

□ Los Reyes Magos no traen financiación. Pero sí dejan pistas para conseguirla en 2026.



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

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

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

las empresas que esperan, llegan tarde.

Las que planifican, llegan mejor.

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

...y lo que realmente necesitan

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

☐ Los 3 Reyes Magos de la financiación (versión realista)

☐ Melchor – Liquidez

☐ *“Necesito dinero ya”*

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

☐ Gaspar – Estructura

☐ *“Quiero estabilidad”*

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

☐ Baltasar – Estrategia

☐ *“Quiero crecer”*

✓☐ Crecer sin financiación adecuada es crecer con riesgo.

☐ Productos financieros: no todos sirven para lo mismo

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

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

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

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

□ **Dato clave:**

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

□ **Consejos prácticos para este inicio de año**

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

□ **Reflexión de Reyes**

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

Y como toda decisión importante,
mejora cuando se toma con datos, visión y acompañamiento.

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

- ordenar números
- combinar soluciones
- crecer sin improvisar

Porque los Reyes pasan una vez.

La financiación bien hecha te acompaña todo el año.

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

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



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

Todavía.

Por eso enero es peligroso:

si no decides ahora, el año decide por ti.

Qué hace especial a enero (financieramente hablando)

Enero	Resto del año
Hay margen <input type="checkbox"/>	Hay presión <input type="checkbox"/>
Hay opciones	Hay inercias
Se puede rediseñar	Solo ajustar
Se decide con cabeza	Se decide con miedo
El dinero acompaña	El dinero manda

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

El falso arranque de año (muy habitual)

Muchas empresas empiezan así:

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

□ El “reset financiero” inteligente de enero

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

- Deudas que ya no encajan
 - Pagos mal calendarizados
 - Costes que se han normalizado
 - Financiación heredada de otra etapa
 - Decisiones postergadas todo el año pasado

 - Reset no es recortar.
 - Es **volver a decidir**.
-

□ Qué decisiones solo se pueden tomar bien en enero

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

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

□ Semana 1 de enero: preguntas

incómodas pero sanas

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

✍ Escríbelas.

Pensarlas no basta.

⚙ Enero no va de pedir financiación

Va de rediseñar el flujo

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

La financiación correcta **llega después.**

Tips prácticos para empezar bien (de verdad)

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

- Separa deseos de necesidades
 - Diseña el año con margen, no al límite
 - Pide ayuda antes de necesitarla

 - Lo urgente engaña.
 - Lo importante se decide ahora.
-

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

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

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

Cómo trabajamos enero en Globalfinanzia

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

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

Después, diseñamos la financiación que encaja.
No antes.

□ SERIE ENERO · “DECISIONES QUE DEFINEN EL AÑO”

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

□ SEMANA 1

□ Cerrar el año anterior (aunque ya haya acabado)

Idea central

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

Eje del post

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

Bloques clave

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

Tabla ejemplo

Arrastras	Consecuencia
Deuda antigua	Menos margen
Acuerdos mal negociados	Estrés
Costes normalizados	Pérdida de control

CTA suave

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

□ **SEMANA 2**

□ **Reordenar antes de crecer**

Idea central

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

Eje del post

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

Bloques clave

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

Tabla ejemplo

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

Tip potente

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

□ SEMANA 3

⚙️ □ Diseñar el año financiero (no improvisarlo)

Idea central

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

Eje del post

El dinero no debería sorprenderte ningún mes del año.

Bloques clave

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

Tabla ejemplo

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

Frase clave

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

□ SEMANA 4

□ Decidir con qué margen quieres vivir este año

Idea central

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

Eje del post

El margen no es solo económico. Es mental.

Bloques clave

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

Tabla ejemplo

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

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

– Ester Roura

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

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

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

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

Pero la realidad es otra:

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

En Globalfinanzia lo vemos cada semana:

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

□ El coste silencioso de no decidir a tiempo

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

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

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

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

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

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

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

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

☐ Ejercicio 30 minutos – visión realista

Responde con números, no con sensaciones:

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

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

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

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

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

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

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

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

□ **Qué hacemos diferente en Globalfinanzia**

En Globalfinanzia no empezamos preguntando *cuánto dinero necesitas*.

Empezamos preguntando:

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

Después, sí: financiación, estrategia y ejecución.

En ese orden.

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

Y la claridad se construye.

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

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

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



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

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

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

tips reales que usamos con nuestros clientes.

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

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

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

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

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

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

¿Por qué?

