

□ Dos motores financieros para 2026: impulsa tu empresa con la potencia Globalfinanzia

El futuro no espera. Y en **Globalfinanzia** lo sabemos: las empresas que se preparan hoy, **liderarán mañana**.

Por eso, lanzamos dos nuevas soluciones pensadas para **impulsar el crecimiento, la innovación y la expansión** de pymes y startups en 2026.

No somos un banco.

Somos **tu socio financiero estratégico**, el que analiza, estructura, presenta y acompaña tu operación desde la primera llamada hasta la firma final.

Tú te centras en el negocio. **Nosotros hacemos el resto.**

□ GLOBAL CRECIMIENTO PLUS

Para empresas que quieren multiplicar su escala.

Un producto inspirado en las líneas de inversión del ICF, pero adaptado por Globalfinanzia para ofrecerte una **financiación potente, flexible y estratégica**, sin la complejidad del sistema bancario tradicional.

□ Concepto	□ Detalle
□ Importe financiable	Hasta el 80 % del proyecto (300.000 € – 10 M €)
□ Plazo	5 a 15 años · Carencia hasta 2 años

□ Finalidad	Crecimiento, expansión internacional, digitalización, activos, I+D+i
□ Interés orientativo	Euríbor + diferencial competitivo según perfil de riesgo
□ Ventaja Globalfinanzia	Estructuramos la operación combinando líneas públicas y privadas
□ Acompañamiento total	Nos encargamos del estudio, la documentación y la negociación

□ **Ideal para:** pymes consolidadas que buscan inversión a largo plazo con asesoramiento experto.

□ **Beneficio directo:** más liquidez, más control, menos burocracia.

□ GLOBAL VENTURE & GROWTH

El acelerador que tu startup necesita.

Inspirado en las mejores prácticas de capital riesgo del ICF y la experiencia de Globalfinanzia en Venture Debt, préstamos participativos y fondos híbridos.

□ Concepto	□ Detalle
□ Importe	50 000 € – 400 000 € (fase seed) · Hasta varios millones (growth)
□ Perfil destinatario	Startups tecnológicas, innovadoras o en expansión internacional
⚙️ □ Instrumento	Préstamo participativo, convertible o coinversión híbrida
□ Plazo	Hasta 5 años · Carencia hasta 24 meses
□ Valor añadido Globalfinanzia	Te conectamos con business angels, fondos y partners internacionales

□ Acompañamiento estratégico	Desde el plan financiero hasta el pitch ante inversores
--	--

□ **Ideal para:** startups que buscan crecer rápido sin perder control.

□ **Beneficio directo:** financiación flexible + red de inversores + asesoramiento experto.

□ **Por qué confiar en Globalfinanzia**

| □ | Más de 15 años conectando pymes y startups con financiación real |

| □ | +90 % de éxito en operaciones gestionadas en 2025 |

| □ | Acceso directo a líneas ENISA, CDTI, ICF y fondos europeos |

| □ | Asesoramiento integral en estrategia financiera y optimización fiscal |

| □ | Equipo que habla el lenguaje de tu negocio y lo defiende como propio |

□ **Globalfinanzia no solo busca financiación. La crea, la adapta y la consigue.**

Cada proyecto es único, y nuestra misión es que **encuentre el impulso exacto que necesita.**

□ **¿Listo para preparar tu estrategia financiera 2026?**

□ www.globalfinanzia.es/contacto

□ info@globalfinanzia.es

#Globalfinanzia #FinanciacionEmpresas #ICF #CapitalRiesgo
 #Startups #Pymes #Innovacion #ENISA #CDTI #VentureDebt
 #GlobalCrecimiento #GlobalVenture #GlobalAval
 #FinanciacionAlternativa #Barcelona #Catalunya
 #EcosistemaEmprendedor #Globalfinanzia2026

□ **Cómo cerrar el año con liquidez: estrategias Globalfinanzia para pymes y startups**

Noviembre marca el inicio de la recta final del ejercicio, y para muchas empresas es el momento decisivo para **cerrar el año con liquidez, estabilidad y visión estratégica hacia 2026**.

En **Globalfinanzia**, acompañamos a startups y pymes a optimizar su tesorería, preparar su estructura de financiación y anticiparse al nuevo ejercicio con planificación y datos.

□ *“Cerrarlo bien no es solo cuadrar cuentas: es proyectar confianza, reducir estrés financiero y sentar las bases de un nuevo ciclo de crecimiento” – Ester Roura, CEO de Globalfinanzia*

□ 1□□ **Revisa tu flujo de caja con visión estratégica**

Antes de buscar financiación externa, el primer paso es **auditar internamente tus flujos de caja**.

No basta con saber cuánto entra y sale, sino cuándo, cómo y por qué.

☐ Revisión de caja	Objetivo	Acción Globalfinanzia
Cobros pendientes	Liberar liquidez inmediata	Negociar anticipos o pronto pago
Pagos diferibles	Ajustar calendario de desembolsos	Reestructurar plazos con proveedores
Tesorería estática	Optimizar rendimientos	Diseñar plan de inversión a corto plazo
Deuda circulante	Reducir tensión financiera	Refinanciar con productos alternativos

Tip de Ester ☐:

“Las empresas que anticipan movimientos de tesorería a 90 días reducen un 40 % la probabilidad de tensiones financieras de fin de año.”

☐ 2☐☐ Activa el factoring como fuente de liquidez sin deuda

El **factoring sin recurso** es una de las herramientas más eficaces para convertir facturas en liquidez.

Permite anticipar cobros, eliminar riesgo de impago y reforzar la tesorería sin incrementar endeudamiento.

Tipo de factoring	Ideal para	Ventajas clave
Sin recurso	Pymes con clientes solventes	No afecta al balance, liquidez inmediata
Con recurso	Empresas jóvenes o con riesgo	Coste menor, flexibilidad alta
Internacional	Exportadores	Cobertura de divisa y riesgo país

Caso real Globalfinanzia:

Una empresa tecnológica catalana liberó 180.000 € en diciembre mediante factoring sin recurso, cubriendo nóminas y proveedores sin recurrir a crédito bancario.

Tip de Ester :

“El factoring es una herramienta de gestión, no un parche. Si se usa con planificación, permite crecer sin romper el equilibrio financiero.”

3 Anticípate a los plazos de financiación pública

Las líneas de **ENISA, CDTI, ICF o Aquisgrán** cierran sus ciclos administrativos en noviembre–diciembre. Presentar un expediente antes del 15 de diciembre puede **adelantar entre 60 y 90 días la resolución y el desembolso.**

Programa	Tipo de financiación	Importe medio	Fecha orientativa cierre
ENISA Jóvenes Emprendedores	Préstamo participativo	50.000 – 75.000 €	15 diciembre
ENISA Crecimiento	Préstamo participativo	100.000 – 1.500.000 €	20 diciembre
CDTI Innovación	Subvención + préstamo	150.000 – 3.000.000 €	18 diciembre
ICF Aval Pyme	Crédito con aval parcial	Hasta 500.000 €	30 diciembre

Tip de Ester :

“Cada día que ganes en noviembre puede ahorrarte un trimestre de espera en 2026. El tiempo es financiación.”

4 Busca alternativas fuera de la banca tradicional

El cierre del año no debería depender solo de líneas bancarias.

Las empresas más sólidas combinan **productos alternativos de crédito, avales públicos y líneas híbridas**, reduciendo dependencia del sistema financiero clásico.

Entre las soluciones más activas de Globalfinanzia destacan:

Solución	Finalidad	Ventajas
Global Aval Startups	Apoyar primeras rondas de financiación	Menos garantías personales
Global Aval Crecimiento	Apoyar expansión o nuevas delegaciones	Mayor flexibilidad en plazos
Global Aval Industria	Inversión en maquinaria o instalaciones	Aval público parcial + carencia inicial
Trade & Working Capital	Liquidez operativa inmediata	Respuesta en 48–72 h

Tip de Ester :

“Diversificar fuentes de financiación es igual de importante que diversificar clientes. La liquidez debe venir de más de un sitio.”

