

# □ **Startups en 2026: cómo se están financiando mejor**

**Emprender en 2026 no va solo de visión y producto.**

**Va de tomar decisiones financieras que te permitan crecer sin ahogarte por el camino.**

**Y eso empieza por entender qué tipo de financiación necesita realmente tu startup.**

## □ **Qué miran hoy quienes ponen el dinero (bancos, entidades públicas e inversores)**

Antes de entrar en productos, hay algo clave:

- Capacidad de generar caja (o hacerlo pronto)
- Estructura financiera ordenada
- Uso lógico del dinero (no quemarlo)
- Modelo entendible y defendible
- Fundadores que saben explicar números, no solo visión

### □ **Consejo clave:**

Si no sabes explicar para qué necesitas cada euro... no es el momento de financiarte.

---

# ☐ Mejores formas de financiar cada tipo de startup en 2026

## ☐ Tabla resumen por modelo de negocio

Tipo de startup	Momento habitual	Financiación más eficiente
SaaS / Suscripción	Early – Growth	Préstamo participativo + deuda blanda
Marketplace	Early	Pública + capital privado
Industrial / Tech productiva	Seed – Growth	Pública + bancaria
Servicios B2B	Early – Scale	Bancaria + circulante
E-commerce	Growth	Circulante + factoring
Deeptech / I+D	Muy early	Subvenciones + participativo

---

## ☐ 1. Startups SaaS y modelos de suscripción

Qué funciona mejor en 2026:

- Préstamos participativos
- Financiación pública sin dilución
- Líneas bancarias una vez hay MRR estable

Por qué:

- ✓ Ingresos recurrentes

- ✓ Escalabilidad clara
- ✓ Métricas fáciles de justificar

#### □ **Tip Globalfinanzia**

No diluyas capital si aún puedes crecer con deuda inteligente. Muchos SaaS se diluyen demasiado pronto.

---

## □□ **2. Startups industriales y productivas**

Aquí el dinero **sí existe**, pero exige orden.

#### **Financiación ideal:**

- Programas públicos
- Préstamos a medio/largo plazo
- Avaluos bien estructurados

#### **Qué se valora:**

- ✓ Activos reales
- ✓ Plan industrial creíble
- ✓ Inversión con retorno medible

#### □ **Error común**

Buscar solo inversores cuando el proyecto encaja mucho mejor en financiación pública.

---

## □ **3. Marketplaces y plataformas**

Son más complejos de financiar... pero no imposibles.

### **Combinación habitual:**

- Financiación pública inicial
- Capital privado estratégico
- Deuda más adelante

### **Claves para convencer:**

- ✓ Masa crítica clara
- ✓ Estrategia de monetización definida
- ✓ Control del burn rate

### **☐ Consejo**

Un marketplace sin plan financiero detallado hoy no pasa filtros.

---

## **☐ 4. Startups deeptech, I+D y tecnología avanzada**

Aquí el dinero **no entra rápido**, pero entra si se estructura bien.

### **Financiación más adecuada:**

- Subvenciones
- Préstamos participativos
- Tramos por hitos

### **Qué se mira más:**

- ✓ Tecnología diferencial
- ✓ Equipo técnico sólido
- ✓ Roadmap realista

## ☐ **Tip Globalfinanzia**

No intentes parecer rentable demasiado pronto. En deeptech se financia visión + hitos, no EBITDA.

---

# ☐ **5. E-commerce y servicios digitales**

No todo es inversión.

## **Herramientas más usadas:**

- Líneas de circulante
- Factoring
- Confirming con proveedores

## **Por qué:**

- ✓ Ventas demostrables
- ✓ Necesidades claras de tesorería
- ✓ Crecimiento financiable sin diluir

## ☐ **Consejo práctico**

Muchos e-commerce no necesitan inversores, necesitan **orden financiero**.

---

# ⚠☐ **Errores que siguen cometiendo muchas startups en 2026**

- ☐ Buscar dinero sin estrategia
- ☐ Usar inversión para tapar problemas de caja
- ☐ No combinar productos

- Pensar solo en corto plazo
  - No preparar un buen dossier financiero
- 

## □ **Conclusión Globalfinanzia**

En 2026, la financiación no va de levantar rondas.

