración.

Importe máximo

☐ Hasta **1.200.000 €** por empresa (o riesgo vivo equivalente).

Pero... aquí es donde empieza realmente nuestro trabajo.

En Globalfinanzia no nos limitamos a presentar una operación.

Analizamos toda la estructura financiera de la empresa para conseguir la combinación que genere mayor valor.

Nuestro proceso

□ Diagnóstico financiero

Analizamos:

- balance
 - EBITDA
 - cash flow
 - deuda bancaria
 - CIRBE
 - capacidad de endeudamiento
 - estructura societaria
 - plan de crecimiento
-

□ Diseño de la operación

Elegimos:

- plazo óptimo
 - importe adecuado
 - estructura financiera
 - calendario de amortización
 - garantías necesarias
 - coste financiero global
-

□ Negociación

Negociamos directamente con los financiadores para obtener:

- ✓ mejores tipos
- ✓ mejores plazos

- ✓ menores garantías
 - ✓ mayor flexibilidad
-

Gestión documental

Nos encargamos prácticamente de todo el proceso documental:

- recopilación de información
 - revisión financiera
 - preparación del expediente
 - coordinación con la entidad
 - seguimiento hasta la firma
-

Mucho más que un préstamo

Global Impulso Capital puede integrarse con otras soluciones que gestionamos desde Globalfinanzia.

Servicio	Beneficio
 Financiación pública	Reduce el coste financiero
 Financiación privada	Mayor rapidez
 Factoring	Liquidez inmediata
 Confirming	Optimización de pagos
 Revenue Based Financing	Crece sin diluir capital
 Capital riesgo	Entrada de inversores
 Deducciones fiscales I+D+i	Más liquidez
 Compra de empresas	Financiación estructurada
 Compra de naves industriales	Soluciones a medida
 Internacionalización	Expansión internacional

¿Qué empresas ayudamos?

-  Startups
 -  Pymes
 -  Empresas industriales
 -  Empresas tecnológicas
 -  Empresas de servicios
 -  Empresas exportadoras
 -  Empresas familiares
 -  Empresas en crecimiento
-

¿Por qué Globalfinanzia?

Porque una empresa no necesita solamente financiación.

Necesita un socio financiero que entienda el negocio.

- ✓ Más de dos décadas ayudando a empresas.
- ✓ Soluciones totalmente personalizadas.
- ✓ Amplia red de financiadores públicos y privados.
- ✓ Acompañamiento de principio a fin.

- ✓ Visión estratégica de crecimiento.
 - ✓ Asesoramiento independiente.
-

Nuestra filosofía

La mejor financiación no siempre es la más barata.

Es aquella que permite crecer con seguridad, preservar la tesorería y mantener la capacidad de seguir invirtiendo mañana.

En Globalfinanzia trabajamos para que cada operación financiera impulse el crecimiento de la empresa, no limite su futuro.

□ ¿Quieres saber cuál es la mejor estructura de financiación para tu empresa?

En **Globalfinanzia** analizamos tu proyecto, diseñamos una solución a medida y negociamos las mejores condiciones para que puedas centrarte en lo realmente importante:

hacer crecer tu negocio.

Globalfinanzia

Impulsamos empresas. Construimos crecimiento.



❑ Los errores que harán que llegues tarde a las ayudas del segundo semestre

Julio marca el inicio de la segunda mitad del año... y también la cuenta atrás.

Mientras muchas empresas piensan en vacaciones, las que consiguen financiación ya están preparando las operaciones que necesitarán presentar entre septiembre y diciembre.

La realidad es clara:

❑ La financiación no suele perderse por falta de proyectos. Se pierde por llegar tarde.

En Globalfinanzia vemos cada año los mismos errores repetirse una y otra vez.