5 Planifica 2026 con una estructura

financiera previsible

Un cierre de año ordenado permite planificar el siguiente ejercicio con datos reales.

Desde Globalfinanzia diseñamos planes financieros que incluyen:

- Escenarios de tesorería mensuales.
- Proyección de financiación pública y privada.
- Simulaciones de crecimiento e inversión.
- Estrategia fiscal y optimización de estructura de deuda.

Tip de Ester □:

“No esperes a enero para planificar. Las empresas que diseñan su mapa financiero en noviembre llegan a febrero con ventaja competitiva y financiación aprobada.”

□ Conclusión

Cerrar el año con liquidez no es cuestión de suerte: es el resultado de decisiones inteligentes, planificación y acompañamiento experto.

En **Globalfinanzia**, ayudamos a las empresas a transformar su cierre contable en una **palanca de crecimiento para 2026**, combinando herramientas públicas y privadas con visión estratégica.

□ Si tu empresa necesita reforzar su liquidez o preparar nuevas líneas de financiación, contacta con nosotros:

□ www.globalfinanzia.es

□ info@globalfinanzia.es

#Globalfinanzia #FinanciacionEmpresas #Pymes #Startups #ENISA
#ICF #CDTI #Factoring #Liquidez #CierreDeAño #EsterRoura
#ConsultoriaFinanciera #TradeAndWorkingCapital #GlobalAval

□ Globalfinanzia en Tech Spirit Barcelona 2025: conectando innovación y financiación



Los días **10 y 11 de diciembre**, la **Casa Llotja de Mar** volverá a ser el epicentro del ecosistema emprendedor con una nueva edición de **Tech Spirit Barcelona 2025**, el gran evento que une startups, fondos, corporaciones y talento tech en torno a la innovación.

Este año, **Globalfinanzia** estará presente a través de nuestra **CEO, Ester Roura**, que asistirá para reforzar la conexión entre el mundo de la **financiación alternativa** y el **ecosistema tecnológico catalán**.

□ “Tech Spirit es mucho más que un evento: es la expresión del espíritu innovador de Barcelona. Desde Globalfinanzia queremos estar cerca de quienes impulsan ese cambio y acompañarlos en su crecimiento con soluciones financieras reales”, destaca Ester Roura.

□ ¿Por qué Globalfinanzia estará en Tech

Spirit?

- Para **acercar la financiación pública y privada** (ENISA, ICF, CDTI, Global Aval...) a startups y scaleups que buscan expandirse.
 - Para **escuchar y conectar** con proyectos que necesitan socios financieros que comprendan la naturaleza del riesgo tecnológico.
 - Para **poner voz al papel de la financiación inteligente** como palanca de crecimiento y competitividad.
-

□ Tech Spirit Barcelona 2025

□ 10–11 de diciembre

□ Casa Llotja de Mar, Barcelona

□ Más de 160 ponentes y 60 sesiones sobre IA, deep tech, inversión e innovación abierta.

Desde **Globalfinanzia**, reafirmamos nuestro compromiso con el talento, la tecnología y las finanzas que impulsan el futuro.

Nos vemos en **Tech Spirit Barcelona 2025** □

#Globalfinanzia #TechSpiritBarcelona #TSB2025 #innovación
#startups #financiación #EsterRoura #BarcelonaTech
#financiacionpublica #ENISA #ICF #CDTI #emprendimiento

□ **GLOBALFINANZIA INNOVA &**

DIGITALIZA



La nueva financiación para impulsar la innovación y la transformación digital de las PyMEs

En Globalfinanzia seguimos ampliando nuestras soluciones de financiación para apoyar a empresas que innovan, crecen y apuestan por la digitalización. Presentamos **GLOBALFINANZIA INNOVA & DIGITALIZA**, una financiación a medida para pequeñas y medianas empresas que necesitan dar un salto tecnológico o desarrollar proyectos de innovación.

□ ¿Qué es Globalfinanzia Innova & Digitaliza?

Es un **préstamo especializado** destinado a financiar inversiones en **I+D+i, digitalización o tecnología aplicada al negocio**.

Su objetivo es facilitar la transformación tecnológica sin tensar la liquidez de la empresa, combinando financiación en condiciones preferentes con el acompañamiento de nuestros consultores expertos.

□ Objetivo del producto

- Impulsar proyectos de **innovación tecnológica, digitalización y eficiencia empresarial**.
 - Facilitar a las PyMEs el acceso a recursos financieros con **tipos de interés competitivos**.
 - Acompañar a las empresas en todo el proceso: desde el diagnóstico hasta la obtención del préstamo y su seguimiento.
 - Contribuir a la **modernización del tejido empresarial** y a la mejora de la productividad.
-

□ A quién va dirigido

Segmento	Descripción
Autónomos y microempresas	Que inician su digitalización o modernización productiva.
Pequeñas y medianas empresas	Que desarrollan proyectos de innovación o mejora tecnológica.
Startups tecnológicas	Con modelos de negocio basados en tecnología o servicios digitales.
Empresas consolidadas	Que buscan optimizar procesos, introducir IA, automatización o software avanzado.

❑ Condiciones financieras

Concepto	Condición
Importe financiable	Desde 50.000 € hasta 3.000.000 €
Plazo total	Hasta 10 años
Carencia de capital	Hasta 2 años
Tipo de interés	Euríbor + 2,50 % máximo
Comisión de apertura	0,40 % del importe
Garantías	Posibilidad de cobertura parcial mediante SGR o fondos europeos
Compatible con	ENISA, CDTI, ICF, Aquisgrán y ayudas I+D+i

❑ Proyectos financiables

Tipología	Ejemplos de inversión
Innovación tecnológica	Nuevos productos, servicios o procesos industriales.
Digitalización de procesos	ERP, CRM, software de gestión, ciberseguridad, cloud, automatización.
I+D+i	Prototipos, pruebas piloto, desarrollos tecnológicos, patentes.
Economía circular y sostenibilidad	Digitalización para eficiencia energética o reducción de residuos.
Transformación organizativa	Formación digital, incorporación de talento tecnológico, IA aplicada.

□ ¿Quién puede solicitar este préstamo?

Pueden solicitar **GLOBALFINANZIA INNOVA & DIGITALIZA** los **autónomos, pymes y small mid-caps** orientados a la **innovación y la digitalización**, especialmente aquellas **intensivas en I+D+i** que cumplan al menos uno de los criterios de innovación o digitalización siguientes:

□ Criterios de innovación

- **Inversiones en producción, desarrollo o aplicación** de productos, procesos o servicios nuevos o sustancialmente mejorados.
- Implementación de **métodos de producción o entrega nuevos o mejorados**, o **innovaciones organizativas o de procesos** con riesgo tecnológico, industrial o comercial (avalado por un experto externo).
- Financiación de **activos intangibles** (como propiedad intelectual), especialmente si no se les atribuye valor de garantía.
- Que la empresa sea **de crecimiento rápido**, con menos de 10 años desde la primera venta y un crecimiento superior al **20 % anual en plantilla o facturación** durante los últimos 3 años, con al menos 10 trabajadores al inicio del período.
- Que la empresa tenga **alto potencial innovador o sea intensiva en I+D+i**, si cumple al menos una de las siguientes condiciones:

