

# □ **¿Impuestos del último trimestre 2025? No dejes que se coman tu tesorería**

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

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

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

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



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

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

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

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

---

## □ ¿Qué impuestos suelen financiarse en el último trimestre?

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

## □ Soluciones de financiación (marca blanca Globalfinanzia)

### 1□□ Línea Tesorería Fiscal

□ Para pagos puntuales y urgentes

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

□ **Mantienes liquidez sin tocar tu banco habitual**

---

## 2☐☐ **Anticipo de Impuestos**

☐ Convierte un pago obligatorio en cuotas cómodas

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

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

---

## 3☐☐ **Línea Flexible de Circulante**

☐ Para empresas con facturación recurrente

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

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

---

## 4☐☐ **Reordenación Financiera Q4**

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

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

☐ **Llegar a 2026 sin lastres innecesarios**

---

## ☐ **Consejos clave antes de financiar impuestos**

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

---

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

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

---

## ☐ **Mensaje final Globalfinanzia**

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

*Con la estructura adecuada, cumplir no significa sufrir.*

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

---

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

Enero siempre trae la misma conversación en muchas empresas:

*“Este año miramos ayudas.”*

*“Algo de financiación pública nos iría bien.”*

*“ENISA, CDTI, ICF... pero no sabemos por dónde empezar.”*

Y ahí está el problema ☐

**No es falta de instrumentos. Es falta de estrategia.**

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

Desde **Globalfinanzia** lo vemos claro:

☐ las empresas que empiezan a trabajar la financiación en **Q1** juegan con ventaja todo el año.

---

## ☐☐ **El mapa real de financiación pública en 2026**

No todas las líneas sirven para todas las empresas.

Ni todas las empresas deberían empezar por el mismo sitio.

## □ Instrumentos clave y para qué sirve cada uno

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

### □ Clave importante:

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

---

## □ Lo que casi nadie explica (y marca la diferencia)

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

## □ Errores muy comunes en enero

- Activar una línea sin preparar la empresa previamente

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

□ Estos errores no se pagan en enero.

□ Se pagan en junio, septiembre o cuando el crecimiento se frena.

---

## □ **Cómo lo trabajamos en Globalfinanzia**

Nuestro enfoque no es “tramitar ayudas”.

Es **construir una arquitectura financiera coherente.**

Trabajamos con cada empresa:

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

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

---

# □ Financiación pública ≠ financiación aislada

En 2026, la financiación pública funciona mejor cuando:

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

La financiación no es un parche.

Es una **palanca de crecimiento** si se usa bien.

---

## □ Mensaje clave para empezar 2026

Este año no va de “ver qué sale”.

Va de **anticiparse, ordenar y decidir bien desde enero.**

Si estás valorando financiación pública en 2026:

- enero es el mes para diseñarla
  - Q1 es el trimestre para activarla
  - el resto del año se construye sobre eso
- 

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

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

□ **Globalfinanzia**

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

---

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



## ENERO 2026

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

---

## FEBRERO 2026

Evento / Feria	Fecha	Lugar	Objetivo & Notas
<b>ISE 2026</b>	3–6 feb	Barcelona (Fira de Barcelona)	Feria de integración de sistemas y tecnología con espacios de innovación y networking.

<b>Evento / Feria</b>	<b>Fecha</b>	<b>Lugar</b>	<b>Objetivo &amp; Notas</b>
<b>Talent Arena 2026</b>	2–4 mar <sup>1</sup>	Barcelona	Programa dentro del ecosistema MWC con talleres, conferencias, hackatones y networking tech.
<b>Startup OLE Salamanca (previo)</b>	19 feb	Madrid*	Evento de emprendimiento y networking antes de su edición principal en octubre.

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

## MARZO 2026

<b>Evento / Feria</b>	<b>Fecha</b>	<b>Lugar</b>	<b>Objetivo &amp; Notas</b>
<b>MWC Barcelona 2026</b>	2–5 mar	Barcelona (Fira Gran Via)	El congreso global de tecnología, con oportunidades para startups en innovación y contactos estratégicos.
<b>4YFN Barcelona 2026</b>	2–5 mar	Barcelona	El evento de startups más relevante en España, con pitch, networking e inversores internacionales.
<b>Talent Arena 2026</b>	2–4 mar	Barcelona	Espacio dentro del ecosistema MWC focalizado en talento tech y networking.