❑ Los 4 errores más habituales

❑ Error	⚠️ Consecuencia
Esperar a que salga la convocatoria	Cuando se publica, muchas empresas todavía no tienen preparada la documentación y llegan tarde.
Documentación incompleta	Retrasos, requerimientos adicionales e incluso pérdida de oportunidades.
Mala planificación financiera	La empresa solicita financiación cuando ya necesita el dinero con urgencia, reduciendo sus opciones.
No combinar diferentes líneas	Se obtiene menos financiación de la que realmente sería posible.

¿Por qué julio es un mes estratégico?

Durante el segundo semestre coinciden numerosas oportunidades:

- ❑ Financiación pública.
- ❑ Líneas bancarias para cierre de ejercicio.
- ❑ Operaciones de crecimiento.
- ❑ Inversiones en innovación.
- ❑ Internacionalización.

Las empresas que comienzan ahora disponen de tiempo para preparar:

- ❑ Plan financiero.
- ❑ Previsiones económicas.

- ☐ Documentación societaria.
 - ☐ Estados financieros.
 - ☐ Estrategia de financiación.
-

La diferencia entre improvisar y planificar

Muchas compañías solicitan financiación cuando ya tienen una necesidad urgente.

Las empresas que obtienen las mejores condiciones hacen exactamente lo contrario:

- ✓ ☐ Preparan la operación con meses de antelación.
- ✓ ☐ Analizan todas las alternativas disponibles.
- ✓ ☐ Combinan financiación pública y privada.
- ✓ ☐ Presentan un proyecto sólido y bien estructurado.

El resultado suele traducirse en:

- Mayor importe aprobado.
 - Mejores condiciones.
 - Más rapidez.
 - Mayor probabilidad de éxito.
-

☐ La visión de Globalfinanzia

Con más de dos décadas ayudando a empresas a financiar su crecimiento, sabemos que la planificación es uno de los

factores que más influye en el éxito de una operación.

No se trata únicamente de encontrar financiación.

Se trata de conseguir **la financiación adecuada, en el momento adecuado y con la estructura adecuada.**

❑ ¿Quieres saber si tu empresa está preparada?

En Globalfinanzia realizamos un **Diagnóstico Financiero 360º**, donde analizamos:

- ❑ Capacidad real de financiación.
- ❑ Riesgo bancario.
- ❑ Líneas públicas y privadas compatibles.
- ❑ Estrategia personalizada para los próximos meses.

Porque llegar antes puede marcar la diferencia entre conseguir financiación... o perder una gran oportunidad.

#Globalfinanzia #FinanciaciónEmpresarial #Pymes #Ayudas2026
#Innovación #CrecimientoEmpresarial #FondosEuropeos #CDTI
#ENISA #Financiación #Empresas #PlanificaciónFinanciera

□ **Perspectivas para el segundo semestre de 2026 - Tendencias, oportunidades y retos que marcarán el acceso a la financiación empresarial en los próximos meses-**

El primer semestre de 2026 llega a su fin y deja una conclusión muy clara: **el acceso a la financiación sigue existiendo, pero ya no depende únicamente de presentar buenos números.**

Las entidades financieras, los fondos de deuda y los organismos públicos están priorizando empresas con una estrategia financiera sólida, capacidad de planificación y proyectos bien estructurados.

Desde Globalfinanzia llevamos meses detectando cambios que marcarán la segunda mitad del año. Muchas empresas esperarán a septiembre para buscar financiación... pero las que mejor preparadas lleguen serán las que obtendrán mejores condiciones.

□ **El radar de Globalfinanzia para el segundo semestre de**

2026

☐ Tendencia	Qué estamos viendo	Impacto para las empresas
☐ Renovaciones bancarias	Mayor análisis financiero y más documentación	Será imprescindible preparar bien la operación
☐ Ayudas públicas	Nuevas convocatorias previstas tras el verano	Conviene tener los proyectos preparados desde ahora
☐ Financiación alternativa	Continúa creciendo como complemento a la banca	Más rapidez y flexibilidad para operaciones concretas
☐ Selección de proyectos	Ya no se financia todo	Se priorizan empresas con estrategia y planificación
☐ Internacionalización	Más interés por proyectos exportadores e innovadores	Buen momento para empresas con visión de crecimiento

☐ 1. Las renovaciones bancarias serán mucho más exigentes

Muchas pólizas de crédito, líneas de circulante y operaciones de financiación vencen entre septiembre y diciembre.