Condición	Descripción
☐ Gastos en I+D+i ≥ 20 %	Los gastos anuales en I+D+i son iguales o superiores al 20 % del importe de la operación, y la empresa declara que los mantendrá o aumentará.
☐ Compromiso de inversión	Se compromete a dedicar al menos el 80 % del importe a actividades de I+D+i.
☐ Programas europeos	Ha recibido subvenciones, préstamos o garantías de programas europeos de I+D+i en los últimos 36 meses (sin duplicar gastos).
☐ Premios o reconocimientos	Ha obtenido premios o distinciones de I+D+i de organismos de la UE en los últimos 36 meses.
☐ Propiedad intelectual	Ha registrado derechos tecnológicos (patentes, modelos de utilidad, etc.) en los últimos 36 meses y la operación se destina a explotarlos.
☐ Inversión de capital riesgo	Ha recibido inversión de capital riesgo o de un <i>business angel</i> en los últimos 36 meses.
☐ Expansión a nuevos mercados	Requiere una inversión superior al 50 % de la facturación media anual de los últimos 5 años para entrar en un nuevo mercado o producto.
☐ Gasto en I+D+i ≥ 10 %	Los gastos de I+D+i representan al menos el 10 % de los costes operativos totales en uno de los tres últimos ejercicios.
☐ Small Mid-Caps	En el caso de Small Mid-Caps, los gastos en I+D+i representan al menos el 15 % de los costes operativos en uno de los tres últimos años o el 10 % anual en los tres ejercicios.

Condición	Descripción
☐ Reconocimiento UE	Ha incurrido en gastos de I+D+i en los últimos 36 meses reconocidos por medidas de apoyo aprobadas por la Comisión Europea. La operación cubre gastos incrementales y no duplica costes ya financiados.
☐☐ Empresa innovadora reconocida	Ha sido designada como empresa innovadora por una institución de la UE y la operación busca mantener o desarrollar esa actividad.

☐ Criterios de digitalización

El préstamo puede financiarse si el proyecto cumple al menos una de las siguientes finalidades:

Finalidad	Ejemplo o aplicación
☐ Nuevos modelos de negocio	Basados en tecnologías digitales, como la servitización o plataformas online.
☐ Digitalización de la cadena de suministro	Gestión de inventarios, trazabilidad e interacción con proveedores.
☐ Innovación en productos o servicios	Integración de tecnologías digitales para desarrollar o mejorar ofertas, incluida la transición verde.
☐ Relación con clientes	Uso de tecnologías digitales para mejorar la experiencia y gestión del cliente.
☐ Expansión internacional	Desarrollo de mercados exteriores mediante adopción de tecnologías digitales.

Finalidad	Ejemplo o aplicación
🔒 Ciberseguridad y protección de datos	Implantación de sistemas avanzados de protección digital.
⚙️ Mejora de procesos internos	Incorporación de IA, blockchain, drones, biotecnología o automatización.
🎓 Formación y talento digital	Programas de capacitación y contratación de nuevos perfiles tecnológicos.
🤝 Servicios facilitadores	Proveedores que contribuyen a la digitalización de cadenas de valor.

📋 Condiciones financieras específicas

Concepto	Condición
Importe financiable	Entre 100.000 € y 2.200.000 €
Plazo máximo	Hasta 10 años , incluyendo hasta 2 años de carencia
Tipo de interés	Euríbor + diferencial competitivo
Comisión de apertura	Máximo 0,50 %
Garantías	Posibilidad de aval parcial por SGR o fondos europeos

📋 Ventajas Globalfinanzia

- ️ **Financiación a medida:** condiciones competitivas adaptadas al perfil y tamaño de la empresa.
- ️ **Asesoramiento experto:** equipo especializado en

financiación pública y privada.

- **Conexión con líneas públicas:** acceso a programas europeos, estatales y autonómicos.
- **Transparencia y agilidad:** procesos simplificados y comunicación constante.
- **Impacto real:** apoyo en proyectos que mejoran productividad, sostenibilidad y competitividad.

⚙️ Proceso de solicitud

Etapa	Descripción
1⚙️ Diagnóstico inicial	Análisis gratuito con Globalfinanzia para evaluar la elegibilidad del proyecto.
2⚙️ Preparación del dossier	Memoria del proyecto, presupuesto y plan de impacto.
3⚙️ Análisis técnico-financiero	Evaluación de riesgo y propuesta de condiciones personalizadas.
4⚙️ Aprobación y formalización	Firma de contrato y desembolso del préstamo.
5⚙️ Acompañamiento	Seguimiento del proyecto, justificación y conexión con líneas complementarias.

📞 Contacto

✉ info@globalfinanzia.es
🌐 www.globalfinanzia.es

□ Barcelona

Globalfinanzia – Líder en financiación alternativa para pymes y startups.

□ **“Financiación para startups: ni suerte ni magia. Método.”**



Hay una frase que en Globalfinanzia repetimos a menudo:

“Una startup no muere por falta de ideas. Muere por falta de estructura financiera.”

Y es verdad.

En el ecosistema español vemos cada día fundadores con proyectos espectaculares, productos sólidos y energía ilimitada...

pero sin una estrategia financiera que acompañe su crecimiento.

Y cuando eso ocurre, el talento se convierte en frustración.

□ **El mito del dinero rápido**

Durante años se ha instalado la idea de que financiar una startup es una especie de lotería:

- “Preséntate a ENISA y suerte.”
- “Haz una ronda, seguro que entra alguien.”
- “El CDTI te lo aprobarán si el proyecto es bueno.”

□ Pero no funciona así.

La financiación no es suerte, es **método**.

Es entender qué tipo de dinero necesita tu proyecto, cuándo y cómo integrarlo en una hoja de ruta coherente.

Una empresa puede perder meses –y credibilidad– buscando inversión cuando lo que realmente necesita es **apalancarse con financiación pública bien estructurada**.

□ El método Globalfinanzia

En Globalfinanzia trabajamos con una lógica que combina estrategia, acompañamiento y ejecución real.

No somos una “gestoría de expedientes”, sino un **partner financiero integral**.

Nuestra metodología se basa en 3 pilares:

1□□ Diagnóstico estratégico

Analizamos la estructura de la empresa, su burn rate, el estado del producto, el encaje de mercado y la previsión de crecimiento.

No hay financiación sin **historia coherente**.

Y en una startup, el relato financiero importa tanto como el técnico.

2□□ Arquitectura de financiación

Diseñamos una estructura que combine instrumentos públicos y privados, equilibrando deuda e inversión.

□ ENISA, ICF, CDTI, ICEX, Aquisgrán, Avales Globalfinanzia, o incluso capital riesgo en fases posteriores.

Cada instrumento tiene un papel:

- **ENISA** da impulso y validación.

- **ICF** refuerza la liquidez.
- **CDTI** potencia la innovación tecnológica.
- **Aquisgrán** acelera el crecimiento industrial.
- **Global Aval** construye la solvencia necesaria para escalar.

No se trata de pedir dinero: se trata de **construir un relato financiero que los fondos entiendan.**

3▯▯ **Ejecución y acompañamiento**

La mayoría de startups fracasan entre la aprobación y la ejecución.

Ahí entra nuestro valor diferencial: **acompañar el proceso hasta el desembolso real**, coordinando la documentación, la relación con las entidades y la planificación fiscal posterior.

Globalfinanzia no solo abre puertas. Las cruza contigo.

▯ **De la validación al crecimiento**

Una startup que busca ENISA sin haber definido su modelo financiero está jugando a ciegas.

Y una startup que busca capital riesgo sin haber pasado por ENISA o CDTI, **pierde valor.**

El orden correcto importa.

Porque cada línea pública refuerza la credibilidad ante inversores privados.

Por eso decimos que la **financiación bien estructurada multiplica la valoración** antes de una ronda.

□ Pensar como una empresa, no como un proyecto

Muchos fundadores ven la financiación como un parche.

Pero los que realmente triunfan la ven como una **palanca estratégica**.

La diferencia está en entender que **el dinero no compra crecimiento; financia visión**.

Y cuando se combina visión con método, el resultado es exponencial.