---

## ABRIL 2026

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

---

## JUNIO 2026

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

---

## JULIO – SEPTIEMBRE 2026

Evento / Feria	Fecha	Lugar	Objetivo & Notas
<b>DigiMarCon Spain 2026</b>	7–8 sep	Barcelona	Conferencia de digital marketing y tecnología con networking profesional.
<b>Al Andalus Innovation Venture 2026</b>	22–23 sep	Sevilla	Foro de conexiones entre startups, corporates e inversores con agenda B2B.

---

## OCTUBRE 2026

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

---

## □ Claves de estos eventos para startups y financiación

### □ Barcelona como epicentro clave en early 2026

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

### □ Eventos con foco directo de inversión

□ *4YFN Barcelona* – Con pitches ante inversores y corporates.

□ *South Summit* – Uno de los foro globales más grandes de inversión y financiación en España.

□ *B-Venture* – Encuentro con networking intensivo para acelerar rondas.

### □ Eventos adicionales útiles para ampliar red y habilidades

□ *Barcelona Tech Job Fair* – Amplía red profesional y contactos con startups tecnológicas.

□ *DigiMarCon Spain* – Networking y estrategia digital con impacto en posicionamiento y visibilidad de startups.

---

## □ Consejos prácticos para asistir

✓ Agenda reuniones con inversores con antelación.

✓ Prepara tu pitch deck con foco en métricas clave antes de marzo.

✓ Identifica actividades paralelas (workshops, roundtables) para ganar visibilidad estratégica.

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

📅 Fecha	📅 Evento	📍 Ciudad	🎯 Foco principal	👤 Para quién es ideal
21-22 oct	Valencia Digital Summit	📍 Valencia	Tech, inversión, internacionalización	Startups digitales

## 📌 Errores financieros típicos de enero

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

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

## 📌 Los errores financieros más habituales en enero

Error	Qué suele pasar	Consecuencia en 2026
📌 Improvisar financiación	Se pide tarde y mal	Peores condiciones
📌 No cerrar bien 2025	Datos incompletos	Decisiones a ciegas
📌 Confundir liquidez con rentabilidad	Caja ≠ beneficio	Tensiones de tesorería
📌📌 Reaccionar en vez de planificar	Modo urgencia	Falta de margen

Error	Qué suele pasar	Consecuencia en 2026
<input type="checkbox"/> No combinar fuentes	Solo banca	Se pierde ventaja competitiva

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

---

## El gran error: pedir financiación cuando ya la necesitas

Muchas empresas llegan a financiación así:

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

Resultado:

Menos opciones

Más garantías

Peores condiciones

**Tip Globalfinanzia:**

La financiación se trabaja cuando aún no la necesitas, no cuando quema.

---

## Qué deberías hacer bien en enero (checklist correcto)

Acción correcta	Por qué importa
<input type="checkbox"/> Ordenar números	Da credibilidad

Acción correcta	Por qué importa
<input type="checkbox"/> Planificar necesidades	Evita urgencias
<input checked="" type="checkbox"/> Activar financiación pública	Ventanas limitadas
<input type="checkbox"/> Diseñar mix financiero	Menos riesgo
<input type="checkbox"/> Pensar en todo el año	Más poder de decisión

---

## Caso real (muy habitual)

Empresa con crecimiento sano, pero sin planificación financiera.

- En marzo, tensión de caja.
- En mayo, financiación cara.
- En septiembre, renuncian a crecer.

**Todo empezó en enero.**

---

## Mensaje Globalfinanzia

*Enero no define solo el inicio del año, define cómo lo vas a vivir.*

*Las decisiones financieras que no se toman ahora, se pagan después.*

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

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

---

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



## □ Señales tempranas de 2026 □

Enero siempre parece tranquilo.

Pero en financiación **el año empieza antes de que nadie lo note.**

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

En Globalfinanzia lo estamos viviendo **desde dentro**, operación a operación.

Y estas son las **señales tempranas** que conviene entender ahora – no cuando sea tarde.

---

## □ 1□□ La banca no ha cerrado el grifo...

## pero ha cambiado la forma de abrirlo

Sí, hay crédito.

Pero no para todos, ni de cualquier manera.

Qué está pidiendo la banca	Qué hay detrás
<input type="checkbox"/> Información más detallada	Menos improvisación, más control
<input type="checkbox"/> Proyecciones realistas	Se penaliza el optimismo sin base
<input type="checkbox"/> Coherencia financiera	El relato pesa casi tanto como los números
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Garantías bien estructuradas	Avales y socios cuentan

**Lectura clave:**

la banca financia empresas **ordenadas**, no solo rentables.

