

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



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

No es un hito oficial.

No hay comunicado interno.

No hay celebración.

Pero todo cambia.

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

Y ahí empiezan muchos problemas silenciosos.

---

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

La mayoría de empresas no fracasan al empezar.

Tampoco cuando ya son grandes.

El terreno más peligroso es este:

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

Es la etapa más incómoda... y la menos hablada.

---

## □ **Dos realidades que conviven (y chocan)**

### **Por fuera**

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

### **Por dentro**

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

No por mala gestión.

Sino porque **la financiación ya no corresponde al tamaño real del negocio.**

---

□ **Señales claras de que tu empresa ha cambiado... pero tu financiación no**

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

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

---

## □ El error más común en esta fase

Pensar que la solución es:

*“Pedir un poco más de lo mismo”*

Más límite.

Más póliza.

Más presión.

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

---

## □□ Cómo debería evolucionar la

# financiación cuando la empresa crece

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

No es cuestión de volumen.

Es cuestión de **diseño**.

---

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

### 1□□ Deja de mirar solo el corto plazo

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

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

---

### 2□□ No mezcles prudencia con miedo

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

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

revisala.

---

### 3☐☐ **Diversifica antes de necesitarlo**

Buscar alternativas cuando hay urgencia es la peor negociación posible.

**Tip:** abre vías cuando no las necesitas todavía.

---

### 4☐☐ **La financiación pública no es “extra”**

Es **estructura**, no complemento.

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

---

### 5☐☐ **Actualiza tu foto financiera**

Muchas empresas operan con una foto de hace dos años.

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

---

## ☐ **Visión Globalfinanzia**

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

Cuando la financiación acompaña:

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

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

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

Está en seguir igual.

---

## □ 4YFN 2026 ya está aquí

**La feria donde las startups no van a “ver qué pasa”, van a jugarse el futuro**

Cada febrero pasa lo mismo.

Miles de startups aterrizan en 4YFN con un pitch preparado, tarjetas de visita nuevas y la agenda llena de cafés. Desde fuera parece networking, innovación, rondas y oportunidades.

Desde dentro, la realidad es otra:

- Empresas que **llegan tarde a la financiación**
- Proyectos interesantes que **no saben explicarse financieramente**
- CEOs que hablan de visión... pero **no de estructura**

4YFN no es solo una feria.

Es un **examen intensivo** de tu modelo de negocio, tu madurez financiera y tu capacidad de crecer sin romperte.

Y aquí es donde se marca la diferencia.

---

## □ **¿Qué es realmente 4YFN en 2026?**

4YFN ya no es “el evento para startups jóvenes”.

En 2026 es un **punto de cruce real** entre:

- Inversión privada
- Financiación pública
- Corporates
- Scaleups industriales
- Administraciones y fondos europeos

## **4YFN hoy significa:**

- Validación
  - Tracción
  - Estructura
  - Y sobre todo: **credibilidad financiera**
-

## □ **Tabla 1 – Qué buscan realmente en 4YFN 2026 (y qué NO)**

<b>Buscan</b>	<b>No buscan</b>
Proyectos con modelo claro	Ideas sin números
Empresas con roadmap financiero	PowerPoints “bonitos”
Uso inteligente de ayudas públicas	Dependencia total de inversión
Escalabilidad real	Crecimiento desordenado
Equipos que saben pedir	Empresas que improvisan

□ Spoiler: **la financiación pública bien trabajada suma puntos, no resta.**

---

## □ **Financiación en 4YFN: el gran error de muchas startups**

Uno de los mayores errores que vemos cada año:

*“Primero inversión, luego ya miraremos ayudas”.*

En 2026, este enfoque está **desfasado**.

### **La realidad es esta:**

<b>Tipo de financiación</b>	<b>RoL en 4YFN</b>
ENISA	Palanca clave para cerrar inversión
CDTI	Credibilidad tecnológica
ICF / regional	Tracción local + músculo financiero
Venture Capital	Acelerar, no salvar
Banca	Complemento, no base

La financiación pública **no sustituye** a la privada.  
Pero **la hace posible** en mejores condiciones.

---

## Qué diferencia a las startups que salen reforzadas de 4YFN

No son las que más reuniones hacen.  
Son las que **llegan preparadas**.

### Llegan con:

- Estrategia financiera definida
  - Calendario realista de financiación
  - Documentación lista
  - Mensaje claro: *“sabemos lo que necesitamos y por qué”*
- 

## Tabla 2 – Checklist financiero antes de pisar 4YFN

Elemento	¿Lo tienes listo?
Plan financiero a 24–36 meses	<input type="checkbox"/> / <input type="checkbox"/>
Estrategia ENISA / CDTI definida	<input type="checkbox"/> / <input type="checkbox"/>
Uso previsto de los fondos	<input type="checkbox"/> / <input type="checkbox"/>
Cap table ordenado	<input type="checkbox"/> / <input type="checkbox"/>
Argumento financiero coherente	<input type="checkbox"/> / <input type="checkbox"/>

Si fallan dos o más... **4YFN se convierte en turismo empresarial.**

---

## □ El papel de Globalfinanzia en eventos como 4YFN

En Globalfinanzia no vamos a ferias a repartir tarjetas.

Vamos a:

- Preparar antes
- Acompañar durante
- Cerrar después

Porque el valor no está en estar en 4YFN.

Está en **salir mejor financiado, mejor estructurado y con menos riesgo.**

---

## □ Conclusión clara (y poco cómoda)

4YFN 2026 no premia al que más habla.

Premia al que **mejor entiende su empresa.**

La innovación abre puertas.

La **estructura financiera** las mantiene abiertas.

Y ahí es donde se juega la partida de verdad.

---

# Calendario de Financiación Pública 2026 para Startups y Pymes

## 🗘 EL “MAPA ANTI-SEQUÍA” 2026

### Financiación Pública 2026 para Startups y Pymes (Catalunya · Madrid · Valencia · Nacional · UE)

*Clickbait honesto: si en 2026 no pillas financiación pública, normalmente no es por falta de dinero... es por llegar tarde, no tener el proyecto “financiable” o no saber dónde mirar.*

---

## 🗘 Cómo usar este calendario (sin morir en burocracia)

- **Mes = ventana de preparación** (no esperes a “cuando salga”).
  - **Tu objetivo:** tener el dossier listo 2–6 semanas antes.
  - **Regla de oro:** *el dinero público premia a quien ya está preparado.*
-

# 0) Radar “Siempre ON” (todo el año)

Estas no dependen tanto del mes: son tu fondo de armario.