□ La visión de Ester Roura

“Lo que diferencia a una startup financiable de una que no lo es, no es la idea, ni el pitch, ni el producto.

Es su estructura económica, su planificación y su capacidad de ejecutar con orden.

La financiación pública es la base del crecimiento inteligente, no el plan B.”

– Ester Roura, CEO de Globalfinanzia

□ Ecosistema 2025: oportunidad histórica

El contexto actual es único.

España vive el momento de mayor acceso a financiación pública y alternativa de su historia:

□ ENISA con nuevas líneas 2025,

⚙️ □ CDTI con convocatorias de I+D e innovación continua,

□ ICF y Avaes Globalfinanzia ofreciendo tracción real para

pymes y scaleups,
y ☐ fondos como Aquisgrán democratizando el acceso al crédito empresarial.

El reto ya no es la falta de dinero.

El reto es **estructurar el acceso de forma eficiente**.

☐ Conclusión

La financiación no debería ser un obstáculo, sino un catalizador.

Pero para que funcione, necesita **visión, método y acompañamiento**.

En Globalfinanzia creemos que el futuro no pertenece a las startups más rápidas,
sino a las **mejor estructuradas**.

☐ Si tu proyecto se juega su próximo salto antes de fin de año,
hablemos: www.globalfinanzia.es

Hashtags

#Globalfinanzia #FinanciacionStartups #ENISA #CDTI #ICF
#Aquisgran #GlobalAval #FinanciacionPublica #Scaleups
#Innovacion #Barcelona #CrecimientoEmpresarial
#VisionFinanciera

La cuenta atrás: qué ayudas pedir y qué eventos aprovechar antes de que acabe 2025

Noviembre y Diciembre de 2025

La recta final del año es un momento clave para cerrar convocatorias públicas aún abiertas, activar planes de inversión antes del cierre fiscal y posicionarse para las líneas que se abrirán en enero. Además, noviembre y diciembre concentran varios eventos estratégicos que permiten acelerar acuerdos para el primer trimestre de 2026.

📅 Noviembre 2025

Tipo	Oportunidad / Evento	Destinatarios / Sector	Fecha estimada	Nota clave
🏠 Financiación	Última ventana ENISA 2025 (Emprendedores / Crecimiento)	Startups y scaleups españolas	Primera quincena de noviembre	Última ocasión para acceder a préstamos participativos antes del cierre anual.
🏠 Financiación	CDTI – Proyectos Innovación LIC / PID (último corte anual)	Empresas tecnológicas e industriales	Cierre estimado antes del 20 de noviembre	Consolidar proyectos I+D para financiación antes de Q1 2026.

Tipo	Oportunidad / Evento	Destinatarios / Sector	Fecha estimada	Nota clave
Financiación	Ayudas ICF Innovació / Creixement (Cataluña)	Pymes en expansión e innovación	Abierta hasta agotamiento Q4	Financiación complementaria a ENISA/CDTI.
Financiación	Línea de internacionalización ICEX Next – última convocatoria 2025	Pymes con potencial exportador	Mediados de noviembre	Permite financiar misiones comerciales y expansión digital.
Feria	Smart City Expo World Congress (Barcelona)	Movilidad, tecnología urbana, sostenibilidad	11-13 noviembre 2025	Ideal para startups y scaleups en movilidad, IA y verticales smart-city.
Feria	SIL Barcelona (logística y cadena de suministro)	Industria, e-commerce, logística	Final de noviembre	Detectar oportunidades para proyectos de eficiencia, financiación industrial y digitalización.
Networking	Encuentros de cierre anual de asociaciones empresariales y clústeres	Pymes de todos los sectores	Todo el mes	Ideal para alianzas e identificar socios para proyectos colaborativos 2026.

Enfoque del mes: Cerrar convocatorias pendientes, buscar financiación puente y preparar alianzas para proyectos CDTI y Horizonte Europa 2026.

📅 Diciembre 2025

Tipo	Oportunidad / Evento	Destinatarios / Sector	Fecha estimada	Nota clave
📄 Financiación	Últimos días CDTI Transferencia Tecnológica PYME	Empresas de base tecnológica	Primera quincena de diciembre	Oportunidad final de presentar con justificación en 2026.
📄 Financiación	Subvenciones regionales PYMES (digitalización/eficiencia energética)	Pymes industriales y de servicios	Distintas CCAA – cierre Q4	Revisión urgente de convocatorias autonómicas activas.
📄 Financiación	Programas de transición verde (líneas industria sostenible PRTR)	Empresas industriales y economía circular	Cierre octubre- noviembre, posible prórroga diciembre	Posible ampliación de plazo previa a cierre año fiscal.
📅 Feria	IBTM World Barcelona (turismo MICE y eventos corporativos)	Turismo B2B, eventos, tech aplicada	Principios de diciembre	Ideal para startups en hospitality tech o soluciones corporativas.
📅 Feria	Agrofood Spain (alimentación y agroexportación)	Agroalimentario, distribución, exportación	Mediados de diciembre	Clave para pymes agro y productos gourmet con estrategia exterior.
📄 Networking	Foros de inversión de cierre de ejercicio (angels y fondos semilla)	Startups en fase seed o pre-serie A	Todo diciembre	Posibilidad de cerrar ronda puente previo a ENISA/CDTI 2026.

📌 **Enfoque del mes:** Optimizar el cierre del ejercicio, planificar inversión financiable en Q1 2026 e iniciar calendario de ejecución para acceder a primeras ayudas del año.

☐ **Recomendaciones estratégicas final de año**

- ✓☐ Planificar ya los proyectos financiables para ENISA, CDTI y líneas autonómicas que reabren entre enero y febrero.
- ✓☐ Usar noviembre para alianzas y diciembre para consolidación de estrategias de inversión.
- ✓☐ Priorizar ferias con potencial de networking e internacionalización inmediata.
- ✓☐ Activar auditoría financiera interna y memoria de proyectos I+D antes del Q1 2026.

Globalfinanzia recomienda cerrar año con decisiones estratégicas que permitan iniciar enero con ventaja competitiva y acceso anticipado a las primeras rondas de financiación.

Calendario de financiación primer trimestres de 2026

☐ **ENERO 2026 – Oportunidades de Financiación + Ferias / Eventos Empresariales**

Tipo	Nombre de la ayuda / feria	Destinatarios / sector	Fecha estimada / habitual	Nota clave / recomendación
------	----------------------------	------------------------	---------------------------	----------------------------

Tipo	Nombre de la ayuda / feria	Destinatarios / sector	Fecha estimada / habitual	Nota clave / recomendación
Financiación	ENISA – Líneas Emprendedores / Crecimiento / AgroInnpulso 2026	Startups, pymes innovadoras, sectores industriales y agro	Apertura habitual entre enero-febrero	Preparar plan financiero y memoria de innovación con antelación.
Financiación	Línea CDTI PID / NEOTEC (convocatoria 2026)	Empresas tecnológicas con I+D+i	Suele activarse Q1	Convocatoria competitiva; clave presentar proyectos colaborativos y escalables.
Financiación	Subvenciones CAM Madrid (hasta 150.000€ para pymes en crecimiento)	Pymes ≥3 años, <50 empleados, Madrid	Inicio estimado enero 2026	Cofinanciación del 50%. Útil para expansión.
Financiación	Líneas ACCIÓ Cataluña (Startup Capital / Cupones Innovación / Internacionalización)	Startups y pymes catalanas	Renovación prevista Q1 2026	Tener preparada estrategia de escalabilidad internacional.
Financiación	ICO Empresas y Emprendedores 2026 (líneas actualizadas)	Pymes, autónomos, expansión e inversión	Publicación anual habitual enero	Ideal para necesidades de tesorería o inversión a medio plazo.
Financiación	Horizonte Europa Cluster 4 y 5 (digitalización y sostenibilidad)	Empresas que colaboren en consorcios europeos	Enero-marzo (en función call específica)	Buscar socios europeos con tiempo. Ideal para I+D.
Feria	FITUR 2026 – Feria Internacional de Turismo (Madrid)	Turismo, hostelería, marketing territorial, TIC turísticas	Segunda quincena de enero (fecha estimada)	Ideal para networking B2B, internacionalización y captar inversores sector turismo.
Feria	Souvenir Expo Spain (Barcelona)	Retail, regalos, merchandising, turismo	9-11 enero 2026	Oportunidad para pymes del sector retail/regalo con productos propios.
Evento inversión	4YFN / Mobile World Congress – Pre-inscripciones startups (evento es marzo, solicitudes inician enero)	Startups tecnológicas	Inscripción para exposición empieza enero	Fundamental para quien quiera visibilidad global en marzo.

