🚀 Europa 2026: Guía estratégica definitiva de financiación pública y privada

Introducción: ¿Por qué Europa redefine la financiación en 2026?

Hasta 2025, Europa orientó gran parte de sus fondos a **innovación temprana y prototipos**.

Pero **en 2026 la lógica ha cambiado:**

- La UE exige **impacto medible, escalabilidad y autonomía estratégica**.
- Los fondos públicos ya no solo subsidian; **catalizan inversión privada**.
- La financiación europea se liga a **cadena de valor real: clientes, mercado y ejecución**.

Esto afecta cómo se accede al dinero, a **qué instrumentos conviene aplicar** y con qué preparación.

🧭 Parte I — Panorama de financiación en Europa 2026

Tipo de financiación	Qué es	Qué exige	Ventajas clave	Desventajas frecuentes
Subvenciones puras	Dinero que no se devuelve	Impacto y documentación técnica	Ideal para I+D inicial	Competitivas, evaluaciones estrictas
Inversión en equity	Capital de inversores privados	Modelo de negocio, escalabilidad	Sólida baza para crecimiento	Dilución de propiedad
Instrumentos híbridos	Subvención + deuda o equity	Modelos robustos y métricas claras	Combinan flexibilidad y capital	Requieren preparación avanzada
Préstamos públicos/privados	Liquidez con condiciones preferentes	Historial financiero	Facilita puente de caja	Puede crear tensión de amortización

---

Parte II – 5 Tendencias que dominan financiación europea en 2026

1) EIC Accelerator consolida un modelo mixto

El EIC Accelerator ha puesto énfasis en:

- Evaluaciones más frecuentes (ciclos trimestrales)
- Combinación de subvención + inversión directa
- Priorización de sectores con impacto estratégico (IA, energía, salud, chips)

Impacto: Se exige lógica de negocios desde el día 1.

---

2) Europa financia deep tech con capital privado adjunto

Los fondos europeos ya no financian solo investigación:

 Buscan **resultados medibles** → productos en mercado, contratos comerciales, clientes listos.

Esto hace que **solo proyectos con métricas sólidas accedan**.

---

3) Colaboración cross-border como criterio de calidad

Programas como **Eurostars** premian proyectos donde empresas, centros de investigación y universidades de diferentes países colaboran.

Efecto: La financiación impulsa redes más que ideas aisladas.

---

4) Fondos de cascada para pymes e innovadores sectoriales

Europa ha aumentado líneas sectoriales (energía, movilidad, salud, economía circular) con convocatorias adaptadas.

Resultado: Más convocatorias que no exigen inversión inicial elevada.

---

5) Privado + público = estándar en propuestas de alto impacto

Los evaluadores ya esperan ver **participación de capital privado** o una estrategia clara para atraerlo.

Conclusión: La “demanda de subvención”, sin estrategia de inversión, ya no compite en 2026.

Parte III – Instrumentos europeos más relevantes 2026

1) EIC Accelerator (Consejo Europeo de Innovación)

Objetivo: Escalar soluciones con potencial global.

Qué financia:

- Proyectos deep tech con impacto significativo
- Combinación de subvención + inversión (hasta varios millones)

Requisitos clave:

- Equipo sólido
- Desarrollo probado (TRL altos)
- Estrategia comercial y métricas de mercado

Matriz básica para evaluación:

Criterio	Ponderación estimada
Impacto tecnológico	25%
Potencial de mercado	30%
Equipo & ejecución	20%
Sostenibilidad financiera	15%
Escalabilidad internacional	10%

---

2) Eurostars (Eureka)

Objetivo: Proyectos de I+D colaborativos entre países europeos.

Características:

- Se valora la colaboración transnacional
- No exige mercados inmediatos, pero sí prototipos y partners

Ventajas:

- Ideal para validar productos con socios externos
- Menor barrera de entrada inicial

---

3) Programas sectoriales (ej. energía, movilidad, economía circular)

Europa ha reestructurado sus convocatorias sectoriales:

Sector	Lógica de financiación	Objetivo evaluador
Energía	Reducción de costos estructurales	Autonomía energética
Movilidad	Soluciones de impacto urbano	Reducción de emisiones
Economía circular	Modelos regenerativos	Eficiencia de recursos
Salud	Tecnología con impacto real	Mejora sanitaria

Parte IV – Análisis comparativo: subvención vs inversión privada

Aspecto	Subvención pública	Inversión privada
Acceso a capital	Puede ser alto	Puede ser mayor
Flexibilidad de uso	Limitada por bases	Mayor
Tiempo de aprobación	Largo	Variable
Exigencia de métricas	Alta	Muy alta
Relación con terceros	Neutra	Necesaria

Insight: Europa demanda **metric driven proposals**: hacerlo sin lógica de negocio es perder competitividad.

