🚀 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
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	Crecer 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
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

Deseo habitual	**Realidad financiera**
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

Arrastras	Consecuencia
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

Quieres hacer	Pero necesitas antes
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**

CEO · Globalfinanzia

#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 financiable
□□♂□ “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

---

Cerrar bien el año financiero: la diferencia entre sobrevivir en 2026 o crecer

El cierre de año no es solo un trámite contable. Es **una de las decisiones estratégicas más importantes del ejercicio**. Lo que hagas —o no hagas— en estas semanas condicionará tu capacidad de financiación, negociación bancaria y crecimiento durante todo 2026.

En Globalfinanzia lo vemos cada año: empresas con buen producto y ventas que llegan a enero sin margen… y otras que convierten diciembre en su mejor aliado estratégico.

Aquí te dejamos **una guía clara, práctica y accionable**, con

tips reales que usamos con nuestros clientes.

---

1. No cierres el año “a ciegas”: entiende tus números clave

Antes de hablar de financiación, hay que dominar **tres indicadores básicos**:

Indicador	Por qué importa
EBITDA	Es la base de cualquier negociación bancaria o valoración
Endeudamiento neto	Determina si podrás acceder a nueva financiación
Tesorería proyectada	Marca cuánto oxígeno real tienes para Q1

 Tip Globalfinanzia: no mires solo el cierre a 31/12. Proyecta **enero–marzo**. Muchas tensiones de liquidez no están en diciembre, están en febrero.

---

2. Anticípate a la financiación: diciembre es el mejor mes para negociar

Contrario a lo que muchos piensan, **diciembre es uno de los mejores momentos para dejar la financiación preparada**.

¿Por qué?

- Los bancos y organismos públicos ya tienen objetivos anuales cerrados

- Las operaciones bien estructuradas se priorizan para Q1
- Evitas prisas y peores condiciones en enero

Opciones que conviene dejar trabajadas ahora:

- ✔ Líneas de circulante
- ✔ Préstamos de inversión (CAPEX)
- ✔ Refinanciaciones
- ✔ ENISA / CDTI / ICF / Avalis
- ✔ Financiación alternativa (factoring, confirming, RBF)

 Error común: esperar a “ver cómo empieza el año”. Cuando hay urgencia, las condiciones empeoran.

---

3. Fiscalidad inteligente: todavía estás a tiempo de optimizar

Sin entrar en ingeniería fiscal, hay **decisiones legales y estratégicas** que pueden marcar la diferencia:

- Ajustar timing de ingresos y gastos
- Revisar amortizaciones
- Planificar inversiones deducibles
- Analizar dividendos vs reservas
- Preparar estructuras para crecimiento 2026

 Tip clave: la fiscalidad no se decide en abril, se **prepara en diciembre**.

---

4. Prepara tu empresa para crecer, no solo para aguantar

Un buen cierre de año no busca solo “llegar vivos” a enero, sino **llegar preparados**.

Preguntas que toda empresa debería responder ahora:

- ¿Qué necesito financiar en 2026?
- ¿Cuándo exactamente lo necesitaré?
- ¿Qué impacto tendrá en caja?
- ¿Qué tipo de financiación es la adecuada?

Objetivo 2026	Tipo de financiación recomendado
Crecimiento ventas	Circulante
Nueva maquinaria	Préstamo CAPEX
Expansión internacional	Líneas públicas / ICEX
Startups	ENISA / CDTI
Estabilidad de caja	Factoring / confirming

⚠ 5. Los errores que más vemos… y que se repiten cada enero

 Pedir financiación sin preparar números
 Mezclar necesidades personales y empresariales

 Depender de un solo banco
 No tener previsión de tesorería
 Ir “apagando fuegos” sin estrategia

 La diferencia entre una empresa financiable y otra no no suele ser el tamaño, sino la planificación.

Nuestro enfoque en Globalfinanzia

En Globalfinanzia no vendemos productos financieros.
Diseñamos estrategias financieras adaptadas a cada empresa, momento y objetivo.

✔ Analizamos
✔ Estructuramos
✔ Negociamos
✔ Acompañamos

Para que la financiación sea **una palanca de crecimiento**, no un problema.