Tipo	Nombre de la ayuda / feria	Destinatarios / sector	Fecha estimada / habitual	Nota clave / recomendación
□ Networking	Foros empresariales de Año Nuevo (Cámaras de Comercio, CECAN, PIMEC)	Pymes nacionales	Enero (calendarios locales)	Buen momento para alianzas estratégicas y detectar tendencias del año.

□ FEBRERO 2026 – Oportunidades de Financiación + Ferias / Eventos Empresariales

Tipo	Nombre de la ayuda / feria	Destinatarios / sector	Fecha estimada / habitual	Nota clave / recomendación
□ Financiación	Red.es – Kit Digital (nueva convocatoria para micro y pequeñas empresas, posible fase final)	Autónomos, micropymes, pymes digitalizables	Renovación habitual 1er trimestre	Clave alinear gastos a soluciones CRM / ERP / web / IA.
□ Financiación	Líneas CDTI LIC-A / IDI / Cervera Transferencia Tecnológica	Pymes industriales y de I+D+i	Suele haber corte en febrero	Preparar proyecto con componente tecnológico y TRLs definidos.
□ Financiación	Ayudas Junta Andalucía – Transformación Digital e Industria 5.0	Pymes andaluzas industriales y tecnológicas	Enero-febrero (renovación anual)	Aprovechar para compra de maquinaria + digitalización.
□ Financiación	Programa Galicia Innovación – IGAPE	Empresas gallegas con proyectos de innovación	Reapertura habitual en febrero	Ideal para certificarse como pyme innovadora.
□ Financiación	Préstamos participativos ICF – Creixement / Innovació (Cataluña)	Empresas catalanas con proyectos de escalabilidad	Febrero-marzo (tras reactivación presupuestaria)	Buen complemento a ENISA o CDTI.

Tipo	Nombre de la ayuda / feria	Destinatarios / sector	Fecha estimada / habitual	Nota clave / recomendación
Financiación	Líneas regionales de internacionalización (Extremadura, Castilla-La Mancha, Aragón)	Pymes en fase exportadora	Febrero-abril	Cubren misiones comerciales, ferias y marketing internacional.
Feria	4YFN Investor Meetings (sesiones previas a MWC)	Startups tecnológicas buscando inversión	Acceso prioritario para inscripciones de febrero	Paso preliminar antes de exponer en marzo.
Feria	ProSweets Cologne (Alemania)	Alimentación, dulce, confección de productos regalo	1-4 febrero	Empresas españolas del sector buscan expansión UE.
Feria	Advanced Manufacturing Madrid (preinscripción)	Industria, automatización, digital factories	Convocatoria comercial abierta desde febrero	Buen momento para reservar stand con descuento.
Evento	Jornadas locales de financiación pública (ej. Parque Científico UMH, Cámara Barcelona, PIMEC)	Startups, empresas en I+D o subvencionables	Programación habitual febrero	Gran oportunidad para conocer próximos programas 2026.
Evento inversión	Presentaciones de fondos y Business Angels Q1	Startups en fase semilla o pre-serie A	Febrero (organismos como Startup Valencia, Barcelona Health Hub)	Importante llevar pitch deck listo y proyección financiera.

MARZO 2026 – Oportunidades de Financiación + Ferias / Eventos Empresariales

Tipo	Nombre de la ayuda / feria	Destinatarios / sector	Fecha estimada / habitual	Nota clave / recomendación
Financiación	ENISA – Resoluciones y nuevas ventanas para segunda ronda (si hay ampliación)	Startups y scaleups españolas	Posible reapertura marzo	Ideal para quienes no aplicaron en enero/febrero o buscan ampliación.
Financiación	CDTI – Proyectos de Innovación en Línea Directa (LIC)	Proyectos tecnológicos con impacto productivo	Corte mensual (marzo incluido)	Tiempo ideal para presentar tras preparar dossier en enero-febrero.
Financiación	Iniciativas Horizonte Europa (Clusters sostenibilidad, digital, salud)	Empresas que trabajen en consorcio internacional	Ventanas abiertas Q1-Q2	Marzo es clave para cerrar acuerdos con socios europeos.
Financiación	Ayudas Industria Verde y Digital (bases vinculadas al PRTR)	Pymes industriales en proceso de automatización	Publicación estimada marzo, según tendencia 2025	Oportunidad para financiar robótica, IA, eficiencia energética.
Financiación	Líneas de internacionalización ICEX Next 2026 (edición prevista Q1-Q2)	Empresas con plan de exportación	Preinscripciones y asesoría previa marzo	Cubre marketing internacional, ferias, consultoría export.
Financiación	Convocatoria ACCIÓ – Startup Capital (Cataluña)	Startups deeptech y escalables	Apertura habitual marzo-abril	Apoyo hasta 100-250K €, ideal para empresas en fase semilla.
Feria	4YFN + Mobile World Congress (Barcelona)	Startups tech, inversión, IA, fintech, healthtech	Finales de febrero – principios de marzo	Zona B2B clave para captar inversores, partner tech y visibilidad.
Feria	Saló de l'Ensenyament & Futura (Barcelona)	Edtech, formación, orientación profesional, empleo	Mediados de marzo	Empresas de formación, RRHH y tech educativa pueden captar leads.

Tipo	Nombre de la ayuda / feria	Destinatarios / sector	Fecha estimada / habitual	Nota clave / recomendación
☐ Feria	Cosmobeauty Barcelona / Feria estética y wellness	Cosmética, salud, wellness, B2B beauty	Marzo (fecha habitual)	Ideal para marcas D2C que buscan distribución retail o centros.
☐ Feria	Zaragoza: Feria Internacional de Maquinaria Agrícola (FIMA)	Agrotech, maquinaria, soluciones agrarias	Marzo (ediciones bianuales; 2026 prevista)	Punto clave para empresas que quieran entrar en agrotech o vender maquinaria.
☐ Evento inversión	BNEW / Biz Barcelona (preparación pitch para junio)	Startups, pymes tecnológicas, scaleups	Convocatoria de participación suele iniciarse en marzo	Se recomienda ya preparar materiales para aplicar como expositor.
☐ Networking	Foros autonómicos de innovación y clústeres TIC (e.g. Clúster Digital Catalonia, Málaga Tech Park)	Empresas tech y digitales	Actividad intensa en marzo	Buen espacio para consorcios para proyectos europeos.