Este año estamos observando que las entidades financieras analizan con mucho más detalle aspectos como:

- □ Evolución del EBITDA.
- □ Capacidad real de generación de caja.
- □ Endeudamiento acumulado.
- □ Evolución de las ventas.
- □ Plan de negocio para 2027.
- □ Calidad de la información financiera.

Esperar al último momento puede reducir las opciones de negociación.

□ 2. Llegarán nuevas oportunidades de financiación pública

Como cada año, tras el verano se espera la apertura o reactivación de diferentes líneas de apoyo empresarial.

Especialmente para:

- □ Innovación.
- □ Digitalización.
- □ Sostenibilidad.
- □ Industria.
- □ Internacionalización.
- □ Empresas en crecimiento.

Las compañías que preparen ahora la documentación tendrán una clara ventaja competitiva frente a quienes empiecen cuando se publiquen las convocatorias.

□ 3. La financiación alternativa sigue consolidándose

Ya no hablamos de una solución de último recurso.

Hoy es una herramienta habitual para:

Necesidad	Solución posible
Cobro de facturas	Factoring
Pago a proveedores	Confirming
Crecimiento rápido	Revenue Based Financing
Operaciones especiales	Fondos de deuda
Circulante urgente	Financiación privada

Cada operación debe analizarse de forma individual para elegir la estructura más eficiente.

□ 4. La preparación financiera marcará la diferencia

Las empresas que consiguen financiación con mayor facilidad suelen compartir varias características:

□ Información financiera actualizada.

□ Plan estratégico claro.

□ Tesorería controlada.

□ Ratios equilibrados.

□ Proyectos bien documentados.

No siempre obtiene financiación quien más factura, sino quien transmite mayor confianza y demuestra una gestión sólida.

□ Sectores que vemos especialmente activos

Durante las últimas semanas estamos detectando un mayor interés financiero hacia empresas relacionadas con:

- □ Inteligencia Artificial.
 - □ ClimateTech y sostenibilidad.
 - □ Industria 4.0.
 - ☼ □ Salud y Biotecnología.
 - □ Logística.
 - * □ Energías renovables.
 - □ Software B2B.
 - □ Exportación e internacionalización.
-

□ La visión de Ester Roura

“Septiembre empieza a prepararse en junio. Las empresas que anticipan sus necesidades financieras disponen de más opciones, mejores condiciones y mayor capacidad de

negociación. La financiación ya no consiste únicamente en conseguir dinero, sino en diseñar la estructura financiera adecuada para cada fase de crecimiento.”

¿Cómo puede ayudarte Globalfinanzia?

En Globalfinanzia acompañamos a empresas para diseñar la estrategia financiera más adecuada mediante:

-  Diagnóstico financiero integral.
-  Preparación de operaciones bancarias.
-  Financiación pública y privada.
-  Soluciones de circulante.
-  Financiación alternativa.
-  Compra-venta y valoración de empresas.
-  Internacionalización e incentivos para la innovación.

Nuestro objetivo no es únicamente conseguir financiación, sino construir una estructura financiera sólida que impulse el crecimiento sostenible de cada empresa.

El segundo semestre de 2026 se presenta lleno de oportunidades, pero también con un entorno más selectivo.

La diferencia entre conseguir financiación o quedarse fuera dependerá, en muchos casos, de la preparación realizada durante estos meses.

La mejor financiación no se improvisa. Se planifica.

□ **Revenue Based Financing (RBF): financiación para crecer sin perder el control de tu empresa**

✖ **Cada vez más empresas buscan financiación... pero no quieren hipotecar su futuro.**

Durante años, las opciones parecían limitarse a dos caminos: solicitar un préstamo bancario o dar entrada a nuevos socios e inversores.