Mensaje final

 Diciembre no es el final del año. Es el prólogo de 2026.
Quien lo planifica bien, empieza enero con ventaja.

Si quieres revisar tu cierre de año o preparar tu estrategia financiera para 2026, ahora es el momento.

#Globalfinanzia #FinanciaciónEmpresarial #CierreDeAño #EstrategiaFinanciera #Pymes #Startups #Financiación2026 #CrecimientoEmpresarial

Los mejores posts de Globalfinanzia en 2025

Un año completo de financiación, estrategia y decisiones bien tomadas

2025 ha sido un año exigente para las empresas. Incertidumbre, costes financieros, necesidad de liquidez y, al mismo tiempo, oportunidades claras para quienes han sabido **anticiparse y estructurar bien su financiación**.
Desde *Globalfinanzia* hemos publicado contenidos pensados no para generar ruido, sino para **ayudar a decidir mejor**.

Este es el **ranking mes a mes de los mejores posts de 2025**, aquellos que más impacto han tenido por utilidad, claridad y visión estratégica

Ranking mensual – Mejores posts de 2025

Mes	Post del mes	Tema principal	Por qué fue clave

Mes	📌 Post del mes	🧠 Tema principal	💡 Por qué fue clave
Enero	🚀 *Arranca 2025 con la financiación adecuada*	Planificación + ENISA	Marcó el punto de partida del año: pensar la financiación como parte del plan estratégico, no como un parche
Febrero	🏦 *ENISA, banco o inversor: cómo elegir bien*	Estrategia financiera	Aportó claridad a muchos founders que dudaban entre diluirse o endeudarse
Marzo	📈📉 *Financiar crecimiento sin ahogar la tesorería*	CAPEX + circulante	Muy útil para pymes industriales y empresas en expansión
Abril	🔄 *Working Capital inteligente*	Factoring & Confirming	Post práctico que bajó a tierra la gestión de liquidez
Mayo	💸 *Revenue-Based Financing: crecer sin diluirte*	RBF	Uno de los posts más comentados y compartidos del año
Junio	🏢 *Cómo valorar bien tu empresa antes de vender*	Valoración & M&A	Contenido estratégico para empresarios con visión a medio plazo

Mes	□ Post del mes	□ Tema principal	□ Por qué fue clave
Julio	☀□ *La financiación no se deja para después del verano*	Planificación	Ayudó a muchas empresas a no cerrar agosto sin oxígeno financiero
Agosto	□ *Parar, analizar y decidir también es estrategia*	Visión empresarial	Post reflexivo, muy guardado
Septiembre	□ *Reactivar el crecimiento tras el verano*	ENISA + ICF	Altísimo interés en startups y scaleups
Octubre	□ *Errores que bloquean una financiación aprobable*	Diagnóstico financiero	Uno de los posts más útiles y realistas
Noviembre	□ *Últimas líneas activas antes de cerrar el año*	Convocatorias públicas	Clave para empresas que llegaban tarde
Diciembre	□ *La tranquilidad de enero se negocia en diciembre*	Estrategia 2026	El post más estratégico y compartido del cierre de año

---

□ Top 5 posts de todo 2025

Ranking	Post	Impacto
□	*Revenue-Based Financing: crecer sin diluirte*	□ Startups · leads · conversación
□	*Working Capital inteligente*	□ Liquidez · pymes

Ranking	Post	Impacto
□	*Errores que bloquean tu financiación*	□ Claridad total
4□□	*La tranquilidad de enero se negocia en diciembre*	□ Estrategia pura
5□□	*Valorar bien tu empresa antes de vender*	□ Visión a largo plazo

---

□ Lo que ha definido 2025 en Globalfinanzia

□ **Financiación pública explicada con claridad**
ENISA, CDTI, ICF, Avalis… sin tecnicismos innecesarios y con foco en resultados reales.

□ **Liquidez como eje estratégico**
No solo crecer, sino **sostener el crecimiento** con tesorería sana.

□ **Nuevos modelos de financiación**
RBF y soluciones híbridas adaptadas al ritmo real de cada empresa.

□ **Visión empresarial**
Valoración, compra-venta de empresas y preparación para inversores.