## □ Programas nacionales “always on / recurrentes”

Programa	Qué es	Para quién	Ticket típico	Nota
<b>Préstamos participativos ENISA</b>	Financiación sin aval típico (según línea), orientada a proyectos viables e innovadores	Startups y pymes	variable por línea	Ideal como “puente” para tracción/escala (ENISA publica sus líneas y criterios).
<b>Horizon Europe (UE)</b>	Convocatorias europeas por “Work Programmes” (clusters, EIC, etc.)	Startups/pymes con ambición europea	muy variable	El calendario se mueve por programas; la web oficial es la referencia.

## 1) Calendario por meses 2026

### □ ENERO – “Mes de arrancar antes que tu competencia”

**Qué suele pasar:** salen aperturas (o ya vienen abiertas) de digitalización y arranque de calendario UE.

Oportunidad	Ámbito	Tipo	Ventana 2026 (indicativa)	Para qué sirve
<b>Digitaliza CV 2026 (IVACE)</b>	Valencia	Subvención	<b>15/01 → 03/03</b>	Digitalización real (ERP, automatización, procesos).
<b>Info Days / arranque calls UE</b>	UE	Subvención	Enero	Orientarte en qué call atacar (y con quién).
<b>CDTI – previsión 2026</b>	Nacional	mixto	Se planifica desde enero	CDTI publica previsión de fechas 2026 (clave para preparar).

#### Checklist enero (si quieres dinero):

- Pitch deck + plan financiero 24 meses
- Presupuesto del proyecto (CAPEX/OPEX bien separados)
- “Historia” del proyecto en lenguaje financiero (no técnico)

## ☐ FEBRERO – “El mes en el que se decide tu Q2”

Oportunidad	Ámbito	Tipo	Ventana 2026	Para quién
<b>Digitaliza CV 2026 (IVACE)</b>	Valencia	Subvención	sigue abierta hasta <b>03/03</b>	pymes valencianas.

Oportunidad	Ámbito	Tipo	Ventana 2026	Para quién
Cupons / ayudas ACCIÓ (Catalunya)	Catalunya	Subvención	recurrente (depende cupón)	Estrategia, innovación, internacionalización (ventanas por convocatoria).
CDTI – calendario de convocatorias	Nacional	mixto	se confirma	Preparación con fechas previstas.

## □ MARZO – “Cerrar digitalización + preparar I+D”

Oportunidad	Ámbito	Tipo	Ventana	Nota
Cierre Digitaliza CV	Valencia	Subvención	hasta <b>03/03</b>	Si llegas tarde, llegas fuera.
ACCIÓ (Cupons y convocatorias)	Catalunya	Subvención	ventanas varias	Ojo: algunos cupones permiten ejecución hasta 2026.
Madrid (programas de innovación y startups)	Madrid	mixto	ventanas y resultados 2026	La Comunidad publica cronograma por líneas (muy útil).

## □ ABRIL – “Mes de preparar operaciones serias”

Oportunidad	Ámbito	Tipo	Ventana	Nota
Madrid – cronograma de programas (resultados/ventanas)	Madrid	mixto	abril aparece en su planning	Útil para planificar meses antes.
UE – calls por Work Programmes	UE	Subvención	Q2 suele concentrar deadlines	Si no tienes partner, no llegas.

## □ MAYO – “Arranca la temporada de ‘proyectos grandes’”

Oportunidad	Ámbito	Tipo	Ventana	Nota
Madrid – resultados (según cronograma)	Madrid	mixto	mayo (según línea)	Planifica cashflow: resultados ≠ cobro.
CDTI – convocatorias 2026 (según previsión)	Nacional	mixto	primavera	La web de calendario es el faro.

## □ JUNIO – “El mes donde se gana (o se pierde) el año”

Oportunidad	Ámbito	Tipo	Ventana	Nota
<b>Misiones Ciencia e Innovación 2026 (CDTI)</b>	Nacional	Subvención+préstamo (según esquema)	<b>29/05 → 01/07</b>	Proyectos en consorcio, "palabras mayores".
<b>Madrid – resultados/ventanas</b>	Madrid	mixto	junio (según línea)	Lo publica en su planning.

## □ JULIO – “Oportunidades con prisa”

Oportunidad	Ámbito	Tipo	Ventana	Nota
<b>Cierre Misiones CDTI</b>	Nacional	mixto	hasta <b>01/07</b>	Quien corre a última hora suele fallar.
<b>Madrid – ventanas de consorcios/proyectos</b>	Madrid	mixto	julio (según línea)	Hay cronogramas por programa.

## □ AGOSTO – “Mes de preparar el asalto de septiembre”

Agosto normalmente es el mes de **preparación**:

- cerrar memoria técnica
- justificar innovación/impacto
- armar partners
- dejar documentación lista para aperturas de septiembre

*(Aquí se nota quién juega a ganar.)*

## □ SEPTIEMBRE – “La vuelta al cole... del dinero público”

Oportunidad	Ámbito	Tipo	Ventana	Nota
Madrid – ventanas y/o resultados	Madrid	mixto	septiembre (según línea)	Está calendarizado por la Comunidad.
ACCIÓ – convocatorias/cupones	Catalunya	subvención	otoño suele traer movimiento	Revisa listado oficial de convocatorias.
UE – calls	UE	subvención	Q3/Q4	Depende del Work Programme.

## □ OCTUBRE – “Mes de ‘cierres y oportunidades tardías’”

Oportunidad	Ámbito	Tipo	Ventana	Nota
Madrid – cronograma (segunda ola)	Madrid	mixto	octubre/noviembre	En su página aparecen hitos por línea.
CDTI – continuidad de convocatorias	Nacional	mixto	otoño	Ver calendario oficial 2026.

---

## □ **NOVIEMBRE – “Plan de guerra 2027 + últimas balas 2026”**

Oportunidad	Ámbito	Tipo	Ventana	Nota
<b>Madrid – resultados</b>	Madrid	mixto	noviembre	Alinea tesorería: resolución ≠ ingreso inmediato.
<b>UE – cierres de año</b>	UE	subvención	Q4	Muchas calls cierran aquí.