Sin embargo, el mercado financiero ha evolucionado y hoy existen soluciones mucho más flexibles para empresas con potencial de crecimiento.

Una de las que más protagonismo está ganando es el **Revenue Based Financing (RBF)**.

Desde **Globalfinanzia** estamos viendo cómo este modelo se consolida como una alternativa especialmente interesante para startups, empresas tecnológicas, negocios digitales y compañías con ingresos recurrentes que desean acelerar su crecimiento sin renunciar al control de su proyecto.

□ ¿Qué es el Revenue Based Financing?

El **Revenue Based Financing** es una modalidad de financiación en la que una empresa recibe el capital que necesita hoy y lo devuelve mediante un porcentaje de su facturación futura.

Esto significa que los pagos se adaptan al ritmo real del negocio.

□ Si la empresa vende más, devuelve más.

□ Si un mes las ventas disminuyen, la cuota también se reduce.

No existe una cuota fija como sucede en un préstamo tradicional.

□ ¿Qué lo hace diferente?

Mientras que la banca analiza principalmente garantías, patrimonio y capacidad de endeudamiento, el RBF pone el foco en la capacidad comercial de la empresa y en la previsión de sus ingresos.

Es una fórmula especialmente diseñada para negocios que crecen rápido.

□ Comparativa

Aspecto	Préstamo bancario	Revenue Based Financing
☐ Avaless personales	Habitualmente sí	Normalmente no
☐ Entrada de socios	No	No
☐ Dilución del capital	No	No
☐ Cuotas fijas	Sí	No
☐ Pago según ventas	No	Sí
⚡ Rapidez	Media	Alta
☐ Flexibilidad	Limitada	Muy elevada

☐ Principales ventajas

☐ Mantienes el control de tu empresa

No necesitas incorporar nuevos socios ni ceder participaciones.

Los fundadores mantienen el control de las decisiones estratégicas.

☐ Sin diluir el capital

Muchos emprendedores evitan perder parte de su empresa en rondas de inversión.

El RBF permite financiar el crecimiento sin modificar el accionariado.

□ Pagos adaptados al negocio

Las cuotas evolucionan junto con la facturación.

Esto proporciona una mayor estabilidad financiera en fases de expansión.

⚡ Rapidez

En muchas operaciones los plazos de análisis y formalización son significativamente inferiores a los de una financiación bancaria tradicional.

□ Ideal para invertir en crecimiento

El capital obtenido suele destinarse a:

- Marketing digital.
 - Expansión internacional.
 - Contratación de personal.
 - Desarrollo tecnológico.
 - Incremento del circulante.
 - Apertura de nuevos mercados.
-

❑ ¿Qué tipo de empresas pueden beneficiarse?

El Revenue Based Financing suele encajar especialmente bien en empresas que presentan:

- ❑ Facturación recurrente.
 - ❑ Crecimiento constante.
 - ❑ Modelo SaaS.
 - ❑ eCommerce.
 - ❑ Empresas tecnológicas.
 - ❑ Negocios B2B.
 - ❑ Plataformas digitales.
 - ❑ Empresas de servicios con ingresos previsibles.
-

⚠❑ ¿Es para cualquier empresa?

No.

El RBF no sustituye a la financiación bancaria.

Tampoco pretende reemplazar otras soluciones como el factoring, el confirming o la deuda tradicional.

Es una herramienta pensada para empresas con modelos de negocio sólidos y capacidad de generar ingresos recurrentes.

Por eso resulta fundamental analizar previamente la estructura financiera de cada compañía y determinar cuál es la combinación más eficiente de recursos.

□ La visión de Globalfinanzia

En Globalfinanzia creemos que la financiación debe adaptarse al negocio, y no al revés.

Cada empresa tiene una realidad diferente y, por tanto, necesita una estrategia financiera personalizada.

Por eso analizamos todas las alternativas disponibles –banca tradicional, financiación pública, deuda privada, factoring, confirming, Trade Finance o Revenue Based Financing– para diseñar la solución que mejor impulse el crecimiento de nuestros clientes.