□ Mensaje final de Ester Roura

> *“2025 nos ha recordado algo muy importante: la financiación no va solo de conseguir dinero, va de tomar decisiones correctas en el momento adecuado.*

> *En Globalfinanzia hemos acompañado a muchas empresas en un año complejo, ayudándolas a crecer con cabeza, con estrategia y con tranquilidad.*
> *Gracias a todos los que habéis confiado en nosotros. En 2026 seguiremos a vuestro lado, defendiendo vuestros proyectos como si fueran propios.”*
> *— **Ester Roura***

Gracias por formar parte de este 2025.
 2026 viene con más estrategia, más financiación y más oportunidades reales.

#Globalfinanzia #FinanciaciónEmpresarial #ENISA #ICF #CDTI #WorkingCapital #Factoring #RBF #Startups #Pymes #EstrategiaFinanciera #CrecimientoEmpresarial

---

Diciembre no cierra el año: decide cómo empiezas enero

Diciembre no es solo el cierre contable del ejercicio.
Es el **momento donde se decide cómo empezará realmente enero**.

En **Globalfinanzia** lo vemos cada año:
las empresas que **anticipan su estrategia financiera ahora**, empiezan el nuevo ejercicio con ventaja competitiva. Las que no, pasan los primeros meses **apagando fuegos**.

Hoy queremos poner orden, perspectiva y datos sobre la mesa.

El contexto real de la financiación empresarial (cierre 2025)

El acceso a financiación **no se ha cerrado**, pero **sí se ha sofisticado**:

- Mayor análisis de riesgo
- Más peso del cash-flow que del balance
- Entidades públicas y privadas **más selectivas**
- Bancos que priorizan empresas **bien estructuradas**

 Traducido: **la financiación existe**, pero **no para quien improvisa**.

Las principales fuentes de financiación activa (y cómo se están usando)

Mapa actual de financiación empresarial

Fuente	¿Para quién es ideal?	Qué aporta	Clave estratégica
Banca tradicional	Empresas consolidadas	Liquidez estructural	Negociación anticipada

Fuente	¿Para quién es ideal?	Qué aporta	Clave estratégica
□□ **Financiación pública**	Pymes y empresas innovadoras	Coste financiero reducido	Planificación y timing
□ **Avales**	Empresas con crecimiento	Mejora acceso bancario	Optimiza riesgo
□ **Trade & Working Capital**	Empresas en expansión	Tesorería inmediata	Escalabilidad
□ **Financiación alternativa**	Modelos dinámicos	Flexibilidad	Rapidez

---

□ Banca: sigue siendo clave… pero no es la única puerta

La banca **no ha desaparecido**, pero ya no es automática.

Qué están mirando hoy los bancos:

- Evolución real de facturación □
- Márgenes operativos
- Capacidad de devolución
- Estructura financiera global

□ **Error común**: ir al banco en enero “a ver qué pasa”.
□ **Estrategia inteligente**: entrar en diciembre con números ordenados y relato claro.

□□ Financiación pública: oportunidad, no salvavidas

Las líneas públicas siguen siendo **una palanca clave**, pero requieren método.

Ventaja	Riesgo si se gestiona mal
Coste financiero bajo	Retrasos
No dilución	Pérdida de oportunidad
Mejora balance	Documentación incompleta

□ En Globalfinanzia insistimos:
la financiación pública no se improvisa, se diseña.

□ Working Capital: donde muchas empresas ganan oxígeno

Cada vez más empresas están apostando por **soluciones ligadas a su operativa real**:

- Anticipos de cobro
- Financiación de proveedores
- Optimización de ciclos de caja

□ ¿Por qué está creciendo tanto?

Problema habitual	Solución de Working Capital
Cobros tardíos	Liquidez inmediata
Crecimiento rápido	Financiación proporcional
Tensión de caja	Flexibilidad

El error más caro: pensar solo en “conseguir dinero”

En Globalfinanzia trabajamos con una idea muy clara:

> ***La financiación no es un producto.***
> ***Es una estrategia.***

Por eso siempre analizamos:

✔ Objetivo real de la empresa
✔ Horizonte temporal
✔ Impacto en balance y tesorería
✔ Combinación óptima de fuentes

No todas las empresas necesitan lo mismo.
Y **no toda financiación es buena**, aunque sea fácil.