---

## □ **DICIEMBRE – “Los que cierran el año ya van tarde... o ya van ganando 2027”**

Diciembre es para:

- **tener pipeline 2027**
  - preparar documentación base
  - cerrar auditorías/justificaciones si aplica
  - diseñar **plan de financiación mixto** (público + privado + revenue)
-

## 2) Tabla “elige tu arma” (según necesidad de caja)

□ Si tu empresa tiene sed de financiación, no todo sirve para lo mismo

Necesidad	Qué buscas	Qué mirar primero	Trampa típica
<b>Caja rápida (3–8 semanas)</b>	instrumentos recurrentes / tramitación ágil	ENISA (si encaja), programas regionales de digitalización	pedir sin tener números coherentes
<b>Proyecto I+D serio (2–6 meses)</b>	subvención/préstamo competitivo	CDTI (calendario + Misiones)	llegar sin consorcio o sin relato
<b>Digitalización con subvención</b>	ayuda por proyecto	IVACE Digitaliza, cupones ACCIÓ	confundir “comprar software” con “transformar proceso”
<b>Europa (gran ticket)</b>	consorcio + impacto	Horizon Europe Work Programmes	ir solo y tarde

Fuentes clave: CDTI calendario 2026 · Misiones 2026 · IVACE Digitaliza 2026 · ACCIÓ convocatorias/cupones · Comunidad de Madrid cronograma + programas · Horizon Europe · ENISA

---

### **3) “Sistema Globalfinanzia” para no perder convocatorias (y pillar las gordas)**

Si quieres que la gente “flippe” al ver esto, aquí va el truco real:

#### **□ Tu empresa debería tener 3 carpetas SIEMPRE listas**

- 1. Carpeta Empresa:** cuentas, impuestos, organigrama, CVs clave, certificados
- 2. Carpeta Proyecto:** memoria, presupuesto detallado, cronograma, hitos
- 3. Carpeta Impacto:** empleo, exportación, sostenibilidad, escalabilidad, KPIs

Con eso, cuando se abre una convocatoria, tú no “empiezas”: **disparas.**

---

**□ La línea de financiación que no sale en Google... pero financia a las pymes que**

# mejor crecen



Si tu empresa está invirtiendo, innovando o creciendo y **todo lo estás metiendo en pólizas, confirming o circulante**, este post te va a doler un poco.

Porque existe una **línea estructural de innovación**, pensada para pymes reales, que **Globalfinanzia ha convertido en un producto financiero propio**, y que muchas empresas descubren **cuando ya van tarde**.

Nosotros la llamamos:

## □ **GF INNOVA Growth Line**

Una solución de financiación para **invertir sin asfixiar la tesorería**.

---

## □ **El error que vemos cada semana**

- Inversión a largo plazo financiada con dinero a corto
- Proyectos innovadores pagados como si fueran gasto corriente
- Crecimiento “de cara a la galería” y tensión de caja por detrás
- Decisiones financieras tomadas por inercia, no por estrategia

Y luego la frase clásica:

*“Este año vamos justos... pero el proyecto funciona”*

---

## □ **Qué es GF INNOVA Growth Line**

Es una **línea de financiación para pymes innovadoras**, no solo tecnológicas.

Innovación aquí significa:

- Digitalización
- Automatización
- Nuevos productos o servicios
- Mejora de procesos
- Escalado empresarial
- Inversión en estructura

□ **No es humo. Es estructura financiera.**

---

## □ **LA TABLA QUE IMPORTA**

*(léela despacio, aquí está la clave)*



# □ Lo que hace Globalfinanzia (y otros no)

Aquí viene la diferencia real.

Nosotros **no** tramitamos líneas.

**Diseñamos operaciones.**

## Con GF INNOVA Growth Line:

- Analizamos si **tu proyecto encaja de verdad**
  - Definimos **importe correcto** (ni corto ni inflado)
  - Ajustamos **carencias para proteger caja**
  - Construimos un **relato financiero entendible**
  - Alineamos números, timing y estrategia empresarial
- 

## ⚠ □ Errores típicos que cuestan dinero

- Pedir menos dinero “por prudencia”
- No incluir carencia cuando el proyecto lo necesita
- Explicar innovación como técnico, no como empresario
- Mezclar inversión con circulante
- Llegar cuando la caja ya está al límite

Resultado habitual:

- el proyecto funciona
- la empresa sufre

---

## □ **Caso real (simplificado)**

### **Pyme industrial – 30 empleados**

- Proyecto: automatización + digitalización
- Inversión: 520.000 €
- Financiación estructurada con GF INNOVA Growth Line
- Carencia inicial incluida
- Tesorería estable durante el despliegue

□ Mismo proyecto

□ Mal financiado = tensión

□ Bien estructurado = crecimiento sano

---

## □ **La pregunta incómoda (pero necesaria)**

No es:

*“¿Me darán financiación?”*

Es:

*“Estoy financiando el crecimiento de mi empresa de forma inteligente?”*

Porque muchas empresas crecen.

**Pero no todas sobreviven a su propio crecimiento.**

---

# □ GF INNOVA Growth Line by Globalfinanzia

No es un préstamo más.  
No es una línea estándar.  
No es para todo el mundo.

Es para empresas que:

- Invierten
- Innovan
- Crecen
- Y no quieren hipotecar su caja

---

## □ Mira aquí abajo

Si este post te ha removido algo,  
probablemente **tu empresa encaja más de lo que crees.**

---

#Globalfinanzia  
#FinanciaciónInteligente  
#EstrategiaFinanciera  
#FinanciaciónEstructural

#InnovaciónEmpresarial  
#CrecimientoPyme  
#InvertirSinAhogarse

---

# El post que nadie lee en enero... y todos recuerdan en septiembre (Spoiler: no va de la cuenta de enero. Va de decisiones mal tomadas con buena intención)

□ Enero es el mes donde muchas empresas se equivocan sin saberlo.

No por falta de trabajo.

No por falta de ventas.

□ Por tomar decisiones rápidas con números incompletos.

□ Confundir facturación con caja

□ Invertir antes de ordenar

□ Dejar la financiación “para más adelante”

□ Este post no va de la cuenta de enero.

Va de los errores financieros que se pagan todo el año (y de cómo evitarlos a tiempo).

□ Si diriges una empresa, léelo ahora y tu yo de Q3 te lo agradecerá.