Va de **construir una estructura financiera sana que acompañe el crecimiento.**

Las startups que mejor funcionan son las que:

- ✓ Eligen bien el tipo de financiación
- ✓ No se diluyen antes de tiempo
- ✓ Planifican a 12–24 meses
- ✓ Tratan la financiación como parte del negocio

□ Si quieres saber qué combinación encaja mejor con tu startup, lo analizamos contigo.

---

## □ **Startups en 2026: cómo se está financiando el crecimiento de verdad (y por qué unas avanzan y otras se quedan bloqueadas)**



2026 no es un año para improvisar.  
Es un año para **elegir bien cómo crecer.**

Desde Globalfinanzia estamos viendo algo muy claro en este inicio de año:

las startups que avanzan **no son las que levantan más dinero,** sino las que **financian mejor cada decisión.**

Aquí va una radiografía real del ecosistema en Q1 ☐

---

## ☐ ¿QUÉ MODELOS DE STARTUPS SE FINANCIAN MEJOR EN 2026?

Modelo	Por qué gusta	Error habitual
☐ Tech aplicada (IA, automatización, data)	Impacto real en costes o ventas	Vender humo antes de tracción
☐☐ Industria & B2B servicios	Contratos, recurrencia, estabilidad	Crece sin estructura financiera
☐ Sostenibilidad rentable	Impacto + números claros	Confundir impacto con rentabilidad
☐ Modelos híbridos	Escalan sin quemar caja	Falta de control del circulante

☐ **Conclusión clave:**

En 2026 se financia **lo que funciona,** no lo que promete.

---

## ☐ ¿CÓMO SE ESTÁ FINANCIANDO EL

# CRECIMIENTO?

La financiación se ha vuelto **más estratégica y menos impulsiva**.

Tipo de financiación	Cuándo se usa	Ventaja real
<input type="checkbox"/> Deuda bancaria	Empresas con números ordenados	No diluye
<input type="checkbox"/> Financiación pública	Proyectos bien estructurados	Coste financiero bajo
<input type="checkbox"/> Inversión privada	Saltos estratégicos	Aporta red y visión
<input type="checkbox"/> Soluciones híbridas	Fases de crecimiento	Flexibilidad total

**Lo que ya no funciona:**

“Levantar dinero para ver qué hacemos después”.

---

## **LOS ERRORES FINANCIEROS QUE MÁS VEMOS EN ENERO**

- Buscar financiación sin un plan de crecimiento claro
  - Mezclar caja operativa con inversión
  - No calcular el coste real de crecer
  - Elegir producto financiero por rapidez, no por impacto
  - Pensar solo en este año y no en los próximos 24 meses
  - Muchos de estos errores **se pagan todo el año**.
-

# □ LA PREGUNTA CLAVE QUE TODA STARTUP DEBERÍA HACERSE EN 2026

*¿Qué tipo de financiación necesito para crecer SIN perder el control de la empresa?*

No es una pregunta de dinero.  
Es una pregunta de **estrategia**.

---

## □ CÓMO TRABAJAMOS EL CRECIMIENTO EN GLOBALFINANZIA

No empezamos por el producto financiero.  
Empezamos por esto □

Paso	Qué analizamos
1□□ Modelo de negocio	Dónde se genera el margen
2□□ Caja y circulante	Cuándo entra y sale el dinero
3□□ Ritmo de crecimiento	Qué cuesta crecer
4□□ Impacto financiero	Qué pasa si creces más o menos
5□□ Estructura óptima	Qué financiación encaja mejor

### □ **Resultado:**

Financiación alineada con el negocio, no al revés.

---

## □ TIPS PRÁCTICOS PARA STARTUPS EN ESTE Q1 2026

□ Ten claro **para qué necesitas el dinero**

- Calcula cuánto te cuesta crecer 1, 3 y 6 meses
  - Prioriza financiación que te dé margen de maniobra
  - No diluyas si no es estrictamente necesario
  - Rodéate de partners, no solo proveedores
- 

### □ Mensaje final claro

2026 no va de levantar rondas.

Va de **financiar crecimiento inteligente, sostenible y controlado.**

En Globalfinanzia acompañamos a startups y empresas innovadoras a **tomar buenas decisiones financieras desde el principio**, no cuando ya es tarde.

□ Si este es el año de tu salto, **mejor hablarlo ahora.**

Enero siempre marca el tono del año.