Llegar con un dossier sólido ya no es un plus.

Es el **mínimo exigible**.

---

## El circulante vuelve a ser el gran protagonista de 2026

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

Estamos viendo que muchas empresas:

- Venden más
- Tienen más pedidos
- Pero **cobran peor o más tarde**

<b>Solución</b>	<b>Para qué se está usando</b>
<input type="checkbox"/> Factoring	Convertir ventas en liquidez
<input type="checkbox"/> Confirming	Mantener proveedores sin tensión
<input type="checkbox"/> Pólizas	Colchón ante picos de actividad

**Mensaje importante:**

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

---

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

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

Las líneas públicas funcionan con:

- tiempos largos
- documentación exigente
- proyectos bien definidos

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

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

---

## □ 4□□ El error que más se repite en estas primeras semanas

Lo estamos viendo demasiadas veces:

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

Y lo peor:

- **arrastrar ese error todo el año.**

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

---

## □ 5□□ 2026 no va de conseguir financiación

### va de estructurar bien el crecimiento

Este año la diferencia no estará en:

- quién consigue dinero

sino en:

- quién lo usa con sentido estratégico

Empresas que:

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

---

## □ **Conclusión Globalfinanzia**

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

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

---

## □ **Mensaje de Ester Roura**

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

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

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

---

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

# empresa

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

Enero no es solo volver a la rutina.

Enero es **el único mes del año donde todavía puedes decidir con calma** cómo va a comportarse tu empresa financieramente los próximos 12 meses.

En Globalfinanzia lo vemos cada año:

- las empresas que planifican ahora **crecen con control**
- las que no, pasan el año **apagando fuegos**

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

---

## □ 1. Liquidez: ¿cuántos meses de oxígeno tienes?

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

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

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

---

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

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

Área	Pregunta clave
<input type="checkbox"/> Clientes	¿Cobras tarde? ¿Cuánto tarde?
<input type="checkbox"/> Proveedores	¿Pagas antes de cobrar?
<input type="checkbox"/> Stock	¿Está alineado con ventas reales?
<input type="checkbox"/> Plazos	¿Los tienes negociados o heredados?

### Soluciones habituales en Q1:

- ✓  factoring / confirming
- ✓  líneas de circulante bien estructuradas
- ✓  renegociación de plazos

---

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

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

Tipo de inversión	¿Financiable?
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Digitalización	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Innovación / IA	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Maquinaria	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Expansión	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Equipo clave	<input checked="" type="checkbox"/> (planificado)

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

---

## ☐☐ **4. Ayudas y financiación pública: el calendario manda**

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

<b>Instrumento</b>	<b>Estado Q1 2026</b>
⚙️☐ ENISA	Aperturas escalonadas
☐ CDTI	Proyectos técnicos
☐ ICF	Activo para pymes
☐☐ Avalis	Clave para banca
☐ Bancos	Mucho más selectivos

☐ **Quien llega preparado en Q1**, llega antes... y en mejores condiciones.

---

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

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

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

---

## □ Mensaje claro de Globalfinanzia

*Enero no va de pedir dinero.*

*Enero va de **diseñar una estrategia financiera inteligente.***

En Globalfinanzia **no vendemos financiación,**

□ **diseñamos estructuras financieras que acompañan el crecimiento real.**

Si quieres, te ayudamos a:

- ✓□ revisar tu checklist
- ✓□ detectar riesgos ocultos
- ✓□ planificar financiación Q1-Q4
- ✓□ llegar fuerte a 2026 (no sobrevivirlo)

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

---

## □ Arrancamos 2026: el año en el que tu empresa decide cómo crecer

- ✗□ Enero es el mes en el que se toman **las decisiones financieras que condicionan todo el año.**

En Globalfinanzia lo vemos cada enero con total claridad:

- las empresas que planifican ahora, **ganan margen, tiempo y poder de negociación**
- las que improvisan... pasan el año apagando fuegos □

2026 no va a ser un año “neutral”.

Será un año para **empresas que deciden crecer con estrategia**, no por inercia.

---

## □ La gran pregunta de enero (y casi nadie se hace)

□ *¿Está mi estructura financiera preparada para el crecimiento que quiero en 2026?*

Porque crecer **no es solo vender más**.