# El post que nadie lee en enero... y todos recuerdan en septiembre

*(Spoiler: no va de la cuenta de enero. Va de decisiones mal tomadas con buena intención)*

Enero es el mes más peligroso del año para una empresa.  
No porque falte dinero.  
Sino porque **se decide demasiado rápido.**

Presupuestos optimistas.  
Inversiones ilusionantes.  
Crecimientos que “este año sí”.

En Globalfinanzia llevamos años viendo el mismo patrón:  
empresas que **arrancan enero convencidas**  
y **llegan a Q3 pidiendo oxígeno.**

Este post no es cómodo.  
Pero **te puede ahorrar un problema serio en 6 meses.**

---

## □ **Los errores financieros de enero que se pagan todo el año**

### □ **1. Confundir facturación con caja**

*“Este año vamos a facturar mucho más”*

Perfecto.

¿Y **cuándo** entra el dinero?

<b>Confusión habitual</b>	<b>Realidad financiera</b>
Facturar más = ir mejor	Facturar sin cobrar = tensión
Ventas cerradas	Caja futura incierta
Crecimiento comercial	Riesgo financiero oculto

**Consejo Globalfinanzia:**

☐ En enero se gobierna con **cash flow**, no con previsiones comerciales.

---

## ☐ 2. Invertir antes de ordenar la casa

Nuevas personas.

Nuevo marketing.

Nuevo software.

Todo a la vez.

<b>Inversión típica</b>	<b>Riesgo si no hay estructura</b>
Contrataciones	Costes fijos irreversibles
Marketing	ROI difuso
Tecnología	Más complejidad, no eficiencia

**Consejo:**

☐ Primero estructura financiera.

☐ Luego crecimiento.

---

## ☐ 3. Posponer la financiación “para cuando haga falta”

Este error es letal.

<b>Lo que se piensa</b>	<b>Lo que ocurre</b>
“Ya la pediremos”	El banco pide histórico

Lo que se piensa	Lo que ocurre
“Ahora no hace falta”	Luego es urgente
“Vamos bien”	Hasta que no

**Consejo:**

□ La financiación se **prepara en calma** o se **pide en pánico**.  
No hay término medio.

---

## □ 4. Ignorar el circulante (el asesino silencioso)

Clientes a 60–90 días.

Proveedores a 30.

Elemento	Impacto
Plazos de cobro	Asfixia
Stock	Dinero inmovilizado
IVA	Golpe trimestral

**Consejo:**

□ Enero es el mes para **mapear tensiones**, no para esconderlas.

---

## □ 5. Decidir solo

“El financiero soy yo.”

“El gestor soy yo.”

“El problema es mío.”

Realidad	Consecuencia
Falta de contraste	Decisiones sesgadas
Falta de tiempo	Errores evitables
Falta de visión externa	Reacción tardía

## Consejo:

☐ Las empresas que mejor crecen **no van solas.**

---

## ☐ Qué hacen diferente las empresas que no sufren el año

Acción en enero	Resultado en septiembre
Diagnóstico financiero real	Tranquilidad
Plan de crecimiento numérico	Control
Financiación preparada	Opciones
Partner estratégico	Decisiones mejores

---

## ☐ El enfoque Globalfinanzia

No arreglamos incendios.

**Evitamos que empiecen.**

- ✓☐ Diagnóstico financiero sin maquillaje
  - ✓☐ Planificación de caja y crecimiento
  - ✓☐ Anticipación de financiación
  - ✓☐ Acompañamiento real todo el año
- 

☐ **Enero no va de empezar fuerte. Va de empezar bien.**

Y eso, casi nadie lo hace solo.

☐

☐ Diagnóstico financiero estratégico

☐ Globalfinanzia. Partner, no consultora.

#Globalfinanzia #EstrategiaFinanciera #ErroresDeGestión

#CashFlow #CEOs #CFO #Empresas #Startups #Pymes  
#EneroDecideElAño

---

# Financiación pública en España: cuando el problema no es el dinero, es no saber pedirlo



Imagina esta escena (porque pasa cada día):

Son las 9:12 de la mañana.

Correo del banco.

Asunto: *“Revisión condiciones póliza 2026”*.

El CEO suspira.

El director financiero frunce el ceño.

Y alguien dice la frase mágica:

*“Bueno... veremos qué nos dan este año”*.

Mientras tanto –y esto es lo realmente irónico– **millones de euros en financiación pública están esperando a empresas exactamente como la tuya.**

Sin hacer ruido.

Sin llamar por teléfono.

Sin insistir.

Y muchas veces... **quedándose desiertos.**

No porque no haya proyectos.

No porque las empresas no crezcan.

Sino porque **nadie ha tenido tiempo (o el socio adecuado) para mirarlo bien.**

---

## □ **Spoiler importante: no todo es Banco**

Durante años se nos ha educado financieramente así:

- Creces → banco
- Inviertes → banco
- Tienes tensiones de caja → banco

Pero el ecosistema ha cambiado.

Y quien sigue financiándose **solo con banca tradicional**, normalmente está:

- pagando más
- avalando más
- y planificando menos

La financiación pública **no sustituye al banco.**

Lo complementa, lo mejora y, bien usada, **lo hace innecesario en muchas fases.**

---

## □ **Qué es (de verdad) la**

# financiación pública

No, no es:

- una subvención milagrosa
- dinero fácil
- un formulario rápido

Sí es:

- financiación estructurada
- con criterios técnicos
- pensada para crecimiento, innovación e industria
- y con condiciones que el banco no ofrece

Eso sí: **no se improvisa.**

---

## Las grandes líneas que toda empresa debería conocer (2025)

Línea	Perfil empresa	Qué financia	Por qué importa
ICF	Pymes y empresas consolidadas	Inversión y circulante	Alternativa real al banco
ENISA	Startups y pymes jóvenes	Crecimiento y escalado	Sin avales ni garantías
NEOTEC (CDTI)	Startups tecnológicas	I+D y tecnología	Capital paciente
REINDUS	Industria	Modernización e industria 4.0	Tipos muy competitivos

Línea	Perfil empresa	Qué financia	Por qué importa
CDTI	Empresas innovadoras	Proyectos tecnológicos	Innovación financiada

---

## □ La parte que casi nadie explica (y por eso falla)

La financiación pública **no se concede por necesidad**, se concede por:

- encaje del proyecto
- coherencia financiera
- timing correcto
- y relato bien construido

Aquí es donde muchas empresas tropiezan:

- Proyecto bueno, mal presentado
- Empresa sólida, mal encajada
- Documentación correcta, enfoque incorrecto

Resultado: **expediente rechazado o abandonado a mitad de camino.**

---

## □ Por qué tantas líneas quedan

# desiertas

Porque:

- El CEO va a mil
- El financiero ya tiene bastante
- El asesor generalista “no se moja”
- Nadie traduce la empresa al lenguaje del organismo público

Y la financiación pública **no perdona la improvisación.**

---

## □ **El enfoque Globalfinanzia**

En Globalfinanzia no “probamos”.