Parte V – Guía paso a paso para preparar una aplicación europea ganadora

A continuación, un **roadmap realista en 6 fases**:

Fase 1 – Diagnóstico estratégico

✔ Establecer objetivos de negocio claros
✔ Identificar el perfil de instrumento adecuado

Checklist diagnóstica:

Pregunta	Sí/No
¿Tienes métrica clara de mercado?	
¿Tu modelo ya genera tracción?	
¿Cuentas con equipo ejecutivo sólido?	
¿Tienes alianzas transnacionales potenciales?	

Fase 2 – Elección de instrumento

✔ Mapeo de prioridades del proyecto
✔ Comparativa entre EIC, Eurostars y convocatorias sectoriales

Tabla comparativa de encaje:

Proyecto tipo	Mejor instrumento	Por qué
Producto deep tech con tracción	EIC	Capital + visibilidad
Solución colaborativa de R+D	Eurostars	Colaboración paneuropea
Sector energía o movilidad	Sectorial	Convocatoria específica

Fase 3 – Construcción de narrativa

estratégica

✔ Elevator pitch claro
✔ Propuesta de valor orientada a impacto y mercados
✔ Métricas con proyección

Ejemplo de métricas a incluir:

- Tasa de crecimiento estimada
- Roadmap de ingresos por trimestres
- Coste de adquisición por canal

Fase 4 – Relación con inversores y partners

✔ Construir carta de intención de financiación privada
✔ Identificar lead investors
✔ Networking estratégico (ej. eventos paneuropeos)

Fase 5 – Preparación documental

✔ Business plan
✔ Documento financiero proyectado (3–5 años)
✔ Roadmap tecnológico

Fase 6 – Presentación y evaluación continua

✔ Revisiones previas a pitch

✔ Mock presentations
✔ Plan B para iterar aplicaciones

⚠️ Parte VI — Errores críticos que debes evitar

Error	Consecuencia
Presentar sin métricas	Rechazo inmediato
No entender criterios de evaluación	Baja puntuación
Falta de equipo con experiencia	Evaluadores no confían
No incluir plan de escalado	No supera filtros
Ignorar requisitos mínimos	Eliminación directa

🧭 Parte VII — Conclusión estratégica

En 2026, **Europa no financia ideas bonitas. Financia impacto, escalabilidad y resultados**.

Esto implica:

➡ Convertir propuestas en **narrativas métricas**.
➡ Preparar documentación con visión 3–5 años.
➡ Colaborar con socios internacionales.
➡ Integrar capital privado desde fases tempranas.

La financiación europea ya no es un destino:
es un proceso competitivo, exigente y estratégico.

¿Quieres una versión visual, una guía descargable o una plantilla editable para aplicar a estas convocatorias?

Dime si quieres:

- PDF con checklist preaplicación
- Infografías para redes
- Plantillas de pitch + métricas
- Calendario de evaluación europeo para 2026

Globalfinanzia en Eureka / Eurostars 2026

Financiación internacional para empresas que quieren escalar de verdad

El próximo 23 de febrero de 2026 asistimos al evento organizado por **ACCIÓ y CDTI Internacional** sobre:

> ***Eureka / Eurostars 2026 – Partenariados cofinanciados y convocatorias internacionales***

Y no vamos por protocolo.
Vamos por estrategia.

□ ¿Qué se trabaja en este evento?

Se analizan en profundidad las principales vías de financiación internacional para proyectos de I+D+i en 2026.

□ Programas clave que se abordarán

Programa	Tipo de proyecto	Enfoque	Impacto
□□ Eurostars	Proyectos colaborativos internacionales	PYMEs innovadoras	Alta comercialización
□ Partenariados europeos	Consorcios tecnológicos	Sectores estratégicos UE	Financiación relevante
□□ CDTI Internacional	Cooperación bilateral / multilateral	Innovación tecnológica	Expansión global
□ EUREKA Network	Desarrollo tecnológico aplicado	Mercado internacional	Escalabilidad

---

¿Por qué es clave para nuestros clientes?

Porque 2026 no será el año de las convocatorias “domésticas”.