- Los bancos y organismos públicos ya tienen objetivos anuales cerrados

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

Opciones que conviene dejar trabajadas ahora:

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

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

3. Fiscalidad inteligente: todavía estás a tiempo de optimizar

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

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

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

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

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

Preguntas que toda empresa debería responder ahora:

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

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

△ □ 5. Los errores que más vemos... y que se repiten cada enero

- Pedir financiación sin preparar números
- Mezclar necesidades personales y empresariales

- Depender de un solo banco
 - No tener previsión de tesorería
 - Ir “apagando fuegos” sin estrategia
 - **La diferencia entre una empresa financiable y otra no suele ser el tamaño, sino la planificación.**
-

□ **Nuestro enfoque en Globalfinanzia**

En Globalfinanzia no vendemos productos financieros.

Diseñamos estrategias financieras adaptadas a cada empresa, momento y objetivo.

- ✓□ Analizamos
- ✓□ Estructuramos
- ✓□ Negociamos
- ✓□ Acompañamos

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

□ **Mensaje final**

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

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

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

Los mejores posts de Globalfinanzia en 2025

✘ Un año completo de financiación, estrategia y decisiones bien tomadas

2025 ha sido un año exigente para las empresas. Incertidumbre, costes financieros, necesidad de liquidez y, al mismo tiempo, oportunidades claras para quienes han sabido **anticiparse y estructurar bien su financiación**.

Desde *Globalfinanzia* hemos publicado contenidos pensados no para generar ruido, sino para **ayudar a decidir mejor**.

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

☐ Ranking mensual – Mejores posts de 2025

Mes	☐ Post del mes	☐ Tema principal	☐ Por qué fue clave
-----	----------------	------------------	---------------------

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

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

□ Top 5 posts de todo 2025

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

Ranking	Post	Impacto
1	<i>Errores que bloquean tu financiación</i>	1 Claridad total
4	<i>La tranquilidad de enero se negocia en diciembre</i>	1 Estrategia pura
5	<i>Valorar bien tu empresa antes de vender</i>	1 Visión a largo plazo

1 Lo que ha definido 2025 en Globalfinanzia

1 Financiación pública explicada con claridad

ENISA, CDTI, ICF, Avalis... sin tecnicismos innecesarios y con foco en resultados reales.

1 Liquidez como eje estratégico

No solo crecer, sino **sostener el crecimiento** con tesorería sana.

1 Nuevos modelos de financiación

RBF y soluciones híbridas adaptadas al ritmo real de cada empresa.

1 Visión empresarial

Valoración, compra-venta de empresas y preparación para inversores.

1 Mensaje final de Ester Roura

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

En Globalfinanzia hemos acompañado a muchas empresas en un año complejo, ayudándolas a crecer con cabeza, con estrategia y con tranquilidad.

Gracias a todos los que habéis confiado en nosotros. En 2026 seguiremos a vuestro lado, defendiendo vuestros proyectos como si fueran propios."

– Ester Roura

Gracias por formar parte de este 2025.

☐ **2026 viene con más estrategia, más financiación y más oportunidades reales.**

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

☐ **Diciembre no cierra el año: decide cómo empiezas enero**



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

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

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

□ El contexto real de la financiación empresarial (cierre 2025)

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

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

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

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

□ Mapa actual de financiación empresarial

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

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

☐ **Banca: sigue siendo clave... pero no es la única puerta**

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

Qué están mirando hoy los bancos:

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

☐ **Error común:** ir al banco en enero “a ver qué pasa”.

☐ **Estrategia inteligente:** entrar en diciembre con números ordenados y relato claro.

□□ **Financiación pública: oportunidad, no salvavidas**

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

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

□ En Globalfinanzia insistimos:

la financiación pública no se improvisa, se diseña.

□ **Working Capital: donde muchas empresas ganan oxígeno**

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

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

□ **¿Por qué está creciendo tanto?**

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

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

En Globalfinanzia trabajamos con una idea muy clara:

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

Por eso siempre analizamos:

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

No todas las empresas necesitan lo mismo.

Y **no toda financiación es buena**, aunque sea fácil.

□ Diciembre: el mes donde se gana enero

Si tu empresa:

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

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

después.

□ **Globalfinanzia: estrategia, estructura y acompañamiento**

Acompañamos a empresas que:

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

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

□ **Cierre**

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

Hashtags

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

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



Banca, financiación pública y alternativas en el cierre del ejercicio

El cierre de 2025 deja una fotografía clara:

la financiación empresarial ha estado disponible, pero no ha sido fácil.

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

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

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

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

- Más análisis
- Menos riesgo asumido

□ Mayor peso de garantías y estructura

□ ¿Qué han priorizado los grandes bancos?