**Diseñamos estrategia financiera.**

- ✓ Analizamos empresa y momento
- ✓ Elegimos la línea correcta (no la de moda)
- ✓ Construimos el relato económico y técnico
- ✓ Coordinamos documentación y tiempos
- ✓ Acompañamos hasta resolución

Porque **la financiación pública no se pide.**

□ **Se estructura.**

---

## □ **Banco vs Financiación pública**

## (para decidir con criterio)

Aspecto	Banco	Financiación pública
Avales	Habituales	Nulos o muy limitados
Tipo de interés	Mercado	Más competitivo
Enfoque	Riesgo	Proyecto
Flexibilidad	Baja	Alta (bien gestionada)
Horizonte	Corto plazo	Medio / largo plazo

---

## Mensaje claro para CEOs y directores financieros

Si tu empresa:

- crece
- invierte
- innova
- industrializa
- o quiere hacerlo

No mires solo al banco

Mira la financiación pública... pero bien acompañado

Porque el problema no es que no haya dinero.

El problema es no tener a un gestor que sepa bajarlo a tierra.

---

# □ Globalfinanzia

Financiación pública, privada y alternativa.

Estrategia real. Gestión profesional. Resultados.

---

**Crecimiento para enseñar y problemas para esconder – Cuando lo cuentas como éxito pero lo gestionas...como puedes –**

□ **“Facturar mucho y vivir al límite: el deporte de riesgo favorito de muchas empresas.”**



(Tranquilo. Tiene solución.)

En público, muchas empresas parecen ir de lujo. Facturan, crecen y comunican resultados positivos. Todo encaja. Pero cuando se apagan los focos y se entra en la gestión diaria, la realidad suele ser menos cómoda.

Los datos son claros: más del 60 % de las pymes en crecimiento sufren tensiones de tesorería de forma habitual, y la mayoría de los problemas financieros no vienen de vender poco, sino de crecer con una estructura que ya no encaja. Esto no suele

decirse en voz alta. Se gestiona en privado.

La paradoja es conocida: empresas con pedidos, clientes y mercado que aun así viven al límite cada mes. Por fuera, éxito. Por dentro, la duda recurrente de si todo se va a cobrar a tiempo y sin sobresaltos.

En la mayoría de los casos no es falta de trabajo ni mala gestión. El problema suele ser otro: la financiación sigue pensada para cuando la empresa era más pequeña, mientras el negocio ha avanzado varios niveles.

El crecimiento queda muy bien en una publicación. La caja, no. Y cuando la estructura financiera no acompaña, crecer deja de ser una ventaja para convertirse en una fuente constante de tensión.

En Globalfinanzia lo vemos a diario. Empresas que no necesitan vender más, sino **financiar mejor lo que ya están vendiendo**.



---

## □ **La paradoja empresarial que vemos cada semana**

La empresa vende.  
El producto funciona.  
Los clientes repiten.  
Los pedidos entran.

Y aun así...

- **La caja no acompaña.**
- **La tesorería siempre va justa.**
- **Cada mes es una negociación silenciosa con el banco, proveedores o Hacienda.**

En Globalfinanzia lo vemos constantemente:  
**empresas sanas por fuera, financieramente tensas por dentro.**

---

## □ **Spoiler: no es un problema de ventas**

Este es el error más común:

*“Si vendemos más, todo se arreglará.”*

□ Falso.

Vender más **sin estructura financiera** suele **empeorar** el problema.

<b>Crecimiento</b>	<b>Lo que pasa en realidad</b>
Más ventas	Más necesidad de circulante
Más clientes	Más riesgo de impago
Más empleados	Más costes fijos
Más pedidos	Más tensión de caja

□ **El crecimiento mal financiado no es éxito. Es estrés aplazado.**

---

## □ **El verdadero origen del problema**

No es la facturación.

No es el equipo.

No es el mercado.

**Es cómo está diseñada la financiación.**

En Globalfinanzia analizamos siempre estas 5 preguntas clave:

1□□ ¿Quién financia tu crecimiento: tú... o tus proveedores?

2□□ ¿Tu circulante crece al mismo ritmo que tus ventas?

3☐☐ ¿Tu estructura aguanta un retraso de cobros?

4☐☐ ¿Estás usando productos “por inercia” o por estrategia?

5☐☐ ¿Tu banco entiende realmente tu modelo de negocio?

---

## ☐ Casos reales (muy reales)

Tipo de empresa	Error típico	Lo que hacemos
Startup en tracción	Diluir demasiado pronto	☐ Financiación no dilutiva
Pyme de servicios	Pólizas cortas y caras	☐ Reestructuración de circulante
Industria	Líneas rígidas	☐ Financiación a medida
Empresa que crece	Préstamos clásicos	☐ Working Capital inteligente

---

## ☐ El enfoque Globalfinanzia (aquí está la diferencia)

Nosotros **no vendemos un producto financiero.**

Diseñamos **una arquitectura financiera.**

- ✓☐ Combinamos banca tradicional + alternativa
- ✓☐ Usamos soluciones en **marca blanca**
- ✓☐ Ajustamos plazos, costes y riesgos
- ✓☐ Pensamos como CFO, no como comercial

☐ **Cada empresa tiene su traje financiero.**

**El “talla única” es lo que rompe las costuras.**

---

## □ Qué cambia cuando la estructura es la correcta

- La caja deja de ser una preocupación diaria
- El crecimiento vuelve a ser una buena noticia
- Se negocia mejor con bancos y proveedores
- El CEO deja de apagar fuegos y vuelve a pensar en estrategia

Y, sobre todo:

□ **El negocio vuelve a estar al servicio de la empresa, no al revés.**

---

## □ Si te reconoces en alguna de estas frases...

*“Facturamos bien, pero no respiramos.”*

*“Siempre vamos al límite.”*

*“El banco no entiende nuestro negocio.”*

*“Cada mes es una carrera.”*

Entonces no necesitas **más ventas.**

Necesitas **mejor estructura financiera.**

---

## □ Globalfinanzia

Finanzas que entienden cómo crecen las empresas.