Nuestro objetivo no es ofrecer un producto concreto, sino construir una estructura financiera que permita crecer con seguridad, preservar la liquidez y mantener el control del proyecto empresarial.

□ Conclusión

El **Revenue Based Financing** representa una nueva forma de financiar el crecimiento empresarial.

Una solución que combina flexibilidad, rapidez y ausencia de dilución para aquellas empresas que desean acelerar su desarrollo sin renunciar al control de su negocio.

□ Tu empresa no vale lo que facturas. Vale lo que alguien estaría dispuesto a pagar por ella.



La gran verdad que muchos empresarios descubren demasiado tarde

Durante años, miles de empresarios construyen compañías pensando en ventas, clientes, crecimiento y beneficios.

Pero muy pocos se hacen una pregunta fundamental:

Si mañana quisiera vender mi empresa, ¿cuánto pagaría realmente alguien por ella?

La respuesta suele sorprender.

Porque el valor de una empresa no lo determina el esfuerzo invertido, ni los años dedicados, ni siquiera la facturación.

Lo determina el mercado.

Y en muchos casos dos empresas que facturan exactamente lo mismo pueden tener valoraciones completamente diferentes.

Desde Globalfinanzia estamos observando un fenómeno cada vez

más habitual: empresarios que han creado negocios excelentes, pero que nunca han trabajado conscientemente en aumentar el valor real de su compañía.

Y eso supone perder oportunidades de financiación, inversión, crecimiento o incluso una futura venta.

❑ Facturar más no siempre significa valer más

Veamos un ejemplo sencillo.

Concepto	Empresa A	Empresa B
Facturación	5.000.000 €	5.000.000 €
EBITDA	600.000 €	600.000 €
Antigüedad	10 años	10 años
Sector	Industrial	Industrial

Aparentemente son iguales.

Pero cuando un inversor analiza ambas empresas descubre esto:

Indicador	Empresa A	Empresa B
Ingresos recurrentes	80%	20%
Dependencia fundador	Baja	Muy alta
Concentración clientes	Diversificada	3 clientes principales
Equipo directivo	Profesionalizado	Dependiente del propietario
Procesos documentados	Sí	Parcialmente

Resultado:

Empresa	Valoración orientativa
Empresa A	4.000.000 € – 5.500.000 €
Empresa B	1.800.000 € – 2.500.000 €

Misma facturación.

Mismo beneficio.

Valor completamente distinto.

❑ ¿Qué analiza realmente un comprador o inversor?

Cuando una empresa entra en un proceso de valoración, adquisición o búsqueda de inversión, los números son solo el punto de partida.

Los analistas evalúan muchos otros aspectos.

1❑❑ Capacidad de generar beneficios

No importa únicamente cuánto vendes.

Importa cuánto ganas.

Situación	Impacto en valoración
Márgenes crecientes	Muy positivo
Beneficios recurrentes	Muy positivo
Beneficios irregulares	Negativo
Dependencia de operaciones puntuales	Negativo

2□□ Calidad de los ingresos

No todos los ingresos tienen el mismo valor.

Tipo de ingreso	Valor percibido
Suscripciones	□□□□□
Contratos plurianuales	□□□□□
Clientes recurrentes	□□□□
Ventas puntuales	□□
Operaciones esporádicas	□

3□□ Dependencia del fundador

Uno de los factores más importantes y menos conocidos.

Muchos empresarios son imprescindibles dentro de su empresa.

Y eso reduce el valor.

Un comprador se pregunta:

□ ¿Qué ocurre si el propietario desaparece mañana?

Si la respuesta es “la empresa se paraliza”, la valoración cae.

4□□ Riesgo comercial

Situación	Valoración
200 clientes	Alta
50 clientes	Buena

Situación	Valoración
10 clientes	Media
3 clientes principales	Riesgo elevado
1 cliente dominante	Riesgo muy alto

5.2 Capacidad de crecimiento

Los compradores no adquieren únicamente el presente.

Compran el futuro.