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

□ Conclusión clave:

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

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

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

2 ENISA: protagonista absoluto en financiación pública

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

Qué ha funcionado mejor en ENISA

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

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

Clave Globalfinanzia:

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

3 CDTI: financiación potente, pero lenta y técnica

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

- Tiempos largos
- Mucha documentación
- Proyectos muy bien definidos

Tipo de empresa	Encaje CDTI
☐ Industria	Muy alto
☐ Tecnología avanzada	Alto
☐ Innovación incremental	Medio
☐ Servicios tradicionales	Bajo

☐ **Conclusión:**

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

☐☐ 4☐☐ **ICF y Avalis: claves en Cataluña**

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

☐ **Funcionamiento real**

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

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

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

□ 5□□ Financiación alternativa: cada vez más estratégica

2025 ha confirmado algo que ya era evidente:

□ La financiación alternativa ya no es marginal

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

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

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

□ 6□□ Errores más comunes detectados en 2025

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

□ 7□□ Qué marcará la financiación en 2026

- Más exigencia en ratios
 - Más peso del asesoramiento estratégico
 - Menos improvisación
 - Más planificación anticipada
- **La financiación ya no es conseguir dinero. Es diseñar la estructura adecuada.**
-

□ Conclusión Globalfinanzia

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

En Globalfinanzia seguiremos ayudando a las empresas a:

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

Hashtags

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

□ Cierre fiscal 2025 y preparación 2026



En Globalfinanzia lo vemos cada diciembre con absoluta claridad:

no hay empresas con “mal negocio”, hay empresas con **mal cierre**.

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

Y sí: **todavía estás a tiempo**.

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

Muchas empresas centran todo el esfuerzo en vender.

Pero el cierre fiscal es el único momento del año donde puedes **mejorar resultados sin aumentar ingresos**.

Ajustes que aún puedes revisar antes del 31/12

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

<input type="checkbox"/> Palanca fiscal	<input type="checkbox"/> Qué revisar ahora	<input type="checkbox"/> Impacto real
<input type="checkbox"/> Provisiones	Riesgos reales bien documentados	<input type="checkbox"/> Ahorro fiscal inmediato
<input type="checkbox"/> Deterioros	Participaciones y créditos dudosos	<input type="checkbox"/> Protección del resultado
<input type="checkbox"/> Bases negativas	Cuándo y cuánto compensar	<input type="checkbox"/> Optimización a medio plazo

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

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

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

Empresas rentables, pero con:

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

Pregunta clave antes de cerrar el año

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

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

<input type="checkbox"/> Liquidez	<input type="checkbox"/> Señal de alerta	<input type="checkbox"/> Qué se puede hacer
<input type="checkbox"/> Caja ajustada	Beneficio sin efectivo	Reordenar circulante
<input type="checkbox"/> Cobros lentos	Dependencia de clientes	Financiación estructural
<input type="checkbox"/> Pagos concentrados	Tensión Q1	Planificar calendario
<input type="checkbox"/> Fondo de maniobra	Ratio negativo	Ajuste financiero previo

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

El balance que cierras hoy es el que te juzgarán mañana

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

Y esa foto decide:

- Condiciones
- Plazos
- Riesgo percibido
- Velocidad de aprobación

Detalles que marcan la diferencia en 2026

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

☐ Un balance ordenado **abre puertas**.

Uno descuidado las bloquea durante meses.

2026 no viene con sorpresas, viene con exigencia

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

Lo que ya deberías tener en el radar

☐ Tendencia 2026	☐ Qué implica	☐ Cómo anticiparte
☐☐ Digitalización fiscal	Más cruces de datos	Orden y coherencia
☐ Mayor supervisión	Menos improvisación	Planificación previa
☐ Incentivos dirigidos	No son automáticos	Proyectos estructurados
☐ Fiscalidad + financiación	Todo se conecta	Estrategia integral

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

Enero no es para pensar, es para ejecutar

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

Lo que deberías dejar preparado ya

<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Antes de acabar diciembre	<input type="checkbox"/> Estado ideal
<input type="checkbox"/> Presupuesto financiero 2026	Cerrado y validado
<input type="checkbox"/> Escenarios (prudente y crecimiento)	Simulados
<input type="checkbox"/> Necesidades de financiación	Anticipadas
<input type="checkbox"/> Operaciones futuras	Pre-analizadas
<input type="checkbox"/> Estrategia fiscal	Alineada con negocio

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

La visión Globalfinanzia

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

Las empresas que esperan:

- pagan más
- negocian peor
- pierden tiempo

Las que planifican ahora:

- ✓ ahorran impuestos
- ✓ protegen liquidez

- ✓□ acceden a mejor financiación
- ✓□ empiezan 2026 con ventaja

La tranquilidad de enero se negocia en diciembre.