#Startups2026 #FinanciaciónInteligente #CrecimientoEmpresarial  
#EcosistemaStartup #FinanciaciónSinDiluir #Globalfinanzia  
#Q12026

---

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

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

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

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

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



El **cierre fiscal del Q4** suele concentrar más tensión financiera que ningún otro momento del año: IVA, Sociedades, pagos fraccionados, retenciones... todo llega a **la vez**.

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

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

---

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

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

---

# ☐ Soluciones de financiación (marca blanca Globalfinanzia)

## 1☐☐ Línea Tesorería Fiscal

☐ Para pagos puntuales y urgentes

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

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

---

## 2☐☐ Anticipo de Impuestos

☐ Convierte un pago obligatorio en cuotas cómodas

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

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

---

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

☐ Para empresas con facturación recurrente

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

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

---

### 4☐☐ **Reordenación Financiera Q4**

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

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

☐ **Llegar a 2026 sin lastres innecesarios**

---

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

☐ **No esperes al último día:** las mejores condiciones se cierran con margen

☐ **Evita aplazamientos automáticos** si ya vas justo (pueden bloquearte)

☐ **Cuida tu CIRBE:** hay soluciones fuera del radar bancario

☐ **Piensa en 2026:** financiar bien hoy es empezar fuerte mañana

---

## □ ¿Para quién es este tipo de financiación?

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

---

## □ Mensaje final Globalfinanzia

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

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

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

---

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

Enero siempre trae la misma conversación en muchas empresas:

*“Este año miramos ayudas.”*

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

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

Y ahí está el problema ☐

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

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

Desde **Globalfinanzia** lo vemos claro:

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

---

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

No todas las líneas sirven para todas las empresas.

Ni todas las empresas deberían empezar por el mismo sitio.

### ☐ **Instrumentos clave y para qué sirve cada uno**

<b>Instrumento</b>	<b>Etapas ideal de empresa</b>	<b>Qué financia</b>	<b>Qué exige</b>
☐ <b>ENISA</b>	Startups y pymes en crecimiento	Expansión, estructura, innovación	Coherencia financiera y plan sólido
☐ <b>CDTI</b>	Empresas con base tecnológica	I+D, desarrollo, innovación	Proyecto técnico muy bien armado

<b>Instrumento</b>	<b>Etapas ideal de empresa</b>	<b>Qué financia</b>	<b>Qué exige</b>
☐ <b>ICF</b>	Pymes consolidadas	Inversión productiva y circulante	Orden financiero y previsión
☐☐ <b>Avalis</b>	Empresas que necesitan respaldo	Avales para banca	Buen encaje bancario
☐ <b>Combinadas</b>	Empresas en fase de salto	Mix público + privado	Estrategia y timing fino

☐ **Clave importante:**

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

---

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

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

### ☐ **Errores muy comunes en enero**

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

☐ Estos errores no se pagan en enero.

☐ Se pagan en junio, septiembre o cuando el crecimiento se

frena.

---

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

Nuestro enfoque no es “tramitar ayudas”.  
Es **construir una arquitectura financiera coherente.**

Trabajamos con cada empresa:

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

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

---

## □ **Financiación pública ≠ financiación aislada**

En 2026, la financiación pública funciona mejor cuando:

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

La financiación no es un parche.  
Es una **palanca de crecimiento** si se usa bien.

---

## □ **Mensaje clave para empezar 2026**

Este año no va de “ver qué sale”.  
Va de **anticiparse, ordenar y decidir bien desde enero.**

Si estás valorando financiación pública en 2026:

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

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

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

### □ **Globalfinanzia**

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

---

## □ **Empezamos 2026 activando las principales líneas de**

# **financiación participativa para startups y pymes**

**Arrancamos 2026 poniendo en marcha  
la tramitación de las distintas  
líneas de financiación  
participativa disponibles este año.**

**Desde Globalfinanzia, acompañamos a  
startups y pymes en la elección de  
la línea adecuada para cada  
proyecto y momento.**



En **Globalfinanzia** arrancamos **2026** con una noticia clara: **ya estamos tramitando las principales líneas de financiación participativa pública para startups y pymes innovadoras**, en sus distintas modalidades y sectores.

