

España crece más que Europa. Pero crecer no es lo mismo que ser más competitivo.



España vuelve a aparecer en los titulares como una de las economías más dinámicas de Europa. El PIB mantiene un crecimiento sólido, el empleo sigue fuerte y varios servicios de análisis sitúan a España por encima de la media europea en 2026. BBVA Research prevé que la economía española mantenga crecimientos superiores al 2% en 2026-2027, aunque advierte de límites importantes: inflación, tipos, entorno exterior y problemas estructurales.

A primera vista, la noticia es positiva.

Pero para muchas empresas, especialmente pymes, la sensación es bastante más compleja:

“Vendemos más, trabajamos más, contratamos más... pero cada vez cuesta más ganar dinero, financiarse e invertir.”

Y esa es, probablemente, una de las grandes contradicciones de la economía española actual.

“España está creciendo, sí. Pero el reto no es solo crecer. El reto es transformar ese crecimiento en productividad, margen, inversión y empresas más sólidas.”

Durante años se ha asociado crecimiento económico con buena salud empresarial. Pero esa relación ya no es tan automática.

Una economía puede crecer por empleo, consumo, turismo o servicios, y aun así mantener problemas estructurales importantes:

- baja productividad,
- empresas demasiado pequeñas,
- inversión insuficiente,
- dependencia de sectores intensivos en mano de obra,
- márgenes ajustados,
- poca planificación financiera,
- dificultad para escalar.

Ese es el debate que deberían estar teniendo muchas empresas ahora mismo.

No si España crece.

Sino **qué tipo de crecimiento estamos construyendo.**

□ El titular macro y la realidad de la empresa

Lo que dicen los titulares	Lo que vive la empresa
□ España crece más que Europa	Crecer exige más circulante
□ El empleo marca buenos datos	Suben los costes laborales
□ Servicios y turismo tiran de la economía	No todos los sectores mejoran márgenes
□ Hay financiación disponible	La banca es más selectiva
□ Hay ayudas públicas	Acceder exige proyecto, documentación y estrategia

Lo que dicen los titulares	Lo que vive la empresa
□ España gana atractivo exterior	La competencia también aumenta

El crecimiento económico es una buena noticia.

Pero para una empresa no basta con que el país crezca.

Una pyme necesita convertir ese contexto favorable en **rentabilidad real, liquidez suficiente y capacidad de inversión.**

⚠ □ El gran problema: crecer puede tensionar la empresa

Este punto es clave.

Muchas empresas no sufren porque vendan poco.

Sufren porque venden más de lo que su estructura financiera puede soportar.

Cuando una empresa crece, normalmente necesita:

Área	Qué ocurre al crecer	Impacto financiero
□ Stock	Hay que comprar más mercancía	Más dinero inmovilizado
□ Personal	Se contrata antes de cobrar más	Más costes fijos
□ Clientes	Aumentan las facturas pendientes de cobro	Más necesidad de circulante
□ Producción	Se invierte en maquinaria o capacidad	Más deuda o capital

Área	Qué ocurre al crecer	Impacto financiero
☐ Proveedores	Se negocian mayores volúmenes	Más presión de pagos
☐ Gestión	Hace falta más control financiero	Más complejidad

Por eso muchas compañías llegan a una situación aparentemente contradictoria:

facturan más, pero tienen más tensión de caja.

Y cuando eso ocurre, el problema no es comercial.

Es financiero.

☐ Productividad: el dato que debería preocupar más que el PIB

El debate de fondo no está solo en el crecimiento del PIB, sino en la productividad. Algunos análisis recientes señalan que España crece con fuerza, pero que esa mejora no se traduce con la misma intensidad en renta por habitante ni en convergencia real con Europa.

La Cámara de España también advertía que, aunque la economía creció un 2,7% interanual en el primer trimestre de 2026, la productividad del trabajo acumulaba cuatro trimestres consecutivos con tasas negativas interanuales.

Y esto, para las empresas, es fundamental.

Porque sin productividad:

- se trabaja más, pero no necesariamente mejor;
 - se factura más, pero el margen no mejora;
 - se contrata más, pero la rentabilidad por empleado baja;
 - se invierte tarde, cuando ya hay presión;
 - se compite por precio en lugar de competir por valor.
-

“El verdadero salto empresarial en España no vendrá solo de vender más. Vendrá de financiar mejor la inversión que permita producir mejor.”

Aquí está la clave.

La productividad no mejora por decreto.

Mejora cuando las empresas pueden invertir en:

- tecnología,
- automatización,
- digitalización,
- maquinaria,
- procesos,
- talento,
- internacionalización,
- innovación,
- eficiencia energética,
- inteligencia artificial aplicada.

Pero para invertir hace falta financiación.

Y para conseguir financiación en 2026 ya no basta con pedir dinero.