Crecer implica:

- más circulante
- más tensión de tesorería
- más decisiones de inversión
- más exigencia por parte de bancos, inversores y organismos públicos

Y aquí es donde muchas empresas se equivocan.

---

## □ 2026 empieza con decisiones (no con deseos)

Área clave	Decisión estratégica	Riesgo de no hacerlo
□ Liquidez	Anticipar tensiones de caja	Falta de oxígeno en Q2–Q3

Área clave	Decisión estratégica	Riesgo de no hacerlo
☐ Circulante	Ajustar cobros y pagos	Dependencia bancaria urgente
☐☐ Inversión	Planificar financiación	Invertir tarde o caro
☐ Deuda	Elegir bien el tipo	Endeudamiento mal estructurado
☐ Crecimiento	Definir ritmo realista	Crece sin músculo financiero

☐ **La financiación no arregla un problema estratégico, pero una buena estrategia multiplica el impacto de la financiación.**

## ☐ **Pedagogía financiera clara: lo que SÍ funciona en enero**

Muchas empresas llegan a Globalfinanzia con la misma frase:

*“Necesitamos financiación, pero no sabemos cuál ni cómo plantearla”.*

Y eso es normal. Por eso trabajamos enero como un **mes de orden y foco**.

✓☐ **En Globalfinanzia empezamos siempre por esto:**

Paso	Qué analizamos	Para qué sirve
☐ Diagnóstico	Situación real de la empresa	Saber desde dónde partimos
☐ Estrategia	Objetivos 2026	Alinear crecimiento y financiación

Paso	Qué analizamos	Para qué sirve
☐ Mapa financiero	Bancos, ENISA, ICF, CDTI, Avalis	Elegir bien, no probar suerte
☐ Dossier	Narrativa financiera sólida	Convencer, no justificar
☐ Ejecución	Timing correcto	Conseguir mejores condiciones

Esto no es teoría.

Es **método**, y es lo que marca la diferencia.

## ☐ 2026 no va de pedir dinero. Va de saber usarlo

Empresa A	Empresa B
☐ Pide cuando lo necesita	☐ Planifica antes
☐ Acepta lo que le ofrecen	☐ Negocia desde posición
☐ Financia urgencias	☐ Financia crecimiento
☐ Vive con estrés financiero	☐ Decide con tranquilidad

☐ **El mismo negocio, con resultados muy distintos.**

## ☐ El mensaje de Globalfinanzia para este inicio de año

En 2026 no queremos ser “la consultora a la que llamas cuando hay un problema”.

Queremos ser **tu partner financiero**, el que:

- te ayuda a decidir antes

- te explica cada paso
- defiende tu proyecto ante bancos e instituciones
- estructura tu crecimiento con visión de largo plazo

Porque **financiar bien una empresa es cuidar su futuro.**

---

## □ **Empieza el año con una decisión inteligente**

- Enero marca el tono del año
  - Las buenas decisiones se toman con información y acompañamiento
  - El crecimiento se planifica, no se improvisa
  - **Si 2026 es el año en el que tu empresa quiere crecer, empecemos hoy.**
  - *En Globalfinanzia, hacemos que la financiación trabaje para tu estrategia.*
- 

□ **Los Reyes Magos no traen financiación. Pero sí dejan pistas para conseguirla en**

# 2026.



Enero arranca con deseos, propósitos... y decisiones financieras pendientes.

Muchas empresas empiezan el año esperando “una señal”: un mejor mes de ventas, una respuesta del banco, el momento perfecto.

**□ La experiencia nos dice algo distinto:**

las empresas que esperan, llegan tarde.

Las que planifican, llegan mejor.

---

**□ Lo que muchas empresas “piden a los Reyes”...**

**...y lo que realmente necesitan**

<b>□ Deseo habitual</b>	<b>□ Realidad financiera</b>
□ Más liquidez inmediata	□ Mejor estructura de tesorería
□ Un banco que diga sí a todo	□ Varias fuentes bien combinadas
□ Crecer rápido	□ Crecer sin asfixiar caja
□ Tiempo	□ Anticipación y planificación

---

**□ Los 3 Reyes Magos de la**

# financiación (versión realista)

## ☐ Melchor – Liquidez

☐ *“Necesito dinero ya”*

✓☐ La clave no es correr, es **saber de dónde y para qué.**

## ☐ Gaspar – Estructura

☐ *“Quiero estabilidad”*

✓☐ Combinar corto, medio y largo plazo es lo que evita sustos.