Será el año de:

✔ Proyectos internacionales
✔ Consorcios sólidos
✔ Innovación con mercado claro
✔ Evaluación técnica más exigente
✔ Mayor competencia

Y quien no entienda eso, se quedará fuera.

Lo que realmente vamos a buscar allí

No solo información general.

Vamos a detectar:

Información estratégica	Cómo la usamos en Globalfinanzia
Cambios en criterios de evaluación	Ajustamos narrativa técnica y financiera
Nuevas prioridades europeas	Orientamos proyectos hacia sectores ganadores
Tendencias en proyectos aprobados	Modelamos estructuras exitosas
Requisitos financieros ocultos	Mejor planificación económica

Información estratégica	Cómo la usamos en Globalfinanzia
Enfoque real de los evaluadores	Aumentamos tasa de éxito

Porque la diferencia entre aprobar y quedarse fuera no es el proyecto.
Es cómo se estructura.

□ ¿Qué tipo de empresa debería estar mirando esto?

Perfil de empresa	Encaje con Eurostars / CDTI Internacional
Startup deeptech	□□□□□
PYME tecnológica consolidada	□□□□□
Empresa industrial innovadora	□□□□
Empresa sin I+D real	□ (no es su línea)

Si tu empresa desarrolla tecnología con potencial internacional, esto no es opcional.

□ ¿Por qué hablamos tanto de financiación internacional?

Porque permite:

□ Importes más elevados
□ Mejor posicionamiento europeo
□ Validación tecnológica internacional

 Menor dilución que equity
 Más atractivo frente a inversores

Y porque cada vez más convocatorias nacionales exigen visión internacional previa.

Qué hará Globalfinanzia después del evento

No nos limitamos a asistir.

Después:

1 Analizamos cambios regulatorios
2 Detectamos oportunidades reales para clientes actuales
3 Identificamos empresas con potencial encaje
4 Preparamos planificación estratégica 2026
5 Activamos calendarios de trabajo con meses de antelación

La financiación internacional no se prepara en dos semanas.

Se trabaja con meses de estrategia.

Nuestra visión clara para 2026

 Menos improvisación
 Más planificación técnica
 Más proyectos colaborativos
 Más exigencia financiera

 Más profesionalización

Y ahí es donde entramos nosotros.

Mensaje directo

Si tu empresa quiere:

 Internacionalizar su I+D
 Presentarse a Eurostars
 Acceder a CDTI Internacional
 Construir consorcios europeos
 Escalar tecnología con financiación pública

Es momento de hablar.

Porque cuando salga la convocatoria, ya será tarde para empezar a pensar.

Globalfinanzia
 Estrategia financiera para empresas que no juegan en pequeño
 Financiación inteligente de crecimiento
 Siempre donde se decide el futuro de la innovación

“TRANQUILO, YA PEDIREMOS FINANCIACIÓN CUANDO HAGA

FALTA…”

“TRANQUILO, YA PEDIREMOS FINANCIACIÓN CUANDO HAGA FALTA”

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

Sí. Así de claro.

En Globalfinanzia hemos visto esta película demasiadas veces.

Empresa buena.
Producto sólido.
Equipo competente.

Pero…

- Caja justa
- Crecimiento desordenado
- Y la financiación… improvisada

Y ahí empieza el drama.

🎬 ESCENA REAL (BASADA EN HECHOS REALES)

📞 Llamada típica:

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

Pregunta incómoda:

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

Resultado:

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

🔑 VERDAD QUE NADIE TE DICE

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

Porque cuando tienes prisa:

- Aceptas peores condiciones

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

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

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

Spoiler: la segunda suele multiplicar su valoración.

🚨 EL ERROR MÁS CARO DE 2026

Esperar a que “salga la convocatoria”.

No.

Las convocatorias no se persiguen.
Se anticipan.

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

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

□ TIPS REALES (NO TEÓRICOS)

Si eres CEO o fundador, apunta esto:

1□□ Ten siempre un "kit de financiación" preparado

Incluye:

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

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

2□□ Trabaja tu narrativa financiera

No es lo mismo decir:

"Queremos crecer"

Que decir:

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

La financiación también es storytelling.

3□□ No mezcles urgencia con estrategia

Urgencia = mal negociador
Estrategia = mejores condiciones

4□□ Diversifica instrumentos

No todo es:

- Préstamo bancario
- Inversor
- Ayuda pública

La combinación correcta reduce riesgo y mejora balance.