Este tipo de financiación se ha consolidado como una de las **mejores herramientas para crecer sin diluir capital**, reforzar balance y acompañar proyectos con visión a medio y largo plazo.

Y este año, además, lo hacemos con **más líneas activas, más flexibilidad y mejor encaje según el tipo de empresa.**

---

## ¿Qué tipo de financiación activamos en 2026?

Hablamos de **financiación participativa**, diseñada para:

- Empresas innovadoras
- Startups en fase inicial o de crecimiento
- Pymes que quieren escalar
- Proyectos que buscan estructura, no solo liquidez

Sus principales ventajas:

- Sin avales personales
- Sin dilución del capital
- Compatible con inversión privada
- Plazos largos y carencias amplias
- Refuerzo de fondos propios a efectos financieros

---

## Líneas de financiación participativa activas en 2026

<input type="checkbox"/> Línea	<input type="checkbox"/> Finalidad	<input type="checkbox"/> Importe orientativo	<input type="checkbox"/> Para quién
<b>Línea General Startups &amp; Pymes</b>	Creación, consolidación y crecimiento	25.000 – 1.500.000 €	Startups y pymes innovadoras

<b>☐ Línea</b>	<b>☐ Finalidad</b>	<b>☐ Importe orientativo</b>	<b>☐ Para quién</b>
<b>Línea Jóvenes Emprendedores</b>	Primeros años de actividad	25.000 – 75.000 €	Empresas muy recientes
<b>Línea Emprendedores</b>	Lanzamiento y primeras ventas	50.000 – 300.000 €	Startups early stage
<b>Línea Crecimiento</b>	Escalado y expansión	300.000 – 1.500.000 €	Empresas con tracción
<b>Línea Emprendimiento Femenino Digital</b> ☐	Impulso a liderazgo femenino	50.000 – 1.500.000 €	Proyectos digitales
<b>Línea Innovación Agroalimentaria</b> ☐	Tecnología aplicada al sector agro	50.000 – 1.500.000 €	Agrotech / Foodtech
<b>Línea Audiovisual y Creativa</b> ☐	Proyectos culturales escalables	50.000 – 1.500.000 €	Cine, gaming, contenidos
<b>Línea Industria y Digitalización</b> ☐	Transformación industrial	100.000 – 1.500.000 €	Industria 4.0
<b>Línea Sostenibilidad y Economía Verde</b> ♻️☐	Impacto ambiental y ESG	100.000 – 1.500.000 €	Proyectos sostenibles
<b>Línea Coinversión</b> ☐	Complemento a inversión privada	Variable	Startups con inversores

### ☐ Importante

Cada línea responde a un análisis distinto. No se trata solo del importe, sino del **momento, el sector y la estructura financiera.**

---

# □ ¿Qué línea encaja mejor según tu proyecto?

## □ Línea General Startups & Pymes

□ La más versátil. Ideal para empresas innovadoras que ya tienen un modelo definido y buscan crecer de forma ordenada.

---

## □ Línea Jóvenes Emprendedores

□ Pensada para los primeros pasos, cuando el proyecto necesita impulso inicial sin presión financiera excesiva.

---

## □ Línea Emprendedores

□ Para startups que ya han salido al mercado y necesitan acelerar validación y ventas.

---

## □ Línea Crecimiento

□ Para empresas que ya facturan y quieren escalar, internacionalizarse o profesionalizar estructura.

---

## □ Línea Emprendimiento Femenino Digital

□ Para proyectos digitales con liderazgo femenino real y visión de crecimiento.

---

## □ **Línea Innovación Agroalimentaria**

□ Ideal para agrotech, foodtech y proyectos que modernizan el sector primario con tecnología.

---

## □ **Línea Audiovisual y Creativa**

□ Para cine, videojuegos, contenidos y modelos creativos con escalabilidad y negocio detrás.

---

## □ **Línea Industria y Digitalización**

□ Para empresas industriales que apuestan por automatización, software y procesos inteligentes.

---

## ♻️ □ **Línea Sostenibilidad y Economía Verde**

□ Para proyectos con impacto ambiental, eficiencia energética y modelos ESG reales.

---

## □ **Línea Coinversión**

□ Cuando ya existe inversión privada y se busca **multiplicar el efecto del capital**.