□ La tranquilidad de enero se negocia en diciembre □□

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

(Y volver en enero sin sobresaltos)

Navidad es sinónimo de pausa, familia y desconexión.

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

□ El problema: **enero no perdona.**

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

□ **Idea clave (quédate con esto)**

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

□ **BLOQUE 1: Radiografía financiera antes de Navidad**

Antes de irte de vacaciones, hazte esta pregunta clave:

□ **¿Mi empresa puede operar con normalidad durante 8-10 semanas sin estrés financiero?**

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

□ **Tabla 1 – Los puntos críticos de fin de año**

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

□ Tip Globalfinanzia

□ No se trata de gastar más, sino de llegar con margen.

La diferencia entre una empresa cómoda y una ahogada en enero suele ser **haber tomado decisiones en diciembre.**

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

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

△□ Error habitual

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

□ Enero trae:

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

□ Tabla 2 – Beneficio vs Liquidez

Concepto	Beneficio	Liquidez
Qué es	Resultado contable	Dinero disponible

Concepto	Beneficio	Liquidez
Se puede gastar	<input type="checkbox"/> No siempre	<input type="checkbox"/> Sí
Impacto en enero	Bajo	Crítico
Se planifica	Poco	Debería mucho

Tip Globalfinanzia

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

BLOQUE 3: Qué financiación conviene dejar preparada antes de Navidad

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

Tabla 3 – Financiación estratégica antes de vacaciones

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

□ Tip Globalfinanzia

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

□ BLOQUE 4: Anticiparse a los retrasos de cobro navideños □

En Navidad:

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

□ Tabla 4 – Realidad de los cobros en diciembre-enero

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

□ Tip Globalfinanzia

□ Anticipar hoy un cobro puede evitar una mala decisión

financiera en enero.

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

□ Checklist de empresa responsable antes de Navidad

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

□ Tabla 5 – Empresa improvisando vs empresa planificada

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

□ **BLOQUE 6: Enfoque marketing – El mensaje que transmite fortaleza**

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

Ese mensaje:

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

□ **Cómo ayudamos desde Globalfinanzia**

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

Ayudamos a las empresas a:

- ✓□ Analizar su tesorería real
- ✓□ Diseñar el escenario financiero del Q1
- ✓□ Activar financiación flexible y eficiente
- ✓□ Optimizar costes financieros
- ✓□ Irse de vacaciones con tranquilidad

□ **No financiamos problemas. Diseñamos soluciones.**

□ **Conclusión final**

Navidad es para desconectar.

Pero **la tranquilidad no se improvisa.**

□ Se planifica.

□ Se negocia con tiempo.

□ Se deja preparada.

□ **Enero siempre llega. La diferencia es cómo lo esperas.**

Barcelona Tech Spirit – Catalunya puso a prueba a sus Start-ups –



Donde la innovación se convirtió en negocio

Durante los últimos días, **Barcelona se convirtió en el epicentro del ecosistema emprendedor**, acogiendo una nueva edición de **Tech Spirit Barcelona**, un evento que volvió a demostrar la madurez, diversidad y ambición de las startups catalanas.

Desde Globalfinanzia, **hemos vivido el evento de primera mano,**

compartiendo espacio con emprendedores, inversores y decisores estratégicos, y siguiendo muy de cerca la **Catalan Pitch Competition**, uno de los momentos clave del Tech Spirit.

“Tech Spirit permite entender en qué punto real se encuentran las startups: qué problemas atacan, cómo piensan escalar y, sobre todo, si están preparadas para convertir innovación en empresa.”

– Ester Roura, CEO de Globalfinanzia

□ Startups que compitieron en la Catalan Pitch Competition

Estas fueron las **24 startups finalistas que compitieron** por el reconocimiento como *Startup Catalana del Año*, reflejando la fortaleza del ecosistema en salud, tecnología, sostenibilidad y deep tech.

□ Ciencias de la vida y salud

Startup	A qué se dedicaba
Aurax	Interfaces humanas avanzadas para controlar dispositivos sin manos, enfocadas en accesibilidad y salud.
Avamotion	Digitalización del diagnóstico odontológico mediante avatares dinámicos del paciente.
Cellflow	Medicina regenerativa accesible sin procesos de centrifugación.