5□□ Mide tu timing, no solo tu necesidad

Pregúntate:

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

- ¿Mi valoración está en su mejor momento?

EXPERIENCIA REAL GLOBALFINANZIA

Lo que vemos constantemente:

 Empresas técnicamente muy buenas
 Proyectos viables
 Crecimiento real

Pero financieramente mal estructurados.

Cuando trabajamos con tiempo:

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

Cuando trabajamos con prisa:

Se puede hacer…
pero no es lo mismo.

PREGUNTA INCÓMODA

Si mañana necesitaras 750.000€ para crecer…

¿Tienes:

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

¿O empezarías desde cero?

LA DIFERENCIA ENTRE CRECER Y SOBREVIVIR

No es el talento.
No es el producto.
No es el mercado.

Es la estructura financiera.

Y eso no se improvisa.

GLOBALFINANZIA

No entramos cuando hay fuego.
Entramos antes de que empiece.

Financiación inteligente.
Sin improvisaciones.
Sin sustos.
Sin correr detrás del dinero.

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

Todo el mundo habla de crecer.
Pocos hablan de **cómo se financia ese crecimiento**.

📉 Porque crecer sin estructura financiera **no es crecer**.
Es asumir riesgo. ⚠️

🔍 El momento clave: cuando la empresa cambia de liga

En Globalfinanzia vemos este patrón una y otra vez 👇

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

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

¿Qué es la Financiación Inteligente de Crecimiento?

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

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

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

Características que sorprenden (pero son reales)

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

✔ Sí, existe
✔ No, no es fácil

✔ Y **no es para cualquiera**

❌ El error nº1 (el más común)

“Vamos justos de caja, ¿podemos pedirlo?”

❌ Error.

Este tipo de financiación:

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

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

🔍 ¿Qué se analiza de verdad?

Aquí no basta con un Excel bonito 😉

🔍 **Analizan**	**Por qué importa**
📈 Evolución real	No proyecciones infladas
💰 Generación de caja	Capacidad de repago
🏗 Estructura financiera	Solidez
🧠 Estrategia	Sentido del crecimiento
🔄 Mix financiero	Encaje con otras fuentes

👉 No se financia crecer rápido.
👉 Se financia **crecer bien**.

⚠ Crecer mal es peor que no crecer

Muchas empresas:

- Venden más ✔
- Tienen más clientes ✔
- Facturan más ✔

Pero viven así

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

 Crecer sin estructura financiera es **jugar a la ruleta rusa**

El enfoque Globalfinanzia (aquí está la diferencia)

En Globalfinanzia **no tramitamos dinero**.
Diseñamos **arquitectura financiera**

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

□ Nuestro método	Qué conseguimos
Preparación estratégica	Probabilidad de éxito

□ Esto no se gana rellenando formularios.
□ Se gana **entendiendo el momento de la empresa**.

□ ¿Oportunidad o bandera roja?

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

□ Conclusión Globalfinanzia

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

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

Si tu empresa está creciendo y empiezas a notar que la estructura financiera no acompaña…
no necesitas vender más.
Necesitas **financiar mejor**.

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

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

Vamos al grano.

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

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

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

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

👉 En otras palabras:
2025 condiciona directamente qué financiación puedes conseguir

en 2026… o si puedes conseguirla.

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

1️⃣ Cuenta de resultados

No buscan solo beneficio.

Buscan:

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

⚠️ Errores habituales:

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

2️⃣ Balance de situación

Aquí está el verdadero juicio.

Se analiza:

- Fondo de maniobra
- Nivel de endeudamiento

- Dependencia de corto plazo
- Calidad del patrimonio neto

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

---

3 Estado de flujos de efectivo

El gran olvidado… y el más decisivo.

Los financiadores quieren saber:

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

 El cash manda más que el beneficio.

---

4 Deuda viva y calendario de pagos

No solo cuánto debes, sino:

- A quién
- En qué condiciones
- En qué plazos

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

5□□ Notas explicativas (sí, importan mucho)

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

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

□ Sin relato financiero, los números se interpretan mal.

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

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

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

🔧 4. Ajustes clave antes de cerrar definitivamente 2025

Antes de presentar estados financieros para financiación, conviene revisar:

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

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

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

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

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

No se improvisa en enero.

---

6. No es lo mismo preparar números para…

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

Un mismo cierre NO sirve igual para todos.