Por eso buscan:

- Nuevos mercados
 - Internacionalización
 - Escalabilidad
 - Innovación
 - Ventajas competitivas
-

□ Los errores que destruyen valor sin que el empresario lo sepa

Error 1: Todo pasa por el

propietario

El fundador aprueba ventas.

El fundador aprueba compras.

El fundador negocia contratos.

El fundador conoce todos los clientes.

Resultado:

△□ Empresa poco transferible.

Error 2: No profesionalizar la gestión

Muchas pymes siguen funcionando como hace veinte años.

Y eso genera riesgo para cualquier comprador.

Error 3: No documentar procesos

Cuando el conocimiento está en las personas y no en la organización, el valor disminuye.

Error 4: Crecer sin rentabilidad

Facturar más no siempre significa crear más valor.

Error 5: No preparar la empresa para una futura operación corporativa

La mayoría de empresarios piensan en vender cuando ya quieren vender.

Los que obtienen mejores resultados empiezan años antes.

□ Cómo aumentar el valor de una empresa

Acciones con mayor impacto

Acción	Impacto
Incrementar ingresos recurrentes	□□□□□
Diversificar cartera de clientes	□□□□□
Profesionalizar dirección	□□□□□
Reducir dependencia del fundador	□□□□□
Mejorar márgenes	□□□□
Internacionalizar actividad	□□□□
Proteger tecnología y marca	□□□□
Digitalizar procesos	□□□□

□ ¿Cuándo tiene sentido valorar una empresa?

La respuesta no es únicamente cuando se quiere vender.

Situaciones habituales

Situación	Utilidad
Entrada de inversores	Muy alta
Venta parcial o total	Muy alta
Reestructuración accionarial	Muy alta
Sucesión familiar	Muy alta
Compra de otra empresa	Alta
Captación de financiación	Alta
Planificación estratégica	Alta

□ ¿Cómo puede ayudarte Globalfinanzia?

En Globalfinanzia no solo ayudamos a conseguir financiación.

También ayudamos a construir empresas más valiosas.

□ Valoración empresarial

Realizamos análisis de valor basados en:

- EBITDA
- Flujos de caja
- Múltiplos sectoriales

- Comparables de mercado
 - Potencial de crecimiento
-

□ **Compra y venta de empresas**

Acompañamos procesos de:

- Venta de compañías
 - Búsqueda de compradores
 - Búsqueda de empresas objetivo
 - Negociación
 - Due Diligence financiera
 - Estructuración de operaciones
-

□ **Búsqueda de inversores**

Ayudamos a empresas que buscan:

- Capital para crecer
 - Socios estratégicos
 - Fondos de inversión
 - Family Offices
 - Inversores privados
-

□ Estructuración financiera

Muchas veces el valor de una empresa puede incrementarse mejorando su estructura financiera.

Trabajamos en:

- Deuda bancaria
 - ENISA
 - CDTI
 - ICF
 - Financiación alternativa
 - Circulante
 - Operaciones corporativas
-

□ Planes de crecimiento empresarial

Porque una empresa bien preparada:

- Se financia mejor
- Atrae mejores inversores
- Vale más
- Se vende mejor

“Muchos empresarios dedican toda su energía a aumentar la facturación. Los que crean verdadero patrimonio se centran en aumentar el valor de la empresa. Y no siempre son la misma cosa.”

Tu empresa es probablemente uno de los activos más importantes que construirás en tu vida.

La pregunta es:

¿Estás trabajando únicamente para facturar más... o también para que valga más?

En Globalfinanzia ayudamos a empresarios a entender, proteger y aumentar el valor real de sus compañías.

Porque una empresa no vale lo que costó crearla.

Vale lo que el mercado estaría dispuesto a pagar por ella.

#ValoracionEmpresas #MergersAndAcquisitions
#CompraVentaEmpresas #Pymes #EmpresasFamiliares #Inversion
#CorporateFinance #GrowthStrategy #EsterRoura #Globalfinanzia
□□□

□ La banca ya no es la única solución



El gran cambio financiero que muchas empresas todavía no han entendido

Por Globalfinanzia

Durante décadas, la respuesta a una necesidad financiera era

casi automática:

□ “Vamos al banco.”