Diciembre: el mes donde se gana enero

Si tu empresa:

- Quiere crecer en 2026
- Necesita estabilidad de tesorería
- Está preparando inversiones
- O simplemente quiere dormir tranquila

 Este es el momento de sentarse y decidir, no de correr

después.

🔹 Globalfinanzia: estrategia, estructura y acompañamiento

Acompañamos a empresas que:

- Facturan desde pymes en crecimiento hasta estructuras más complejas
- Buscan financiación **bien planteada**
- Quieren interlocución experta
- Necesitan visión, no solo trámites

🔹 **Si quieres saber qué opciones reales tiene tu empresa hoy**, hablamos.

🔹 Cierre

La tranquilidad de enero **no se improvisa en enero**.
Se construye ahora.

Hashtags

#Globalfinanzia #FinanciaciónEmpresarial #EstrategiaFinanciera #CierreDeAño #Pymes #EmpresasEnCrecimiento #Tesorería #WorkingCapital #Financiación2026

□ Financiación empresarial en 2025: balance real de un año clave

Banca, financiación pública y alternativas en el cierre del ejercicio

El cierre de 2025 deja una fotografía clara:
la financiación empresarial ha estado disponible, pero no ha sido fácil.

No todas las empresas han accedido igual. No todas las fuentes han funcionado igual. Y no todas las estructuras financieras han resistido del mismo modo.

Desde Globalfinanzia, este es el **balance real** de cómo han funcionado las **principales fuentes de financiación** en España durante 2025 y qué implica esto para 2026.

□ 1□□ Financiación bancaria: activa, selectiva y más exigente

La banca ha seguido siendo el **principal proveedor de financiación**, pero con tres rasgos claros:

□ Más análisis
□ Menos riesgo asumido

 Mayor peso de garantías y estructura

¿Qué han priorizado los grandes bancos?

Banco	Foco 2025	Tipo de financiación más activa
CaixaBank	Empresas consolidadas, internacionalización	Préstamos inversión + circulante estructurado
Santander	Grupos empresariales y middle market	Pool bancario, confirming, comercio exterior
BBVA	Innovación, sostenibilidad, empresas con reporting sólido	Préstamos verdes, financiación estructurada
Sabadell	Pymes maduras	Líneas de crédito + pólizas
Bankinter	Empresas con crecimiento rentable	Préstamos a medio plazo

 Conclusión clave:
La banca **sí ha financiado**, pero ha penalizado:

- Crecimientos desordenados
- Dependencia excesiva de circulante
- Falta de planificación financiera

 En 2026, la banca premiará aún más la **estructura** frente al simple histórico.

---

2 ENISA: protagonista absoluto en financiación pública

ENISA ha sido, sin duda, **uno de los grandes pilares de 2025**, especialmente para startups y pymes innovadoras.

Qué ha funcionado mejor en ENISA

Proyectos con tracción real
Equipos con dedicación exclusiva
Modelos claros de escalabilidad
Menos tolerancia a proyectos conceptuales sin números

Línea ENISA	Perfil financiado	Sensación 2025
Jóvenes Emprendedores	Startups early stage	Muy activa
Emprendedores	Pymes innovadoras	Alta demanda
Crecimiento	Scaleups y pymes tecnológicas	Muy competitiva

Clave Globalfinanzia:
ENISA no es un “préstamo fácil”. En 2025 ha sido **más técnica, más analítica y más exigente**, y en 2026 lo será aún más.

---

3 CDTI: financiación potente, pero lenta y técnica

El CDTI ha mantenido un papel **estratégico** en proyectos de I+D+i, aunque con una realidad clara:

Tiempos largos
Mucha documentación
Proyectos muy bien definidos

Tipo de empresa	Encaje CDTI
🏭 Industria	Muy alto
🧪 Tecnología avanzada	Alto
🔧 Innovación incremental	Medio
🏪 Servicios tradicionales	Bajo

📌 **Conclusión**:
CDTI sigue siendo una **herramienta clave**, pero no es financiación de urgencia ni de tesorería.

🇪🇸 4️⃣ ICF y Avalis: claves en Cataluña

En Cataluña, **ICF + Avalis** han sido determinantes para desbloquear financiación bancaria.