## ☐ Baltasar – Estrategia

☐ *“Quiero crecer”*

✓☐ Crecer sin financiación adecuada es crecer con riesgo.

---

## ☐ Productos financieros: no todos sirven para lo mismo

Objetivo	Herramienta adecuada	Ventaja clave
☐ Mejorar caja	Factoring / Confirming	Liquidez sin deuda
☐ Impulsar crecimiento	ENISA / ICF	Financiación paciente
☐ Invertir	Préstamo / Leasing	Activos bien financiados
☐ Ajustar ventas	RBF	Pagas según facturas

☐ **El error más común:** usar el producto incorrecto para el objetivo equivocado.

---

## □ Enero: el mes que marca todo el año

Mes	Qué hacen muchas empresas	Qué hacen las que aciertan
□□ Enero	Esperar	Analizar números
□□ Febrero	Reaccionar	Negociar
□□ Marzo	Pedir con prisa	Cerrar con ventaja

### □ Dato clave:

Las mejores condiciones se consiguen **antes** de que la financiación sea urgente.

---

## □ Consejos prácticos para este inicio de año

- Revisa tu **circulante real**, no el del Excel optimista
  - Separa financiación de **supervivencia** y de **crecimiento**
  - No dependas de una sola entidad
  - Piensa en **2026 completo**, no en el próximo trimestre
- 

## □ Reflexión de Reyes

*La financiación no es un regalo.  
Es una decisión estratégica.*

Y como toda decisión importante,

mejora cuando se toma con datos, visión y acompañamiento.

---

□ En **Globalfinanzia** empezamos el año ayudando a las empresas a:

- ordenar números
- combinar soluciones
- crecer sin improvisar

Porque los Reyes pasan una vez.

**La financiación bien hecha te acompaña todo el año.**

#Globalfinanzia #ReyesMagos #FinanciaciónEmpresarial  
#EstrategiaFinanciera #Empresas2026 #Liquidez  
#CrecimientoSostenible

---

**□ Enero no es un mes más. Es el único momento del año en el que todavía puedes decidir con calma.**



No hay cierres urgentes.  
No hay desviaciones graves.  
No hay incendios.

Todavía.

Por eso enero es peligroso:  
si no decides ahora, **el año decide por ti.**

---

## □ Qué hace especial a enero (financieramente hablando)

Enero	Resto del año
Hay margen □	Hay presión □
Hay opciones	Hay inercias
Se puede rediseñar	Solo ajustar
Se decide con cabeza	Se decide con miedo
El dinero acompaña	El dinero manda

- Enero no va de correr.
- Va de **ordenar antes de acelerar.**

---

## □ El falso arranque de año (muy habitual)

Muchas empresas empiezan así:

- Nuevos objetivos
  - Más ventas previstas
  - Más gastos asumidos
  - Misma estructura financiera
  - Mismo estrés de siempre
- Resultado habitual: tensión en primavera.
-

# □ El “reset financiero” inteligente de enero

Antes de crecer, enero pide **limpiar y redefinir**:

- Deudas que ya no encajan
  - Pagos mal calendarizados
  - Costes que se han normalizado
  - Financiación heredada de otra etapa
  - Decisiones postergadas todo el año pasado
  
  - Reset no es recortar.
  - Es **volver a decidir**.
- 

# □ Qué decisiones solo se pueden tomar bien en enero

Decisión clave	Por qué ahora
Reordenar pagos	No hay retrasos
Cambiar estructura financiera	No hay urgencia
Renegociar condiciones	Hay margen
Definir límites de riesgo	Mente fría
Decidir qué NO se hará	Aún no duele

- En marzo cuesta el doble.
  - En junio, muchas ya no se toman.
- 

# □ Semana 1 de enero: preguntas

# incómodas pero sanas

- ✓  ¿Qué compromisos arrastro sin sentido?
- ✓  ¿Dónde se atasca el dinero?
- ✓  ¿Qué me quita más energía financiera?
- ✓  ¿Qué decisión llevo meses evitando?
- ✓  ¿Qué pasaría si no cambiara nada este año?

✍  Escríbelas.

Pensarlas no basta.