Pero en 2026 esa realidad ya no existe.

Las empresas operan en un entorno donde conviven bancos, fondos de deuda, financiación pública, inversores privados, plataformas fintech, Revenue Based Financing, factoring avanzado, Supply Chain Finance y nuevos vehículos de financiación especializados.

Y, sin embargo, seguimos viendo compañías que continúan llamando únicamente a la puerta de su entidad bancaria.

El resultado es evidente:

△□ Empresas con proyectos viables que no consiguen financiación.

△□ Empresas que aceptan condiciones poco competitivas.

△□ Empresas que frenan su crecimiento por desconocimiento.

Mientras tanto, otras compañías acceden a varias fuentes simultáneamente y aceleran su expansión.

□ El nuevo ecosistema financiero empresarial en 2026

La financiación ya no es un mercado dominado por la banca.

Se ha convertido en un ecosistema complejo donde cada fuente tiene ventajas, limitaciones y momentos ideales de

utilización.

□ Evolución del mercado financiero

Aspecto	2015	2026
Peso de la banca	□ Muy alto	□ Alto
Fondos de deuda	□ Residual	□ Muy relevante
Financiación pública	□ Importante	□ Estratégica
Fintech financieras	□ Prácticamente inexistentes	□ Consolidadas
Revenue Based Financing	□ Inexistente	□ En crecimiento
Supply Chain Finance	□ Corporaciones	□ También para pymes
Velocidad de aprobación	□ Semanas/Meses	↗ Días/Semanas
Personalización	Baja	Muy alta

□ La banca sigue siendo fundamental... pero ya no suficiente

Desde Globalfinanzia seguimos defendiendo el papel de la banca.

Los bancos continúan siendo actores fundamentales para:

- Inversiones industriales
- Compra de activos
- Financiación inmobiliaria
- Operaciones corporativas estructuradas

□ Internacionalización

Pero también observamos nuevas exigencias.

□ Lo que más están analizando los bancos

Factor	Peso actual
EBITDA	□ Muy alto
Generación de caja	□ Muy alto
Endeudamiento	□ Muy alto
Historial financiero	□ Muy alto
Calidad del equipo gestor	□ Alto
Plan de negocio	□ Alto
Concentración de clientes	□ Alto
Dependencia sectorial	□ Alto

□ Fondos de deuda: los grandes ganadores de los últimos años

Los fondos especializados han pasado de ser una solución excepcional a convertirse en una herramienta habitual para empresas en crecimiento.

□ Qué aportan los fondos

Ventaja	Beneficio
↗ Rapidez	Resoluciones mucho más ágiles

Ventaja	Beneficio
□ Flexibilidad	Adaptación a cada operación
□ Capacidad	Importes elevados
□ Estructuración	Operaciones complejas
□ Alcance	Capital nacional e internacional

Visión Globalfinanzia

□ *“Los fondos no sustituyen a la banca. La complementan. Las mejores estructuras financieras combinan ambos mundos.”*

□ Revenue Based Financing (RBF)

Una de las fórmulas que más interés está despertando.

El concepto es simple:

La empresa devuelve la financiación en función de sus ventas.

Si vende más, devuelve más rápido.

Si vende menos, el esfuerzo financiero disminuye.

□ Características principales

Aspecto	RBF
Avales personales	□ No
Dilución accionarial	□ No
Vinculación ventas	□ Sí
Rapidez	↗ Alta

Aspecto	RBF
Flexibilidad	☑ Muy alta
Ideal para	SaaS, ecommerce, tecnología

Visión Globalfinanzia

☐ *“No es una solución para todas las empresas, pero para negocios digitales con ingresos recurrentes puede ser una herramienta extraordinaria.”*

☐ Factoring y financiación de circulante

Muchos empresarios siguen centrando su atención en financiar inversiones.