Hay que presentar un proyecto sólido.

□ La financiación también ha cambiado

Hace unos años muchas operaciones se resolvían con una negociación bancaria relativamente sencilla.

Hoy el escenario es distinto.

La financiación sigue existiendo, pero es más técnica.

Antes	Ahora
Bastaba con histórico de facturación	Se analiza viabilidad futura
La banca tenía más apetito generalista	La banca selecciona mejor el riesgo
Se miraba mucho la garantía	Se mira también el modelo de negocio
La financiación era reactiva	La financiación debe planificarse
Una entidad podía cubrir casi todo	Conviene combinar varias fuentes

Y esto afecta especialmente a empresas que están creciendo.

Porque el crecimiento mal financiado puede generar más problemas que la falta de crecimiento.

□ Lo que vemos desde Globalfinanzia

En Globalfinanzia estamos viendo tres perfiles muy claros de empresa en 2026:

1. Empresas que crecen, pero no tienen estructura financiera

Tienen ventas, clientes y pedidos.

Pero no tienen una planificación clara de tesorería, deuda, inversión y circulante.

Suelen llegar tarde a la financiación.

Y cuando llegan tarde, negocian peor.

2. Empresas que quieren invertir, pero no saben cómo financiar el salto

Necesitan maquinaria, tecnología, digitalización o expansión internacional.

Pero no siempre conocen las herramientas disponibles:

- financiación bancaria,
- financiación pública,
- CDTI,
- ENISA,
- ICF,
- Avalis,

- factoring,
- confirming,
- financiación alternativa,
- préstamos participativos,
- incentivos fiscales I+D+i.

El problema no es que no haya opciones.

El problema es saber cuál encaja y cuándo activarla.

3. Empresas que sí entienden el momento

Son compañías que no esperan a tener el problema encima.

Preparan escenarios.

Ordenan sus números.

Abren líneas antes de necesitarlas.

Combinan financiación bancaria, pública y alternativa.

Y cuando el mercado se complica, tienen más margen para decidir.

□ Crecimiento económico vs crecimiento empresarial sano

Crecimiento aparente	Crecimiento sano
Más facturación	Más margen

Crecimiento aparente	Crecimiento sano
Más empleados	Más productividad
Más pedidos	Mejor caja
Más deuda	Mejor estructura financiera
Más actividad	Más rentabilidad
Más tamaño	Más capacidad de inversión

Esta diferencia es decisiva.

Una empresa no se fortalece solo porque vende más.

Se fortalece cuando convierte esas ventas en una estructura más sólida.

□ ¿Qué deberían hacer las empresas ahora?

1. Revisar su estructura de financiación

No depender únicamente de una entidad bancaria.

No esperar a renovar pólizas en el último momento.

No improvisar cuando aparece una oportunidad.

2. Medir bien el circulante

Muchas tensiones de caja no vienen de perder dinero.

Vienen de cobrar tarde, pagar antes y crecer rápido.

Ahí herramientas como factoring, confirming o supply chain finance pueden ser decisivas.

3. Financiar la productividad

La inversión en productividad no debería verse como un gasto.

Debería verse como una condición para competir.

Digitalizar, automatizar o mejorar procesos no es “modernizarse porque toca”.

Es proteger margen futuro.

4. Aprovechar financiación pública cuando encaja

España y Europa siguen impulsando líneas para innovación, crecimiento, industria, digitalización y sostenibilidad.

Pero acceder a ellas exige preparación.

Una buena memoria técnica, una estructura financiera coherente y una narrativa empresarial sólida pueden marcar la diferencia entre conseguir financiación o quedarse fuera.

5. Planificar el segundo semestre antes de septiembre

Esperar a septiembre para ordenar la financiación suele ser un error.

Las empresas que preparen ahora sus necesidades de inversión, circulante y crecimiento llegarán al último trimestre con más capacidad de negociación.

“España crece, pero las empresas no pueden conformarse con acompañar el ciclo. Tienen que aprovecharlo para hacerse más productivas, más rentables y financieramente más fuertes.”

“El empresario no debería preguntarse únicamente cuánto va a crecer este año. Debería preguntarse si su empresa está preparada para crecer sin romper su caja.”

El crecimiento económico es una oportunidad.

Pero no garantiza nada por sí solo.

La diferencia la marcarán las empresas que conviertan el contexto actual en inversión, productividad y estrategia financiera.

Porque en 2026 crecer ya no es suficiente.

Hay que crecer bien.

#Globalfinanzia #EsterRoura #EconomiaEspañola #Pymes
#Productividad #FinanciacionEmpresarial
#CrecimientoEmpresarial #Liquidez #Empresa #Innovacion #CDTI
#ENISA #ICF #Circulante #EstrategiaFinanciera