---

7. El enfoque Globalfinanzia: números que consiguen dinero

En Globalfinanzia no “revisamos cuentas”.
Las preparamos para financiación real.

Trabajamos los estados financieros de 2025 con una pregunta clara:

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

Eso implica:

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

- Elección correcta de instrumentos

 El objetivo no es cerrar bien 2025.
Es entrar fuertes en 2026.

Conclusión clara

Si tu empresa va a buscar financiación en 2026, **2025 es el año clave**.
Y no se trata de maquillar números, sino de **ordenarlos, explicarlos y alinearlos con una estrategia financiera coherente**.

El mercado no financia solo empresas que facturan.
Financia empresas que se entienden.

LOS 10 MANDAMIENTOS DE LA GESTIÓN FINANCIERA PARA 2026

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

2026 no será un año más.
Cambios regulatorios, tensión bancaria, financiación más selectiva y un entorno económico donde **equivocarse en una decisión financiera puede costar años de crecimiento**.

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

¿QUÉ VAS A DESCUBRIR?

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

ESTA GUÍA ES PARA TI SI…

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

¿POR QUÉ GLOBALFINANZIA?

En **Globalfinanzia** llevamos años trabajando con empresas que crecen, se transforman y se enfrentan a decisiones financieras críticas.
Esta guía no es teoría: **es experiencia real trasladada a un documento claro, directo y útil**, pensado para ayudarte a decidir mejor.

MANDAMIENTO 1

Anticipa la financiación antes de necesitarla

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

---

MANDAMIENTO 2

No crezcas sin estructura financiera

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

---

□ MANDAMIENTO 3

La liquidez no es un resultado, es una decisión

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

□ MANDAMIENTO 4

Diversifica o dependerás

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

Clave	Contenido
Enfoque GF	Diversificar es reducir riesgo estratégico

🧭 MANDAMIENTO 5

No confundas facturación con rentabilidad

Clave	Contenido
Error común	Celebrar ventas sin mirar márgenes
⚠ Riesgo	Crecer y ganar menos
Decisión correcta	Crecimiento rentable o no crecer
Enfoque GF	Facturar más no siempre significa ir mejor

🧭 MANDAMIENTO 6

Planifica a 12–24 meses, no a 30 días

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

🧭 MANDAMIENTO 7

La financiación pública no es secundaria

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

MANDAMIENTO 8

El banco no diseña tu empresa

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

MANDAMIENTO 9

El capital de trabajo marca tu velocidad

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

🔟 MANDAMIENTO 10

Rodéate de criterio financiero

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

🔗 Financiación pública + privada: el error no es elegir… es no combinarlas bien

🔗 La financiación que está frenando a muchas empresas en 2026

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

> *“Nos financian, sí… pero vamos siempre justos.”*

Y suele venir de empresas que:

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

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

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

El gran error de 2026: pensar que hay que elegir

Durante años se nos ha educado así:

> *Creces → banco*
> *Innovas → ayudas*
> *Falta caja → póliza*
> *Inviertes → préstamo*

Eso ya no funciona.

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

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

🏛️ Financiación pública

Pensada para:

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

Ventaja clave:
✅ **dinero más barato y paciente**

Problema habitual:
❌ se pide **tarde**, mal planteada o sin encaje estratégico.

🚀 Financiación privada

Pensada para:

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

Ventaja clave:
 velocidad y flexibilidad

Problema habitual:
 se usa para financiar lo que debería ir por vía pública.

Tabla clara (la que casi nadie hace)

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

 El dinero caro no es malo.
El dinero mal usado, sí.

⚠ Lo que vemos a diario en Globalfinanzia

Sin adornos.

Caso 1 (muy común)

Empresa industrial, facturación creciente.
Financia maquinaria y desarrollo con pólizas y préstamos bancarios.

Resultado:

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

Problema: financiación privada para inversión estructural.

Caso 2

Startup con proyecto innovador claro.
Descubre ENISA, CDTI o ayudas regionales **cuando ya ha ejecutado el gasto**.

Resultado:

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

Problema: financiación pública sin planificación previa.

Caso 3 (cuando se hace bien)

Empresa en crecimiento que:

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

Resultado:

- Crecimiento sin ahogo
- Caja estable
- Capacidad de decisión

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

La pregunta incómoda que casi nadie se hace

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

Porque crecer con una estructura financiera antigua es:

- caro
- arriesgado
- agotador

Y suele romper justo cuando “todo iba bien”.