☐ Conclusiones estratégicas Q1 2026

Mes	Acción clave	Objetivo empresarial
☐ Enero	Preparar documentación financiera e innovadora; aplicar a primeras convocatorias ENISA / CDTI; preinscribirse en ferias	Planificación estratégica y captación de liquidez

Mes	Acción clave	Objetivo empresarial
Febrero	Cerrar solicitudes públicas y privadas; iniciar contacto con inversores; fijar misiones comerciales internacionales	Impulso de proyectos y alianzas
Marzo	Asistir a ferias top (4YFN/MWC); concluir presentaciones en consorcios Horizonte Europa y CDTI; reforzar visibilidad	Escalar proyectos y posicionamiento

Sectores clave para captar inversión en 2026: análisis estratégico desde Globalfinanzia



A pocas semanas de cerrar 2025, muchas startups nos preguntan lo mismo: *¿Dónde va a estar la inversión el próximo año? ¿En qué sectores se concentrará el capital? ¿Cómo debo preparar mi propuesta para no llegar tarde?*

Desde Globalfinanzia, llevamos meses analizando las tendencias que marcan los fondos públicos y privados, y hay un patrón evidente: 2026 será un año que premiará la especialización sectorial, la tecnología aplicada a problemas reales y el impacto medible.

“Los fondos ya no buscan ideas genéricas, sino soluciones

que respondan a retos concretos del mercado. Las startups que alineen su narrativa con los sectores estratégicos del capital tendrán ventaja competitiva real.”

– Ester Roura, CEO de Globalfinanzia

□ Sectores en auge para 2026 (con visión y oportunidad)

□ Sector	□ Por qué será clave	□ Acceso a financiación
ClimateTech / Sostenibilidad	Presión regulatoria UE (Green Deal, ESG)	ENISA Impacto, CDTI Sostenibilidad, fondos ESG
IA aplicada (AI vertical)	Evolución de la IA general hacia soluciones sectoriales	ENISA Digitalización, ICEX, VCs especializados
HealthTech & Biotech	Salud preventiva, medicina personalizada, teleasistencia	NEOTEC, Horizon Europe, ICF Health
Fintech / Embedded Finance	Financiación integrada en SaaS y B2B	ENISA Escalado, fondos fintech
Industria 4.0 / Automatización	Pymes industriales necesitan digitalizar procesos	CDTI PID, ICF Innovación

□ ¿Por qué estos sectores atraerán

capital?

- Porque responden a retos económicos y sociales reales
 - Porque existen programas públicos ya orientados a ellos
 - Porque los VCs están creando vehículos sectoriales específicos
 - Porque permiten escalabilidad y adopción rápida en B2B y B2G
 - Porque muchos generan impacto + eficiencia = alto ROI
-

□ ¿Qué buscan los inversores en estos proyectos?

□ *“En 2026, el capital será más selectivo: se invertirá menos en promesas y más en equipos que demuestran evolución, foco sectorial y previsión financiera. Las métricas hablarán más que los pitch.”*

– Ester Roura

□ Criterios de decisión comunes:

Criterio	Qué significa	Qué debes preparar
Escalabilidad	Capacidad de expansión rápida	Deck + roadmap de crecimiento
Tecnología diferencial	IA propia, data, patentes	Prueba de tracción tech
Métricas reales	MRR, churn, CAC vs LTV	Tabla financiera actualizada
Impacto ESG	Sostenibilidad y retorno social	Indicadores de impacto
Equipo experto	Saber hacer = confianza inversora	Credenciales y advisors

□ ¿Cuándo preparar la estrategia? Ahora.

□ El Q4 es clave para:

- ✓ Diagnosticar en qué vertical inversora encaja tu startup
 - ✓ Elegir la línea pública adecuada (ENISA, CDTI, ICF...)
 - ✓ Preparar la narrativa sectorial para fondos privados
 - ✓ Ajustar métricas financieras con foco en KPIs escalables
 - ✓ Llegar a febrero con ronda estructurada y discurso sólido
-

□ ¿Cómo te acompañamos desde Globalfinanzia?

Etapa	Te ayudamos en...	Resultado
Diagnóstico	Aterrizamos tu encaje sectorial	Estrategia clara y financiable
Financiación pública	Elegimos la mejor línea	Fondos públicos aprobados
Ronda privada	Preparamos deck & narrativa	Ronda más atractiva
Escalado	Te posicionamos frente a VCs	Acceso a capital sectorial

□ Reflexión final de Ester Roura

□ *“2026 premiará la estrategia. Estar en el sector adecuado no es cuestión de suerte, es cuestión de claridad, preparación y acompañamiento experto. Nuestro trabajo en Globalfinanzia no es solo conseguir financiación, sino ayudarte a liderar tu narrativa en el mercado inversor.”*

□ ¿Preparamos juntos tu hoja de ruta sectorial para 2026?

Cómo el liderazgo femenino se posiciona ante la IA: lo aprendido en WE Barcelona 2025



El 16 de octubre asistí al Congreso WE Barcelona 2025, organizado por Women Evolution, celebrado en el Campus ESADE Sant Cugat. El lema de esta edición fue:

→ *“Impulsando el liderazgo femenino a través de la Inteligencia Artificial.”*

Decidí acudir porque considero que la IA ya no es una tendencia, sino una realidad que afecta a la forma en que trabajamos, lideramos y tomamos decisiones. Además, el enfoque desde la perspectiva del liderazgo femenino me parecía especialmente relevante.

Desde el inicio se percibía un ambiente profesional, con asistentes de perfiles diversos: directivas, emprendedoras, profesionales del sector salud, consultoras, perfiles tecnológicos y también hombres interesados en el impacto de la IA y la diversidad en el entorno empresarial.



□ Conclusiones personales y aprendizajes que me llevo del WE Barcelona 2025

Asistir al Congreso WE Barcelona 2025 me permitió observar cómo la Inteligencia Artificial está dejando de ser un tema exclusivamente tecnológico para convertirse en una cuestión estratégica, cultural y ética. Pero más allá de la tecnología, lo que quedó claro es que el liderazgo –femenino o no– se redefine en este contexto bajo nuevas competencias.

□ Algunas ideas clave que me llevo:

- La IA ya no es una tendencia futura: es presente y requiere competencias de interpretación, criterio y dirección estratégica.
- El liderazgo femenino necesita estar en el núcleo de esta transición tecnológica, no en roles secundarios.
- La innovación sólo es relevante si genera impacto real y reduce barreras.
- En entornos de alta automatización, la empatía, el análisis crítico y la toma de decisiones coherentes siguen siendo diferenciales humanos.
- Hay una demanda creciente de líderes capaces de conectar negocio, tecnología y propósito.
- La brecha económica de género no es sólo salarial; también implica acceso a capital, escalabilidad y capacidad de monetizar proyectos con visión de crecimiento.
- La salud mental, la gestión emocional y el autoconocimiento no son “aspectos blandos”, sino recursos para sostener un liderazgo adaptativo.
- Reconocer referentes no es decorativo: es estratégico para abrir camino a nuevas generaciones.

<http://financiacion.globalfinanzia.es/wp-content/uploads/2025/10/WhatsApp-Video-2025-10-20-at-10.21.22.mp4>

☐☐ **Proyección en clave profesional: próximos pasos que considero relevantes**

Tras esta jornada, veo varias líneas a explorar/aplicar (adaptar según contexto organizativo):

- ☐ Mapear áreas en las que la IA podría aportar valor real en procesos estratégicos o de toma de decisiones.
- ☐ Identificar competencias internas que requieren refuerzo para afrontar con solvencia los cambios tecnológicos.
- ☐ Impulsar espacios de conversación interna sobre innovación, diversidad y futuro del trabajo.
- ☐ Mantener contacto con algunos perfiles conocidos durante el evento para explorar posibles sinergias.
- ☐ Reflexionar sobre cómo impulsar visibilidad femenina en ámbitos donde las decisiones tecnológicas están siendo definidas.

☐ **La inauguración: una introducción centrada en propósito y contexto**

La apertura estuvo a cargo de:

- **María Díaz** (Directora de Comunicación, Marca y Relaciones Institucionales de ESADE)
- **Dra. Elvira Bisbe** (Presidenta del Col·legi de Metges de Barcelona)
- **Josep Maria Vallès** (Alcalde de Sant Cugat del Vallès)

En conjunto, introdujeron el congreso destacando tres ideas principales:

- La importancia de comprender la IA desde una perspectiva estratégica y ética.
- El papel de los entornos educativos en formar líderes preparados para estos cambios.
- La necesidad de seguir impulsando la igualdad y la visibilidad del talento femenino en sectores de decisión.