---

## ⚙ Enero no va de pedir financiación

### Va de rediseñar el flujo

Error típico	Enfoque correcto
“¿Cuánto necesito?”	“¿Dónde se rompe el flujo?”
“¿Qué me dan?”	“¿Qué necesito que haga el dinero?”
“Que aguante”	“Que acompañe”
“Ya veremos”	“Ahora decido”

La financiación correcta **llega después.**

---

## Tips prácticos para empezar bien (de verdad)

- Bloquea 2 horas solo para revisar números
- Mira calendario de pagos, no el saldo
- Identifica 1 decisión que ya no puedes posponer

- Separa deseos de necesidades
  - Diseña el año con margen, no al límite
  - Pide ayuda antes de necesitarla
  
  - Lo urgente engaña.
  - Lo importante se decide ahora.
- 

## Dos empresas el 2 de enero (misma situación, distinto resultado)

Empresa A	Empresa B
Arranca sin revisar	Se detiene a ordenar
Mantiene estructura	Rediseña
Confía en que "funcione"	Decide
Reacciona	Anticipa
Llega cansada a junio	Llega con control

- El negocio no cambia.
  - El año sí.
- 

## Cómo trabajamos enero en Globalfinanzia

No empezamos preguntando por dinero.  
Empezamos preguntando por **decisiones**.

- ✓ Qué quieres poder decidir este año
- ✓ Qué no quieres volver a vivir
- ✓ Qué riesgo estás dispuesto a asumir
- ✓ Qué margen necesitas para dormir tranquilo
- ✓ Qué estructura lo hace posible

Después, diseñamos la financiación que encaja.  
No antes.

# □ SERIE ENERO · “DECISIONES QUE DEFINEN EL AÑO”

□□ 4 semanas · 4 decisiones clave · 4 posts de alto valor

---

## □ SEMANA 1

### □ Cerrar el año anterior (aunque ya haya acabado)

#### **Idea central**

La mayoría de empresas empieza el año **sin haberlo cerrado de verdad**. Arrastran decisiones, deudas y compromisos que ya no encajan.

#### **Eje del post**

*No se puede empezar bien un año si sigues operando como el anterior.*

#### **Bloques clave**

- Qué significa “arrastrar un año”
- Costes invisibles de no cerrar etapa
- Qué decisiones deben cerrarse sí o sí en enero

#### **Tabla ejemplo**

<b>Arrastras</b>	<b>Consecuencia</b>
Deuda antigua	Menos margen
Acuerdos mal negociados	Estrés
Costes normalizados	Pérdida de control

### **CTA suave**

☐ *Enero es para cerrar. Febrero es para ejecutar.*

---

## ☐ **SEMANA 2**

### ☐ **Reordenar antes de crecer**

#### **Idea central**

El error típico: querer crecer con una estructura que ya iba justa.

#### **Eje del post**

*Crecer sin ordenar no es ambición. Es riesgo mal gestionado.*

#### **Bloques clave**

- Diferencia entre crecer y tensionar
- Señales de que la estructura no aguanta
- Qué se debe reordenar antes de escalar

#### **Tabla ejemplo**

<b>Quieres hacer</b>	<b>Pero necesitas antes</b>
Vender más	Flujo estable
Contratar	Visibilidad de caja
Invertir	Deuda bien colocada

## Tip potente

□ Enero no es para sumar objetivos, es para **quitar fricciones**.

---

## □ SEMANA 3

### ⚙️ □ Diseñar el año financiero (no improvisarlo)

#### Idea central

La mayoría de empresas vive el año financiero “mes a mes”. Las que funcionan lo **diseñan**.

#### Eje del post

*El dinero no debería sorprenderte ningún mes del año.*

#### Bloques clave

- Por qué vivir “al saldo” es una trampa
- Pensar en flujos, no en números aislados
- Qué decisiones se deben dejar cerradas en enero

#### Tabla ejemplo

Diseñado en enero	Evita en junio
Calendario real	Decisiones forzadas
Márgenes claros	Pánico
Escenarios	Improvisar

#### Frase clave

□ *Lo que no diseñas en enero, lo pagarás en primavera.*

---

## □ SEMANA 4

### □ Decidir con qué margen quieres vivir este año

#### Idea central

No todas las empresas buscan lo mismo. El problema es no decidirlo.