Pero el verdadero problema suele estar en otro lugar.

☐ La tesorería.

☐ El circulante.

☐ Los plazos de cobro.

☐ Situaciones donde el factoring aporta valor

Situación	Impacto
Cobros a 60 días	☐ Liquidez inmediata
Cobros a 90 días	☐ Reducción tensión financiera
Grandes clientes	☐☐ Menor riesgo
Crecimiento acelerado	☐ Más capacidad operativa

Situación	Impacto
Internacionalización	☐ Mayor estabilidad

Visión Globalfinanzia

☐ *“La mayoría de crisis empresariales no se producen por falta de ventas. Se producen por falta de liquidez.”*

☐☐ Financiación pública: el gran diferencial competitivo

España sigue siendo uno de los países europeos con más herramientas de apoyo empresarial.

Sin embargo, una gran parte del tejido empresarial sigue sin aprovecharlas.

☐ Principales líneas activas

Programa	Finalidad	Tipo
☐ ENISA	Crecimiento empresarial	Participativo
☐ CDTI	Innovación e I+D+i	Préstamo + tramo no reembolsable
☐ ICF	Inversión y expansión	Préstamo
☐ ACCIÓ	Innovación e internacionalización	Ayuda
☐ Avalis	Aval financiero	Garantía
☐ IVF	Crecimiento empresarial	Préstamo

Visión Globalfinanzia

□ *“La financiación pública suele ser la más barata del mercado. El problema es que muchas empresas no saben acceder a ella correctamente.”*

⚠️ □ Los errores más frecuentes que vemos cada semana

□ Error 1: Buscar financiación cuando ya existe el problema

La financiación debe planificarse.

No improvisarse.

□ Error 2: Hablar sólo con un banco

Hoy existen decenas de alternativas.

□ Error 3: No preparar adecuadamente la documentación

La calidad financiera cada vez pesa más.

❑ Error 4: No combinar fuentes

Las mejores operaciones mezclan:

❑ Banca

❑❑ Financiación pública

❑ Fondos

❑ Circulante

❑ Tendencias que marcarán el segundo semestre de 2026

Tendencia	Impacto esperado
❑ Digitalización financiera	Muy alto
❑ Mayor análisis de datos	Muy alto
❑❑ Más protagonismo de ayudas públicas	Alto
❑ Crecimiento fondos de deuda	Muy alto
❑ Capital internacional	Alto
⚡ Procesos más rápidos	Muy alto
❑ Estructuras híbridas	Muy alto

❑ La opinión de Ester Roura

“La financiación empresarial está viviendo una transformación profunda. Las empresas que continúan dependiendo de una única fuente financiera están asumiendo un riesgo innecesario. Hoy

la clave no es conseguir financiación. La clave es diseñar una estructura financiera inteligente que acompañe el crecimiento de la empresa durante los próximos años.”

□ Conclusión

La pregunta ya no es:

“¿Qué banco puede financiarme?”

La pregunta correcta es:

“¿Cuál es la combinación óptima de financiación para mi empresa?”

En Globalfinanzia creemos que el futuro pasa por combinar financiación bancaria, pública y alternativa para construir estructuras más sólidas, flexibles y preparadas para crecer.

Porque en 2026 el dinero sigue existiendo.

Lo que ha cambiado es la forma de acceder a él.

□ ¿Tu empresa tiene previsto crecer durante el segundo semestre de 2026?

Antes de buscar financiación, analiza todas las alternativas disponibles.

En Globalfinanzia diseñamos estrategias financieras integrales adaptadas a cada empresa, sector y momento de crecimiento.

#Globalfinanzia

#FinanciacionEmpresarial

#FinanciacionAlternativa #FondosDeDeuda #Factoring
#SupplyChainFinance #RevenueBasedFinancing #ENISA #CDTI #ICF
#ACCI0 #Liquidez #Pymes #CFO #EsterRoura #FinanzasCorporativas
#CrecimientoEmpresarial #Empresas2026 #Financiacion2026
#BusinessGrowth