La combinación que sí funciona (y casi nadie explica)

En Globalfinanzia lo vemos claro:

1 **Financiación pública**
→ para lo que construye futuro
→ innovación, inversión, estructura

2 **Financiación privada**
→ para lo que exige velocidad
→ caja, expansión, oportunidad

3 **Visión conjunta**
→ no parches mensuales
→ planificación real

No se trata de pedir más dinero.
Se trata de pedir **el dinero correcto, en el momento correcto**.

Por qué esto es clave en 2026

Porque:

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

Y porque cada vez más empresas descubren tarde que:

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

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

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

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

---

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

LINK DE NOTICIA ORIGINAL DE CAPITAL RIESGO:

https://capital-riesgo.es/es/articles/el-consejo-del-cdti-innovaci-n-destina-m-s-de-16-millones-de-

[euros-para-36-nuevos-proyectos-de-i-d-i-empresarial/](#)

El CDTI Innovación vuelve a demostrar algo que en Globalfinanzia vemos a diario:
 la financiación pública no es teórica, es real… pero selectiva.

Datos clave de la aprobación

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

 Traducción Globalfinanzia:
No gana el más grande. Gana el **mejor estructurado**.

¿Qué tipo de proyectos está financiando el CDTI?

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

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

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

⚠ La paradoja que vemos cada semana

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

---

El enfoque Globalfinanzia

En Globalfinanzia no “presentamos ayudas”.
Diseñamos estructuras financieras que encajan con convocatorias reales.

✔ Análisis previo de elegibilidad
✔ Encaje proyecto–instrumento

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

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

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

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

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

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

¿Qué es Globalfinanzia IMPULSA+?

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

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

No es un préstamo estándar.
Es **financiación pensada para empresas que ya no juegan en pequeño**.

Importes y alcance de la financiación

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

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

Tipos de interés: la diferencia está en el enfoque

Operaciones a partir de 250.000 €

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

Operaciones hasta 250.000 €

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

> ***Sí, décimas importan.***
> *En operaciones grandes, una bonificación bien trabajada puede suponer **decenas de miles de euros de ahorro**.*

¿Cuándo se aplica el tipo bonificado?

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

✔ Préstamos Gender Smart

Aplica a:

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

 No es discurso. Es financiación real con mejores condiciones.

Préstamos de Sostenibilidad

Para proyectos vinculados a:

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

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

¿Por qué no todo el mundo accede

a estas condiciones?

Porque **no basta con pedir el préstamo**.

En Globalfinanzia trabajamos:

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

 Muchas empresas **cumplen los requisitos**, pero no los presentan bien.
Ahí es donde entra **IMPULSA+**.

Resumen rápido (para decidir sin rodeos)

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

🎯 Para quién es (y para quién no)

✔️ Es para ti si:

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

❌ No es para ti si:

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

🚀 La visión Globalfinanzia

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

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

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

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

No es un hito oficial.
No hay comunicado interno.
No hay celebración.

Pero todo cambia.

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

Y ahí empiezan muchos problemas silenciosos.

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

La mayoría de empresas no fracasan al empezar.
Tampoco cuando ya son grandes.

El terreno más peligroso es este:

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

Es la etapa más incómoda… y la menos hablada.

🔍 Dos realidades que conviven (y chocan)

Por fuera

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

Por dentro

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

No por mala gestión.
Sino porque **la financiación ya no corresponde al tamaño real del negocio**.

🚨 Señales claras de que tu empresa ha cambiado… pero tu financiación no

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

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

🧠 El error más común en esta fase

Pensar que la solución es:

> *“Pedir un poco más de lo mismo”*

Más límite.
Más póliza.
Más presión.

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

🧭 Cómo debería evolucionar la

financiación cuando la empresa crece

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

No es cuestión de volumen.
Es cuestión de **diseño**.

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

1□□ Deja de mirar solo el corto plazo

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

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

2□□ No mezcles prudencia con miedo

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

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

revísala.

3️⃣ Diversifica antes de necesitarlo

Buscar alternativas cuando hay urgencia
es la peor negociación posible.

Tip: abre vías cuando no las necesitas todavía.

4️⃣ La financiación pública no es “extra”

Es **estructura**, no complemento.

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

5️⃣ Actualiza tu foto financiera

Muchas empresas operan con una foto de hace dos años.

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

🔍 Visión Globalfinanzia

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

Cuando la financiación acompaña:

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

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

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

Está en seguir igual.