🔧 Funcionamiento real

- ICF: préstamos directos y coinversión
- Avalis: aval que hace viable la operación bancaria

Instrumento	Uso principal
🏦 ICF	Inversión, crecimiento, reordenación
🛡️ Avalis	Reducción de riesgo bancario

📌 En 2025, muchas operaciones **no habrían salido sin aval público**. En 2026, este binomio seguirá siendo clave.

---

5 Financiación alternativa: cada vez más estratégica

2025 ha confirmado algo que ya era evidente:

La financiación alternativa ya no es marginal

Factoring, confirming, deuda privada y estructuras híbridas han ganado peso, especialmente cuando:

- La banca no llegaba
- La empresa necesitaba flexibilidad
- Había tensión de circulante

Herramienta	Uso típico
Factoring	Liquidez inmediata
Confirming	Gestión de proveedores
Deuda privada	Crecimiento no bancarizado

---

6 Errores más comunes detectados en 2025

Depender solo de un banco
Mezclar inversión con circulante
Llegar tarde a la financiación pública
No preparar 2026 antes de cerrar 2025

---

7 Qué marcará la financiación en 2026

Más exigencia en ratios
Más peso del asesoramiento estratégico
Menos improvisación
Más planificación anticipada

La financiación ya no es conseguir dinero.
Es diseñar la estructura adecuada.

Conclusión Globalfinanzia

2025 ha sido un año de **financiación disponible pero selectiva**.
2026 será un año de **financiación para empresas bien preparadas**.

En Globalfinanzia seguiremos ayudando a las empresas a:

- Combinar banca + financiación pública
- Elegir bien entre alternativas
- Llegar antes, no tarde

Hashtags

#Globalfinanzia #FinanciaciónEmpresarial #CierreDeAño #ENISA #CDTI #ICF #Avalis #BancaEmpresarial #CorporateFinance #EstrategiaFinanciera #Empresas #CEOs

---

□ Cierre fiscal 2025 y preparación 2026

En Globalfinanzia lo vemos cada diciembre con absoluta claridad:
no hay empresas con “mal negocio”, hay empresas con **mal cierre**.

Cerrar bien el ejercicio no consiste en cuadrar números,
sino en **tomar decisiones** que afectan a impuestos, liquidez, financiación y crecimiento.

Y sí: **todavía estás a tiempo**.

Donde se gana (o se pierde) dinero sin facturar más

Muchas empresas centran todo el esfuerzo en vender.
Pero el cierre fiscal es el único momento del año donde puedes **mejorar resultados sin aumentar ingresos**.

Ajustes que aún puedes revisar antes del 31/12

□ Palanca fiscal	□ Qué revisar ahora	□ Impacto real
□□ Amortizaciones	Ritmo fiscal vs contable	↓□ Impuesto sobre Sociedades

🔧 Palanca fiscal	📌 Qué revisar ahora	💶 Impacto real
⚠️ Provisiones	Riesgos reales bien documentados	💶 Ahorro fiscal inmediato
📉 Deterioros	Participaciones y créditos dudosos	🛡️ Protección del resultado
🧮 Bases negativas	Cuándo y cuánto compensar	⚖️ Optimización a medio plazo

🧠 No todo lo que es legal es conveniente, ni todo lo conveniente se hace solo.

Beneficio en papel, tensión en caja: el error más caro

2025 ha dejado una lección clara:
beneficio no significa liquidez.

Empresas rentables, pero con:

- Clientes pagando más tarde
- Crecimiento autofinanciado
- Inversiones sin estructura financiera

Pregunta clave antes de cerrar el año

> *¿Mi empresa podría aguantar 6 meses creciendo sin pedir oxígeno?*

Si dudas, hay que actuar **antes de enero**.

📉 Liquidez	🚨 Señal de alerta	🛠️ Qué se puede hacer
📉 Caja ajustada	Beneficio sin efectivo	Reordenar circulante
📉 Cobros lentos	Dependencia de clientes	Financiación estructural
📉 Pagos concentrados	Tensión Q1	Planificar calendario
📉 Fondo de maniobra	Ratio negativo	Ajuste financiero previo

📌 **La financiación no se improvisa cuando duele. Se prepara cuando aún respiras.**

El balance que cierras hoy es el que te juzgarán mañana

Bancos, inversores y organismos públicos no miran promesas. Miran **una foto concreta**: el balance a 31 de diciembre.