Fue una apertura breve pero bien enfocada, que dejó claro que la jornada combinaría tecnología, liderazgo y visión social.



□ **Primer bloque de ponencias: IA, salud, superación y liderazgo**

□ **“La IA como palanca de innovación en el sector salud” – Núria Infiesta Capdevila (YASYT Tech and Knowledge)**

La primera intervención corrió a cargo de **Núria Infiesta Capdevila**, quien explicó cómo la Inteligencia Artificial está transformando el sector salud, no sólo desde el punto de vista clínico, sino también en procesos de diagnóstico, gestión y personalización de tratamientos.

→□ Me pareció interesante cómo aterrizó la IA en escenarios reales, sin caer en discursos futuristas. Destacó que el reto no es sólo técnico, sino cultural: los equipos deben confiar en las herramientas sin dejar de ejercer criterio humano.

□ **“Historias de superación inspiradoras” – Cristina Urriza (Fundación AVAN**

Neurología) y Pol Turró (Big Mental Change)

A continuación, **Cristina Urriza** y **Pol Turró** compartieron experiencias ligadas a la salud mental, la resiliencia y el cambio personal. Aunque este bloque fue más emocional, sirvió como recordatorio de que detrás de cualquier avance tecnológico sigue habiendo personas que atraviesan desafíos personales y profesionales.

→ Personalmente, me ayudó a equilibrar mentalmente el discurso de la IA con la dimensión humana del liderazgo.

□ “Diseño inclusivo para una banca sin barreras” – Eva Fernández Santidrián (CaixaBank)

La ponencia de **Eva Fernández Santidrián**, Directora de Canal Digital e Innovación de CaixaBank, se centró en cómo los bancos están aplicando IA para mejorar la accesibilidad, simplificar procesos y adaptarse a clientes con necesidades diversas.

→ Me quedé con una idea clara: la innovación solo tiene sentido cuando elimina barreras reales y no cuando simplemente añade complejidad tecnológica.

□ “Liderar en tiempos de Inteligencia Artificial” – Argelia García (ToGrowfy)

Argelia García, CEO de ToGrowfy, ofreció una visión práctica sobre cómo cambia el papel de las líderes en un entorno donde la IA automatiza tareas, pero no la toma de decisiones estratégicas.

→ Comentó que la verdadera ventaja competitiva seguirá estando en la capacidad de interpretar datos, tomar decisiones

ágiles y adaptar el negocio en tiempo real. Fue una ponencia muy directa y aplicable.

□ “¿Por qué hay menos mujeres millonarias que hombres?” – Marta Macías (Coop4equality)

El cierre de este bloque lo hizo **Marta Macías**, quien abordó la desigualdad económica desde un ángulo poco habitual: no solo brecha salarial, sino brecha de acceso a activos y escalabilidad de proyectos liderados por mujeres.

→□ Me pareció un punto de vista atrevido y necesario, especialmente al conectar economía, liderazgo femenino y estructuras tradicionales de poder.



Pausa de networking (11:15h)

El café permitió contrastar impresiones con otras asistentes. Se habló bastante de los dos últimos bloques (banca inclusiva y liderazgo en IA), lo cual indica que hubo mensajes con impacto práctico. Percibí mucho interés en cómo la IA puede aplicarse más allá del sector tecnológico.



□ **Segundo bloque: organizaciones, salud, autoconocimiento y negocios**

en la era de la IA

□ “Nuevos retos en las organizaciones”

Con **Susanna Antequera** (abogada y Top 100 Mujeres Líderes 2024), **Àngels Miró** (Directora General de Persona Service España) y **Elisabet Bergés** (Responsable de diálogo y atención a la vulnerabilidad en Aigües de Barcelona)

Este panel abordó cómo están cambiando las dinámicas organizativas: nuevas formas de trabajo, diversidad generacional, impacto de la IA en la gestión de equipos y el reto de mantener el factor humano en entornos altamente digitalizados.

-□ Lo más valioso fue su realismo: coincidieron en que el reto no está solo en implementar herramientas, sino en reformular cultura interna, comunicación y toma de decisiones.

□ “IA en cirugía plástica: oportunidades y desafíos” – Dra. Mireia Ruiz Castilla y Dra. Marta Yuste

Las doctoras presentaron cómo la IA se está utilizando en predicción de resultados quirúrgicos, simulaciones 3D y personalización de tratamientos. Aportaron casos claros de mejora de precisión, pero también plantearon dilemas éticos sobre expectativas y responsabilidad profesional.

-□ Fue un bloque útil para visualizar cómo la IA ya se integra en sectores altamente técnicos y sensibles.

□ “Autoconocimiento personal y profesional” – Xavier Guix, Xavier

Hernández y Loida Primo

Este bloque, moderado en tono de conversación, se centró en cómo el liderazgo en entornos de cambio requiere claridad interna y capacidad de gestión emocional. No fue un enfoque motivacional, sino práctico: la idea de que un liderazgo inconsistente emocionalmente no puede sostener una transformación tecnológica.

→ Me pareció un recordatorio importante: no basta con entender la IA, hay que entender cómo gestionarse a uno mismo en entornos de cambio permanente.

□ “Impacto de la IA en los negocios” – Marc Cortés Ricart (ESADE)

Marc Cortés aportó una visión muy estructurada: explicó cómo la IA cambia modelos de negocio, afecta previsiones de rentabilidad y obliga a reformular la propuesta de valor. Habló de la importancia de los datos como activo estratégico y advirtió sobre la diferencia entre “usar herramientas de IA” y “transformar procesos con IA”.

→ Fue una de las sesiones más analíticas del día y probablemente una de las más aplicables a empresas no tecnológicas.

□ “Nutrición inteligente de la mujer de hoy” – Elena Sordo de Cruz (Pharma Nord Spain)

La última intervención de la mañana, aunque más orientada al bienestar, abordó el impacto del estrés, la carga mental y los nuevos ritmos de trabajo en la salud de la mujer, sobre todo en posiciones de responsabilidad. Se habló de suplementación, hábitos y rendimiento cognitivo.

→ Aunque más ligera, tuvo buena acogida porque cerró la mañana conectando rendimiento profesional con salud.

☐☐ Lunch & Networking (14:20h)

Durante la comida, las conversaciones se centraron especialmente en los bloques de negocio y retos organizacionales. Hubo cierto acuerdo general en que la IA se acepta cada vez más, pero aún genera dudas cuando implica cambios culturales profundos.



☐ Tercer bloque: humanidad, economía, referentes y reconocimiento

☐ “El arte de ser human@s”

Con **Montserrat Rigall** (periodista especializada en IA y comunicación) y **Dr. David Bueno** (biólogo y fundador de la Cátedra de Neuroeducación UB-EDU1st)

Este bloque buscó responder una pregunta clave: ¿cómo convivimos con la IA sin perder la capacidad crítica, creativa y emocional que nos define? Montserrat Rigall habló del impacto de la IA en la narrativa pública y en la percepción social, mientras que David Bueno explicó cómo la tecnología afecta a los procesos cognitivos y toma de decisiones.

→ Me pareció interesante porque ofreció una visión conjunta: la IA puede optimizar, pero la intuición, el pensamiento

complejo y la empatía siguen siendo diferenciales en el liderazgo.

□ **“El reto de crear valor económico en la era digital” – Dr. Oriol Amat (UPF BSM y Presidente del Observatorio PYME de Cataluña)**

Oriol Amat abordó la transformación económica desde un punto de vista estructural: digitalización, nuevos modelos de ingresos, la importancia de la escalabilidad y el impacto de la automatización en las PYMES. Insistió en que la IA puede ayudar a generar valor, pero que requiere estrategia, visión de mercado y modelos de negocio adaptables.