Sin humo. Sin recetas genéricas. Con cabeza.

---

# □ Radar Globalfinanzia · 6 MOVIMIENTOS CLAVE PARA TU FINANCIACIÓN



---

## 1□□ La financiación no se ha cerrado... se ha vuelto selectiva □

No hay un “cierre del grifo”.

Hay **filtro**.

Las entidades están priorizando proyectos que:

- ✓□ saben explicar su negocio
- ✓□ tienen control financiero
- ✓□ justifican bien para qué quieren el dinero

## □ Qué están pidiendo ahora los financiadores

Elemento clave	Nivel de exigencia 2026
Previsión de tesorería	□ Muy alta
Uso claro de los fondos	□ Muy alta
Histórico ordenado	□ Media
Crecimiento razonable	□ Media
Story financiero	□ Muy alta

□ **Conclusión:** el proyecto medio queda fuera, el proyecto bien trabajado entra.

---

## 2□□ Q1 es el mejor momento para financiar (aunque pocos lo aprovechan) □□

Muchas empresas esperan a:

- abril
- mayo
- “cuando haga falta”

Y ahí llegan las prisas.

### □ **Lo que vemos en enero**

- ✓□ Más tiempo para negociar
- ✓□ Más opciones disponibles
- ✓□ Mejores condiciones
- ✓□ Menos urgencia (y menos errores)

### □ **Regla Globalfinanzia:**

*La financiación buena se prepara cuando aún no quema.*

---

## 3□□ **El circulante vuelve al centro del tablero** □

2026 empieza con:

- aumento de costes

- plazos de cobro tensos
- crecimiento operativo sin pulmón financiero

## □ Soluciones más utilizadas en enero

Necesidad	Solución habitual
Falta de liquidez puntual	Línea de circulante
Crecimiento sin caja	Financiación operativa
Proveedores clave	Pago estructurado
Evitar tensiones de caja	Combinación de productos

□ Ya no se trata de **pedir más**, sino de **estructurar mejor**.

---

## 4□□ La financiación pública se planifica, no se improvisa □□

Muchas líneas públicas **se activan muy pronto** en 2026.

Quien llega en enero:

- ✓□ elige
- ✓□ encaja
- ✓□ optimiza

Quien llega tarde:

- se adapta
- pierde condiciones
- se queda fuera

## □ Error típico

*“Cuando salga la línea, ya miraremos si encajamos”*

□ ERROR

Primero se encaja el proyecto. Luego se busca la línea.

---

## 5▯▯ La valoración ya no es solo para vender empresas ▯

Cada vez más empresas están valorando su negocio para:

- ✓▯ negociar mejor financiación
- ✓▯ justificar rondas
- ✓▯ ordenar socios
- ✓▯ planificar crecimiento

### ▯ Impacto de conocer tu valoración

Situación	Sin valoración	Con valoración
Negociación	Débil	Fuerte
Discurso financiero	Genérico	Sólido
Acceso a inversión	Difícil	Mucho más claro

▯ No es vanity. Es **estrategia**.

---

## 6▯▯ Enero decide si septiembre será tranquilo... o un caos ▯

Empresas que ahora:

- ✓▯ ordenan números
- ✓▯ definen estrategia financiera
- ✓▯ anticipan necesidades

llegan a final de año **con control**.

Las que no... llegan pidiendo soluciones urgentes (y caras).

---

# □ EJERCICIO PRÁCTICO (5 MINUTOS)

Coge papel o Excel y responde con honestidad:

1□□ ¿Cuánto dinero necesitaría mi empresa si crece un 20 % este año?

2□□ ¿Para qué lo usaría exactamente?

3□□ ¿Qué tipo de financiación encaja mejor hoy: deuda, pública, inversión o híbrido?

4□□ ¿Tengo los números listos para explicarlos en 10 minutos?

□ Si dudas en más de 2 respuestas, **no estás tarde, pero tampoco preparado.**

---

# □ TIPS GLOBALFINANZIA (GUÁRDATE ESTO)

- ✓□ Enero es para planificar, no para apagar fuegos
  - ✓□ No toda financiación es buena para todo proyecto
  - ✓□ El dinero sin estrategia genera problemas
  - ✓□ La financiación correcta acelera, la incorrecta frena
  - ✓□ Pedir ayuda a tiempo siempre es más barato
- 

# □ Visión Globalfinanzia

En Globalfinanzia no hablamos de “productos financieros”.  
Hablamos de:

- estrategia
- encaje
- timing
- y crecimiento sostenible

Por eso empezamos el año acompañando a empresas que quieren **decidir bien**, no solo **financiarse**.

---

**\*\*2026 no va de correr más.**

Va de elegir mejor.\*\*

#Globalfinanzia #RadarGlobalfinanzia #Financiación2026  
#EstrategiaFinanciera #Empresas #Startups #Crecimiento #Deuda  
#Inversión #Liquidez

---

**□ NUESTRA GUÍA DEFINITIVA AL  
4YFN 2026 -El gran punto de  
inflexión para las startups  
que quieren financiación  
real-**

El 4YFN (Four Years From Now) no es solo una feria.

Es el mayor concentrador de oportunidades financieras para startups del sur de Europa, integrado en el ecosistema del Mobile World Congress (MWC) y con un impacto que va mucho más allá de los días del evento.

Cada edición marca:

- Qué modelos funcionan
- Qué sectores atraen capital
- Qué narrativas están agotadas
- Qué tipo de proyectos recibirán financiación ese año

En **Globalfinanzia**, el 4YFN es una **herramienta estratégica**, no un evento social.

---

## □ Qué es el 4YFN (y por qué es diferente)

El 4YFN nace como el espacio del MWC dedicado exclusivamente a:

- Startups
- Innovación aplicada
- Inversión
- Corporate venturing

No es un “evento para emprendedores”.

Es un **mercado de proyectos**, donde se cruzan **dinero, tecnología y estrategia**.