Y esa foto decide:

- Condiciones
- Plazos
- Riesgo percibido
- Velocidad de aprobación

Detalles que marcan la diferencia en 2026

📊 **Elemento del balance**	🔍 **Qué miran**	📉 **Cómo te afecta**
💰 Fondos propios	Solidez real	Acceso a financiación
📉 Endeudamiento	Corto vs largo plazo	Mejores condiciones
⏳ Deuda a corto	Concentración excesiva	Riesgo percibido
🧠 Coherencia	Números + relato	Credibilidad

🧠 Un balance ordenado **abre puertas**.
Uno descuidado las bloquea durante meses.

2026 no viene con sorpresas, viene con exigencia

Sin entrar en titulares alarmistas, la tendencia es clara:
más control, más trazabilidad y menos margen para errores.

Lo que ya deberías tener en el radar

⚖️📌 **Tendencia 2026**	🔍 **Qué implica**	🧭 **Cómo anticiparte**
🖥️📊 Digitalización fiscal	Más cruces de datos	Orden y coherencia
🔍 Mayor supervisión	Menos improvisación	Planificación previa
🎯 Incentivos dirigidos	No son automáticos	Proyectos estructurados
🧩 Fiscalidad + financiación	Todo se conecta	Estrategia integral

🧠 **Lo que antes se corregía, ahora se cuestiona.**

Enero no es para pensar, es para ejecutar

Las empresas que empiezan bien el año no improvisan en enero.
Llegan con los deberes hechos.

Lo que deberías dejar preparado ya

Antes de acabar diciembre	**Estado ideal**
Presupuesto financiero 2026	Cerrado y validado
Escenarios (prudente y crecimiento)	Simulados
Necesidades de financiación	Anticipadas
Operaciones futuras	Pre-analizadas
Estrategia fiscal	Alineada con negocio

Enero es demasiado tarde para pensar.
Enero es para **avanzar**.

La visión Globalfinanzia

El cierre fiscal no es un trámite contable.
Es una **decisión estratégica**.

Las empresas que esperan:
pagan más
negocian peor
pierden tiempo

Las que planifican ahora:
✔ ahorran impuestos
✔ protegen liquidez

✔ acceden a mejor financiación
✔ empiezan 2026 con ventaja

La tranquilidad de enero se negocia en diciembre.

La tranquilidad de enero se negocia en diciembre

Cómo dejar tu empresa financieramente preparada antes de irte de vacaciones de Navidad

(Y volver en enero sin sobresaltos)

Navidad es sinónimo de pausa, familia y desconexión.
Pero para muchas empresas, también es sinónimo de **tensión de tesorería**, pagos concentrados y decisiones financieras postergadas “para después de fiestas”.

El problema: **enero no perdona**.

Las empresas que llegan tranquilas al primer trimestre no son las que facturan más, sino las que **planifican mejor su financiación antes de cerrar el año**.

Idea clave (quédate con esto)

> *La financiación que se deja preparada en diciembre es la tranquilidad que se disfruta en enero.*

BLOQUE 1: Radiografía financiera antes de Navidad

Antes de irte de vacaciones, hazte esta pregunta clave:

¿Mi empresa puede operar con normalidad durante 8–10 semanas sin estrés financiero?

Si la respuesta no es un “sí” claro, **hay trabajo que hacer antes de cerrar**.

Tabla 1 – Los puntos críticos de fin de año

Área	Qué revisar	Riesgo si no se hace
Tesorería	Caja real disponible	Falta de liquidez en enero
Cobros	Facturas pendientes	Retrasos generalizados
Pagos	Proveedores e impuestos	Tensiones operativas
Calendario	Q1 financiero	Decisiones precipitadas
Financiación	Líneas disponibles	Pedir tarde y caro

🔹 Tip Globalfinanzia

🔹 **No se trata de gastar más, sino de llegar con margen.**
La diferencia entre una empresa cómoda y una ahogada en enero suele ser **haber tomado decisiones en diciembre**.