#### Eje del post

*El margen no es solo económico. Es mental.*

#### Bloques clave

- Margen ≠ dinero
- Margen como capacidad de decisión
- Elegir conscientemente el nivel de riesgo del año

#### Tabla ejemplo

Poco margen	Buen margen
Decides tarde	Decides tú
Aceptas condiciones	Negocias
Estrés continuo	Control

---

□ *Los años que salen bien no empiezan corriendo, empiezan ordenando.*

– Ester Roura

#ComienzoDeAño □ #EneroEmpresarial  
#EstrategiaFinanciera  
#Globalfinanzia  
#EmpresasConCriterio  
#DirecciónGeneral

---

□ **El coste silencioso de no decidir a tiempo**

□ **La gran ventaja competitiva de 2026 no será la financiación. Será la claridad.**

En un entorno donde todo cambia rápido –mercado, normativa, clientes, costes– muchas empresas siguen buscando *la solución perfecta*.

Pero la realidad es otra:

□ **las empresas que avanzan no son las que lo tienen todo claro, sino las que deciden mejor.**

En Globalfinanzia lo vemos cada semana:

proyectos con potencial real que se frenan **no por falta de dinero, sino por falta de enfoque y timing.**

---

## □ El coste silencioso de no decidir a tiempo

Situación habitual	Consecuencia real
□ “Esperamos a ver cómo va el trimestre”	Se pierde la ventana de oportunidad
□ “Aguantamos así unos meses más”	El margen se erosiona
□ “Más adelante ordenamos números”	La empresa deja de ser financierable
□□♂□ “Cuando haya urgencia lo vemos”	La urgencia encarece todo
□ “No movemos nada para no arriesgar”	El riesgo crece igualmente

□ **No decidir también es una decisión. Y suele ser la más cara.**

---

## □ Señales claras de que una empresa necesita parar y pensar (de verdad)

- La caja siempre va justa, aunque se facture
- Todo depende de una o dos personas clave
- Se trabaja mucho, pero se avanza poco
- No hay una foto clara del negocio a 12 meses
- Cada oportunidad genera más estrés que ilusión

Si te suenan 2 o más... no es casualidad.

---

# ☐ Las empresas que crecen con solidez hacen esto (aunque incomode)

Empresas que se bloquean	Empresas que avanzan
☐ Deciden con intuición y prisas	☐ Deciden con datos y criterio
☐ Actúan cuando hay urgencia	☐ Actúan con antelación
☐ Usan parches financieros	☐ Diseñan estrategia
☐ Van “tirando”	☐ Planifican escenarios
☐ Lo hacen todo solos	☐ Se rodean de especialistas

## ☐ Tip práctico: el ejercicio que casi nadie hace (y cambia todo)

### ☐ Ejercicio 30 minutos – visión realista

Responde con números, no con sensaciones:

- 1☐☐ ¿Cuánto dinero entra y sale cada mes realmente?
- 2☐☐ ¿Qué pasaría si mañana creces un 30%?
- 3☐☐ ¿Y si pierdes a tu mayor cliente?
- 4☐☐ ¿Qué parte del negocio depende solo de ti?
- 5☐☐ ¿Qué decisión llevas meses posponiendo?

☐ Si alguna respuesta no está clara → ahí está el bloqueo.

---

## □ **Consejos directos de Ester Roura (CEO de Globalfinanzia)**

□ *“La mayoría de empresarios no fracasan por malas ideas, sino por retrasar decisiones incómodas.”*

□ *“La financiación no arregla un negocio desordenado, pero un negocio ordenado accede a mejor financiación.”*

□ *“El mejor momento para estructurar una empresa es cuando aún no duele.”*

□ *“Pensar que pedir ayuda es un signo de debilidad es uno de los mayores frenos al crecimiento.”*

□ *“No se trata de crecer más rápido, sino de crecer mejor.”*

---

## □ **Qué hacemos diferente en Globalfinanzia**

En Globalfinanzia no empezamos preguntando *cuánto dinero necesitas*.

Empezamos preguntando:

- ✓□ dónde estás
- ✓□ a dónde quieres ir
- ✓□ qué te frena
- ✓□ qué decisiones hay que tomar
- ✓□ y qué estructura lo hace viable

Después, sí: financiación, estrategia y ejecución.

En ese orden.

---

□ **2026 no va de improvisar. Va de decidir con claridad.**

Y la claridad se construye.

□ Si sientes que tu empresa está en ese punto de “sabemos que hay que hacer algo”, hablemos.

---

#Globalfinanzia #EstrategiaEmpresarial #Decisiones  
#CrecimientoSostenible #Liderazgo #Empresas #VisiónDeNegocio  
#EsterRoura #PensarParaCrecer