## Diferencias clave frente a otras ferias

4YFN	Otras ferias startup
Inversores activos	Mucho networking pasivo

<b>4YFN</b>	<b>Otras ferias startup</b>
Decisiones estratégicas	Inspiración sin ejecución
Corporate con presupuesto	Partners sin mandato
Ecosistema global	Público local
Procesos que continúan	Contactos que se enfrían

## □ Perfil de startups que mejor encajan en el 4YFN

No todas las startups aprovechan igual el evento. Estas son las que **realmente sacan partido**:

<b>Tipo de startup</b>	<b>Por qué encaja</b>
Tech / SaaS	Lenguaje natural del 4YFN
IA & Data	Uno de los focos estrella
Healthtech	Mucho corporate y fondos especializados
Fintech	Inversores muy activos
Industria 4.0	Gran interés corporativo
Impact & sostenibilidad	Tendencia estructural

□ Importante: **no es solo para startups “muy grandes”**, sino para proyectos **bien estructurados**.

## □ 4YFN26 Awards – Top 20 semifinalistas por categoría

Estos 20 proyectos han sido seleccionados de entre cientos de solicitudes y entran en la competición del 4YFN Awards 2026.

---

## □ Climate Tech – innovación verde y sostenibilidad

Startup	Origen	Descripción breve
Dr. Scrap	China	Optimización de industria del scrap con automatización y visión por computadora.
Sensegrass	Reino Unido	IoT + IA para optimizar la productividad agrícola a través del análisis del suelo.
Skyfora	Finlandia	Inteligencia meteorológica con IA para adaptación a eventos climáticos extremos.
URAPHEX	España	Tratamiento de agua industrial sostenible sin químicos.

---

## □ Digital Horizons – IA, seguridad y nuevas plataformas digitales

Startup	Origen	Descripción breve
AIM Intelligence	Corea	Middleware de seguridad IA para entornos empresariales.
DeepKeep	Israel	Protección de modelos de IA y datos contra amenazas avanzadas.
Enhans	Corea	Infraestructura de comercio digital con IA.
NeuralTrust	España	Plataforma para desplegar IA generativa segura.

---

## □ Fintech – servicios financieros automatizados e inclusivos

Startup	Origen	Descripción breve
<b>Dost</b>	España	Automatización de operaciones financieras con IA.
<b>DRUO</b>	Estados Unidos	Pagos directos desde cuentas bancarias sin tarjetas.
<b>Kistpay Private Limited</b>	Pakistán	Financiamiento en cuotas para acceso a smartphones.
<b>Spendbase</b>	Ucrania	Gestión unificada de gastos SaaS y cloud para empresas.

---

## □ Health Tech – salud digital, diagnóstico y eficiencia clínica

Startup	Origen	Descripción breve
<b>AI Diagnostics</b>	Sudáfrica	IA para diagnóstico precoz de TB en entornos con pocos recursos.
<b>Biorce</b>	España	Automatización con IA de operaciones de ensayos clínicos.
<b>Medwise AI</b>	Reino Unido	Asistente clínico con respuestas basadas en evidencia para decisiones médicas.
<b>Sycal Medical</b>	España	IA en imágenes para detección temprana de lesiones pancreáticas.

---

## □ Mobile Frontiers – conectividad y telecomunicaciones del futuro

Startup	Origen	Descripción breve
ConnectHear	Pakistán	Comunicación accesible con interpretación de lengua de signos en tiempo real.
Kreios Space SL	España	Sistemas para prolongar la vida útil de satélites en órbita baja.
OptAI	Corea	Optimización del rendimiento de IA en dispositivos.
ZIM Connections	Reino Unido	Activación sencilla de planes de eSIM por región para viajeros.

---

### □ Cómo funciona la competición oficial

1. Estos 20 semifinalistas *pitchen* ante jurado el primer día del evento.
2. De ellos se seleccionan **5 finalistas** (uno por cada vertical: Climate Tech, Digital Horizons, Fintech, Health Tech y Mobile Frontiers).
3. Esos 5 compiten en la **gran final** por €20,000 y premios adicionales.

□ La lista de los **5 finalistas definitivos por categoría** suele anunciarse **en vivo durante el evento**, el día de las semifinales. Ese anuncio formal todavía no está publicado en web a fecha de hoy, por lo que **no hay nombres confirmados de finalistas oficiales por categoría en fuente pública todavía**.

---

## □ Por qué esta lista es útil para financiación

- ✓□ Todos estos proyectos tienen tracción, visibilidad y evaluación positiva del jurado.
- ✓□ Están en el radar de fondos, VCs y corporate ventures.
- ✓□ Incluir estas startups en tu dealflow o pitch list puede abrir **oportunidades de coinversión o alianzas sectoriales**.

---

## □ Los mejores WORKSHOPS del 4YFN 2026 (selección estratégica)

Los workshops son uno de los activos más infravalorados del 4YFN.

Aquí se **aprende cómo piensan los que ponen el dinero**.

### □ Workshops más relevantes para startups

Workshop	Enfoque	Para quién es clave
How VCs evaluate startups in 2026	Criterios reales de inversión	Founders
Fundraising without losing control	Equity vs deuda	CEOs & CFOs
Corporate VC: cómo entrar	Innovación abierta	Scale-ups
Financial storytelling	Pitch financiero	Early & growth
Scaling with public funding	Financiación pública	Pymes innovadoras

□ **Asistir sin aplicar después no sirve.** El valor está en **adaptar tu estrategia financiera** tras escucharlos.

---

## □ **Mejores EVENTOS y STAGES para startups**

El 4YFN se organiza en **escenarios temáticos**, no todos igual de útiles.

### □ **Escenarios clave**

Stage	Qué ocurre	Valor real
Pitch Stage	Competición de startups	Alta visibilidad
Investor Stage	Keynotes y debates	Entender mercado
Corporate Stage	Retos reales	Acceso a pilotos
Growth Stage	Escalado	Startups maduras
Public Funding Stage	Ayudas y deuda	No diluir capital

---

## □ **Competiciones del 4YFN 2026**

Las competiciones son **mucho más que premios**.  
Son **filtros de calidad** para inversores.

### □ **Principales competiciones**

Competición	Qué busca	Perfil ganador
4YFN Awards	Startup global	Tracción + visión
Vertical Challenges	Solución sectorial	Encaje mercado

Competición	Qué busca	Perfil ganador
Corporate Challenges	Innovación aplicada	Pilotos reales
Impact Awards	Sostenibilidad	Métrica + propósito

☐ Muchos fondos **usan estas competiciones como scouting.**

---

## ☐ **Quién participa (y por qué importa)**

### **Tipos de participantes clave**

Participante	Qué busca
Fondos VC	Deal flow cualificado
Corporate VC	Innovación estratégica
Grandes empresas	Soluciones reales
Aceleradoras	Proyectos escalables
Instituciones públicas	Proyectos financiables

☐ El error típico: **hablar igual con todos.**

---

## ☐ **Tipos de financiación que nacen en el 4YFN**

El 4YFN no es solo equity.