🔹 BLOQUE 2: Liquidez ≠ Beneficio (el error más común)

Muchas empresas cierran el año con beneficios…
pero **sin liquidez suficiente**.

⚠️🔹 Error habitual

> *“Hemos facturado bien, ya veremos la financiación en enero.”*

🔹 Enero trae:

- IVA
- Nóminas
- Proveedores
- Menos ingresos
- Clientes de vacaciones

🔹 Tabla 2 — Beneficio vs Liquidez

Concepto	Beneficio	Liquidez
Qué es	Resultado contable	Dinero disponible

Concepto	Beneficio	Liquidez
Se puede gastar	🟡 No siempre	🔴 Sí
Impacto en enero	Bajo	Crítico
Se planifica	Poco	Debería mucho

🧠 Tip Globalfinanzia

🧠 **Una empresa no quiebra por falta de ventas, sino por falta de caja.**

🔹 BLOQUE 3: Qué financiación conviene dejar preparada antes de Navidad

No toda la financiación es igual ni sirve para lo mismo.
Antes de cerrar el año, lo inteligente es **dejar aprobadas soluciones flexibles**, aunque no se utilicen de inmediato.

📊 Tabla 3 — Financiación estratégica antes de vacaciones

Solución	Para qué sirve	Ventaja clave
🔹 Factoring	Anticipar cobros	Liquidez inmediata
🔹 Confirming	Pagar proveedores	Mejora relaciones
🔹 Líneas de circulante	Caja operativa	Solo usas si necesitas
🔹 Financiación puente	Picos puntuales	Evita urgencias
🔹 Estructuración financiera	Ordenar el Q1	Visión y control

Tip Globalfinanzia

La mejor financiación es la que está aprobada… aunque no la uses.

BLOQUE 4: Anticiparse a los retrasos de cobro navideños

En Navidad:

- Los clientes paran
- La administración se ralentiza
- Las aprobaciones se posponen

Tabla 4 — Realidad de los cobros en diciembre–enero

Situación	Probabilidad	Impacto
Cobros retrasados	Alta	Muy alto
Pagos pospuestos	Media	Medio
Tensión de caja	Alta	Crítico
Negociaciones urgentes	Alta	Costosas

Tip Globalfinanzia

Anticipar hoy un cobro puede evitar una mala decisión

financiera en enero.

🔹 BLOQUE 5: Plan financiero express antes de cerrar el año (checklist)

🔹 Checklist de empresa responsable antes de Navidad

✔️ Tesorería revisada
✔️ Escenario conservador Q1 preparado
✔️ Financiación flexible aprobada
✔️ Cobros clave anticipados
✔️ Proveedores estratégicos cubiertos
✔️ Dirección tranquila para desconectar

🔹 Tabla 5 — Empresa improvisando vs empresa planificada

Aspecto	Improvisando	Planificada
Enero	Estrés	Control
Decisiones	Urgentes	Estratégicas
Coste financiero	Alto	Optimizado
Negociación	Débil	Fuerte
Gestión	Reactiva	Proactiva

🔹 BLOQUE 6: Enfoque marketing – El mensaje que transmite fortaleza

🔹 **“Nos vamos de vacaciones con la empresa ordenada y financiada.”**

Ese mensaje:

- Refuerza confianza interna
- Tranquiliza socios y dirección
- Posiciona a la empresa como profesional
- Evita decisiones precipitadas en enero

🔹 Cómo ayudamos desde Globalfinanzia

En Globalfinanzia trabajamos diciembre como un mes **clave**, no como un trámite.

Ayudamos a las empresas a:
✔🔹 Analizar su tesorería real
✔🔹 Diseñar el escenario financiero del Q1
✔🔹 Activar financiación flexible y eficiente
✔🔹 Optimizar costes financieros
✔🔹 Irse de vacaciones con tranquilidad

🔹 **No financiamos problemas. Diseñamos soluciones.**

Navidad es para desconectar.
Pero **la tranquilidad no se improvisa**.

 Se planifica.
 Se negocia con tiempo.
 Se deja preparada.

 Enero siempre llega. La diferencia es cómo lo esperas.