Startup	A qué se dedicaba
Nataly	Soluciones para mejorar la seguridad y el seguimiento del postparto.
Neuhera	Neuroterapia inmersiva con IA y realidad virtual para el tratamiento del TDAH.
Onecare AI	Inteligencia artificial aplicada a la prevención y reducción del impacto del ictus.
Polar Nanopharma	Nanomedicina enfocada a tratamientos oncológicos más eficaces y seguros.
Violet Pharmaceuticals	Desarrollo preclínico de terapias de ARN mensajero contra cáncer metastásico.

□ **Software, datos e inteligencia artificial**

Startup	A qué se dedicaba
Bether Talent	Plataforma SaaS para fidelización y bienestar del talento en empresas.
Buildlovers Technology	Gestión digital de proyectos de autopromoción inmobiliaria.
Komsai BCN	IA para analizar conversaciones con clientes y optimizar la experiencia.
Metascan	Escaneo 3D para crear identidades sintéticas utilizadas en entrenamiento de IA.
Nabla Education	Tecnología educativa con foco en inclusión y accesibilidad.
Nobrac	Verificación real del impacto climático y créditos de carbono.

Startup	A qué se dedicaba
Rolldbox Games	Videojuegos de acción-aventura con enfoque en <i>Positive Gaming</i> .
Somia Solutions	Plataforma no-code para crear y gestionar agentes inteligentes con IA.

⚙️ Deep tech, sostenibilidad e industria

Startup	A qué se dedicaba
Additive Spaces	Construcción circular a partir de residuos.
Aridditive	Impresión 3D aplicada a la construcción sostenible.
Folgrid Technologies	Nuevos sistemas de recolección y gestión de energía.
Grasshopper Air Mobility	Drones eVTOL sostenibles para usos industriales.
Methanol Reformer	Producción descentralizada de hidrógeno limpio.
Poseidona	Innovación ligada a la regeneración marina y alimentación sostenible.
Shinephi	Visualización avanzada de datos industriales en tiempo real.
Torch Smart Urban Solutions	Infraestructuras de tráfico inteligentes y autosuficientes.

📄 Startup Catalana del Año

Shinephi

La **Startup Catalana del Año en el Tech Spirit Barcelona 2025 fue Shinephi**, un reconocimiento que puso en valor no solo su innovación tecnológica, sino su **capacidad para resolver un problema real de la industria con impacto inmediato en eficiencia, seguridad y toma de decisiones.**

Shinephi desarrolla **tecnología avanzada de visualización de datos industriales en tiempo real**, capaz de **hacer visible lo que tradicionalmente permanece oculto** en entornos productivos complejos. Su solución permite a las empresas **anticiparse a incidencias, optimizar procesos y reducir riesgos operativos**, transformando datos invisibles en información accionable.

El jurado destacó especialmente:

- **La aplicabilidad directa en entornos industriales reales**
- **Un alto componente deep tech con clara ventaja competitiva**
- **Su encaje con procesos de escalado industrial**
- **La madurez del proyecto, más allá del concepto o prototipo**
- **Un modelo alineado con industria 4.0, eficiencia energética y seguridad operativa**

Shinephi representa a una nueva generación de startups industriales catalanas:

menos ruido, más impacto; menos promesa, más ejecución.

Su propuesta conecta perfectamente con las demandas actuales de la industria:

mejor control, mayor visibilidad, decisiones más rápidas y una clara orientación a resultados.

□ Lectura estratégica desde Globalfinanzia

La elección de Shinephi como ganadora deja un mensaje claro al ecosistema:

la innovación que gana es la que se integra en la realidad empresarial y escala con sentido financiero.

“Proyectos como Shinephi demuestran que la tecnología es realmente transformadora cuando se traduce en eficiencia, control y crecimiento sostenible.”

– Ester Roura, CEO de Globalfinanzia

En Globalfinanzia acompañamos a startups deep tech e industriales **en el salto más crítico:**

pasar de la validación tecnológica a un **crecimiento bien financiado, estructurado y escalable.**

El Tech Spirit Barcelona 2025 deja una conclusión clara: **el ecosistema ha madurado.** Las startups ya no solo hablan de ideas, sino de:

- estructura financiera
- crecimiento ordenado
- escalabilidad real
- preparación para inversión y consolidación

“El reto ya no es innovar, sino financiar bien el crecimiento. Ahí es donde muchas startups se juegan su futuro.”

– *Ester Roura*

En Globalfinanzia acompañamos a startups y empresas innovadoras **justo en ese punto crítico**, conectando estrategia, financiación y crecimiento sostenible.