Tipo de financiación	Cómo aparece
Inversión privada	Reuniones 1to1
Corporate venture	Pilotos → inversión
Deuda innovadora	Partners financieros

Tipo de financiación	Cómo aparece
Financiación pública	Contacto institucional
Híbridos	Cada vez más habituales

☐ **Saber qué buscas antes de ir es crítico.**

---

## ☐ **Errores que vemos cada año**

Error	Consecuencia
Pitch solo de producto	No hay seguimiento
No tener números claros	Desconfianza
Ir sin agenda	Contactos inútiles
No hacer follow-up	Oportunidades perdidas
Buscar "inversión" genérica	Falta de foco

---

## ☐ **Cómo trabajamos el 4YFN en Globalfinanzia**

En Globalfinanzia tratamos el 4YFN como **una operación financiera**, no como un evento.

Acompañamos en:

- ✓☐ Definición de estrategia de financiación
- ✓☐ Preparación de mensaje financiero
- ✓☐ Ajuste de números y expectativas
- ✓☐ Selección de eventos y perfiles
- ✓☐ Seguimiento post-4YFN

Porque **la financiación no ocurre en el stand.**  
**Ocurre en los meses posteriores.**

---

## □ **Conclusión clara**

El **4YFN 2026** es:

- Un termómetro del año
- Un mercado de capital
- Un filtro de proyectos
- Un punto de partida estratégico

Para quien va preparado, **marca un antes y un después.**

Para quien va improvisando, **es solo ruido.**

□ Si quieres preparar tu estrategia financiera para el 4YFN 2026,

en Globalfinanzia te ayudamos a hacerlo **bien y con sentido.**

### **Globalfinanzia**

Financiación con estrategia. Crecimiento con cabeza.

---

# □ **Preparar una ronda de financiación en Q1 2026 Lo**

# que realmente miran los inversores (y cómo adelantarte)



Enero no es solo el inicio del año.

Para inversores, fondos y family offices, Q1 es el momento de decidir a qué proyectos van a dedicar tiempo, dinero... y credibilidad.

En Globalfinanzia lo vemos cada año:

las rondas que se cierran en primavera se empiezan a ganar (o perder) ahora.

Si estás pensando en levantar capital en 2026, esto es lo que deberías tener claro antes de salir a hablar con inversores ☐

---

## ☐ 1. Tracción: menos promesas, más evidencia

En Q1 los inversores buscan señales claras, no discursos bonitos.

Qué miran	Qué esperan ver	Error habitual
Ingresos	Crecimiento sostenido o claro arranque	“Estamos a punto de facturar”
Clientes	Recurrentes o contratos firmados	Pipeline sin cerrar
Métricas	KPI bien definidos	Datos mezclados o poco claros

Qué miran	Qué esperan ver	Error habitual
Evolución	Tendencia, no foto puntual	Un buen mes aislado

□ **Tip Globalfinanzia:**

Si aún no hay tracción suficiente, quizá **no toca ronda**, sino financiación puente o estructuración previa.

---

## □ **2. Equipo: el proyecto importa, pero las personas más**

En fases tempranas, los inversores **apuestan más por el equipo que por el Excel**.

Elemento clave	Qué transmite confianza
Roles claros	Cada socio sabe qué lidera
Complementariedad	No todos hacen "de todo"
Compromiso	Full time real
Experiencia	Sector, ejecución o aprendizajes previos

□ **Red flag clásico:**

equipo desequilibrado, socios sin rol claro o dependencia total de una sola persona.

---

## □ **3. Modelo de negocio: simple, entendible y defendible**

En Q1 los inversores filtran rápido.

Si no se entiende en 2 minutos, **no pasa el primer corte**.

Pregunta del inversor	Tu respuesta debería ser
¿Cómo ganas dinero?	Clara y directa

<b>Pregunta del inversor</b>	<b>Tu respuesta debería ser</b>
¿Por qué tú?	Diferencial real
¿Escala?	Sí, y cómo
¿Márgenes?	Con números, no intuiciones

□ Consejo práctico:

**mejor un modelo sencillo bien ejecutado que uno complejo mal explicado.**

---

## □ 4. Uso de fondos: cada euro tiene que tener un propósito

Uno de los puntos más analizados en Q1 es **para qué se pide el dinero.**

<b>Uso del capital</b>	<b>Bien visto</b>	<b>Mal visto</b>
Equipo	Refuerzo clave	Inflar estructura
Producto	Desarrollo claro	“Mejorar cosas”
Comercial	Acelerar ventas	Gastar sin plan
Caja	Runway definido	Aguantar sin estrategia

□ En Globalfinanzia siempre trabajamos esto a fondo: **el dinero no es el objetivo, es la herramienta.**

---

## □ 5. Valoración: ni la más alta, ni la más baja... la coherente

En 2026 el mercado sigue premiando la **lógica y la coherencia.**

Tipo de empresa	Enfoque recomendado
Early stage	Prudencia y recorrido
En crecimiento	Comparables reales
Deep tech	Hitos + visión
Servicios escalables	Márgenes y recurrencia

❑ Error común:

forzar una valoración alta en Q1 puede **bloquear la ronda** o complicar las siguientes.

---

## ❑ 6. Documentación: el “orden” también financiera

Antes de sentarte con inversores, deberías tener:

- ✓❑ Pitch deck sólido
- ✓❑ Financials claros (12–24 meses)
- ✓❑ Cap table ordenado
- ✓❑ Historia coherente (pasado → presente → futuro)

No es posturo:

**un proyecto ordenado transmite control y reduce riesgo.**

---

## ❑ En resumen

Q1 no es para improvisar rondas.

Es para **prepararlas bien.**

Las empresas que llegan fuertes a marzo–abril son las que:

- Han hecho los deberes en enero
- Han estructurado bien su mensaje

- Han elegido la financiación adecuada en cada fase

En **Globalfinanzia** no solo te ayudamos a levantar capital, te ayudamos a **decidir si es el momento, cuánto, cómo y con quién.**

□ Si este año está en tus planes crecer con financiación, **hablemos ahora.** Enero marca la diferencia.