---

## ⚠️ **Lo que marca la diferencia en 2026**

No todas las empresas encajan automáticamente en este tipo de financiación.

Los factores clave son:

- ✓  Fondos propios bien estructurados
- ✓  Plan financiero realista
- ✓  Importe coherente con el momento del negocio
- ✓  Relato claro de innovación y crecimiento

Ahí es donde el acompañamiento profesional **marca la diferencia entre aprobar, reducir importe o no encajar.**

---

## **Visión Globalfinanzia**

*La financiación no es un trámite.*

*Es una decisión estratégica.*

En **Globalfinanzia** empezamos 2026 activando estas líneas con un enfoque claro:

- elegir bien la línea
- estructurar bien la operación
- y preparar a la empresa para su siguiente etapa

Si tu empresa está valorando crecer este año, este puede ser el momento adecuado para analizar si encaja en alguna de estas líneas.

---

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



## ENERO 2026

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

---

## FEBRERO 2026

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

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

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

---

## MARZO 2026

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

---

## ABRIL 2026

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

---

## JUNIO 2026

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

---

## JULIO – SEPTIEMBRE 2026

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

---

## OCTUBRE 2026

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

---

## □ Claves de estos eventos para startups y financiación

### □ Barcelona como epicentro clave en early 2026

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

### □ Eventos con foco directo de inversión

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

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

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

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

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

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

---

## □ Consejos prácticos para asistir

✓ Agenda reuniones con inversores con antelación.

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

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

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

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

## 📅 Errores financieros típicos de enero

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

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

## 📅 Los errores financieros más habituales en enero

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

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

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

---

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

Muchas empresas llegan a financiación así:

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

Resultado:

Menos opciones

Más garantías

Peores condiciones

**Tip Globalfinanzia:**

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

---

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

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

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

---

## Caso real (muy habitual)

Empresa con crecimiento sano, pero sin planificación financiera.

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

**Todo empezó en enero.**

---

## Mensaje Globalfinanzia

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

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

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

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

---

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



## □ Señales tempranas de 2026 □

Enero siempre parece tranquilo.

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

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

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

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

---

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

## pero ha cambiado la forma de abrirlo

Sí, hay crédito.

Pero no para todos, ni de cualquier manera.

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

**Lectura clave:**

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

Llegar con un dossier sólido ya no es un plus.

Es el **mínimo exigible**.

---

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

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

Estamos viendo que muchas empresas:

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

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

**Mensaje importante:**

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

---

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

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

Las líneas públicas funcionan con:

- tiempos largos
- documentación exigente
- proyectos bien definidos

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

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

---

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

Lo estamos viendo demasiadas veces:

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

Y lo peor:

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

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

---

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

### va de estructurar bien el crecimiento

Este año la diferencia no estará en:

- quién consigue dinero

sino en:

- quién lo usa con sentido estratégico

Empresas que:

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

---

## □ **Conclusión Globalfinanzia**

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

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

---

## □ **Mensaje de Ester Roura**

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

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

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

---

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

# empresa

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

Enero no es solo volver a la rutina.

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

En Globalfinanzia lo vemos cada año:

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

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

---

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

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

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

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

---

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

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

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

### Soluciones habituales en Q1:

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

---

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

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

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

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

---

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

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

<b>Instrumento</b>	<b>Estado Q1 2026</b>
<input checked="" type="checkbox"/> ENISA	Aperturas escalonadas
<input type="checkbox"/> CDTI	Proyectos técnicos
<input type="checkbox"/> ICF	Activo para pymes
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Avalis	Clave para banca
<input type="checkbox"/> Bancos	Mucho más selectivos

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

---

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

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

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

---

## □ Mensaje claro de Globalfinanzia

*Enero no va de pedir dinero.*

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

En Globalfinanzia **no vendemos financiación,**

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

Si quieres, te ayudamos a:

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

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

---

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

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

En Globalfinanzia lo vemos cada enero con total claridad:

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

2026 no va a ser un año “neutral”.

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

---

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

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

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

Crecer implica:

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

Y aquí es donde muchas empresas se equivocan.

---

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

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

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

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

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

Muchas empresas llegan a Globalfinanzia con la misma frase:

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

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

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

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

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

Esto no es teoría.

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

---

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

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

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

---

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

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

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

- te ayuda a decidir antes

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

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

---

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

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