→ Fue uno de los discursos más prácticos para quienes trabajamos en entornos de gestión y crecimiento de empresas.

□ **“La aportación de las mujeres en la economía” – Carme Poveda (Cámara de Comercio de Barcelona)**

Carme Poveda presentó datos y análisis sobre el papel de las mujeres en el tejido económico: participación en sectores emergentes, barreras de acceso a inversión, liderazgo en iniciativas sostenibles y brechas aún existentes en escalabilidad empresarial.

→ Puso cifras sobre la mesa y reforzó la importancia de estar presentes en los espacios de estrategia económica, no sólo operativa.

□ “Mujeres referentes” – Judith Colell (Presidenta de la Academia del Cine Catalán)

Judith Colell compartió su experiencia en el sector cinematográfico, donde la presencia femenina en guion, dirección y producción sigue siendo minoritaria. Habló de la importancia de ocupar roles creativos que también marcan imaginarios colectivos.

→□ Fue un buen preludio para los premios, ya que introdujo la idea de reconocimiento como motor de visibilidad y cambio.

<http://financiacion.globalfinanzia.es/wp-content/uploads/2025/10/WhatsApp-Video-2025-10-20-at-10.22.28-1.mp4>

□ WE Leadership Awards Barcelona 2025

Uno de los momentos más destacados del día fue la entrega de los premios **WE Leadership Awards**, que reconocen el liderazgo transformador en distintos ámbitos. Los premiados fueron:

□ **Premio de Honor del Jurado (Comunicación y Periodismo):** *Helena García Melero*

□ **Premio a la trayectoria cinematográfica e impulso al talento femenino en el cine:** *Judith Colell*

□ **Premio al Estudio y Análisis de la economía y visibilidad de las mujeres:** *Carme Poveda*

□ **Premio al talento femenino en salud y medicina:** *Dra. Magda Campins*

□ **Premio al hombre cómplice en el impulso al talento femenino:**

→ La entrega fue concisa y bien estructurada. Cada premiado representaba un ámbito distinto (comunicación, cine, economía, salud, colaboración entre géneros), lo cual ayudó a ofrecer una visión transversal del liderazgo.

□ Clausura y cierre

El congreso fue clausurado por la **Dra. Candela Calle Rodríguez** (Gerenta de la Regió Sanitària Barcelona Metro Nord), quien destacó la importancia de continuar la conversación en los entornos donde cada uno actúa.

Más tarde, se ofreció una breve experiencia musical a cargo de **Francesc Benejam**, que funcionó como cierre informal y relajado tras una jornada intensa.



Fue un congreso completo, bien estructurado y con contenidos aplicables desde distintos ángulos (visión organizativa, salud, negocio, economía, comunicación). Más que respuestas cerradas, me llevo preguntas potentes para seguir trabajando:

- ¿Cómo integrar IA sin perder criterio humano?
- ¿Cómo asegurar que mujeres y líderes diversos estén presentes donde se toman decisiones tecnológicas?
- ¿Qué tipo de liderazgo será necesario cuando el dato sea universal pero la interpretación siga siendo diferencial?

Con este tipo de debates abiertos, cierro la jornada con claridad en algo: el liderazgo del futuro será tecnológico, pero no deshumanizado; estratégico, pero no rígido; inclusivo, o no será realmente transformador.



<http://financiacion.globalfinanzia.es/wp-content/uploads/2025/10/WhatsApp-Video-2025-10-20-at-10.21.22-1.mp4>

Cómo estructurar tu ronda para cerrarla antes de Navidad

□ GUÍA MASTER:

“Cómo estructurar tu ronda para cerrarla antes de Navidad”

Powered by Globalfinanzia – Método Q4 Close™



□ ¿Quieres cerrar tu ronda antes de

Navidad? No es solo abrirla... es PREPARARLA para avanzar con velocidad.

El error más común de Q4 es decir: *“Estamos empezando a abrir ronda.”*

❑ Pero en este trimestre, el inversor no quiere escuchar que empiezas: quiere ver que estás listo para cerrar.

❑ Porque Q4 tiene una lógica distinta:

Factor inversor	Situación
Tiempo disponible	Bajo
Preferencia	Deals maduros
Disposición a explorar	Limitada
Disposición a cerrar	Alta, si hay claridad
Riesgo de “retomar en enero”	Muy elevado

❑ Por eso, en este trimestre **no avanza la ronda más brillante, sino la mejor estructurada.**

❑ ¿Qué hace que una ronda sea “cerrable” en Q4?

Elemento clave	Pregunta inversor	Resultado si está listo	Resultado si no lo está
Tesis potente y urgente	¿Por qué ahora?	Avanza rápido	“Volvemos en Q1”
Plan financiero ligado a hitos	¿Qué consigo con este capital?	Ve recorrido claro	Duda del uso del dinero

Elemento clave	Pregunta inversor	Resultado si está listo	Resultado si no lo está
Data Room preparado	¿Podemos revisar en 48h?	Confianza	Se retrasa DD
Pipeline intencional	¿El founder sabe a quién ir?	Conversaciones serias	Charlas sin compromiso
Sensación de avance	¿Esto se está moviendo?	Genera FOMO	No hay urgencia

□ ¿Qué pasa cuando estos puntos fallan?

Situación mal estructurada	Consecuencia típica
“Estamos empezando a hablar con fondos”	Nadie quiere ser primero
“Tenemos que preparar documentación”	Pierdes ventana de noviembre
“Pedimos para crecer”	No hay foco en hitos
“Hablamos con varios inversores, sin lead”	Falta de dirección
Resultado final	□ Ronda se pospone a enero (y pierde impulso)

□ ¿Qué pasa cuando la ronda está estructurada desde el inicio?

Elemento	Percepción inversor	Efecto
Pitch claro	“Se entiende el potencial rápido”	Abren puertas
Hitos definidos	“Sé qué conseguirán con el capital”	Dan seguimiento
Docs listas	“Due diligence viable en semanas”	Se programa rápido
Pipeline activo	“Si no entro, otros entrarán”	Aceleran decisión

→ En este punto, el inversor siente que el deal está “caliente” y necesita decidir antes de que cierre otro.

En Globalfinanzia trabajamos este enfoque mediante nuestro sistema Q4 Close™

- ✓ Es una metodología diseñada para transformar una ronda abierta en una ronda cerrable antes del cierre de año.
- ✓ Ordena el proceso en fases (estrategia, equity story, documentación, activación, cierre).
- ✓ Reduce fricciones y acelera el paso a due diligence.
- ✓ Genera ritmo de cierre, no solo interés.

Si quieres cerrar en Navidad, tu ronda debe tener:

Elemento	¿Lo tienes listo? (✓/✗)
----------	-------------------------

Elemento	¿Lo tienes listo? (✓/✗)
Pitch que responde “por qué ahora”	
Plan financiero con hitos claros	
Data Room listo para revisión	
Target de inversores activos Q4	
Timeline de cierre antes del 20 de diciembre	
Ritmo de conversaciones ascendente	
Lead investor en radar	

✗ Porque una ronda no se cierra por intención, se cierra por estructura.

✗ Y en Q4, una ronda sin estructura no se aplaza... se desvanece.

✗ ¿Estás iniciando una búsqueda... o estás estructurando para cerrar?

✗ Si quieres validar si tu ronda está preparada para competir y cerrarse antes de Navidad, podemos ayudarte a construirla con enfoque “Q4 Ready”.

✗ #Startups #RondaDeInversion #Q42025 #VC #Financiación
 #Globalfinanzia #EstrategiaDeCierre #Q4Close #Inversionistas
 #CierreDeAño