

70 millones para impulsar empresas catalanas.



GLOBALFINANZIA · ACTUALIDAD Y FINANCIACIÓN EMPRESARIAL ·
08.10.2026

70 millones para impulsar empresas catalanas.
Prepara tu próxima etapa.

El nuevo fondo del ICF pone el crecimiento y el relevo empresarial sobre la mesa. Globalfinanzia te ayuda a convertir esa oportunidad en una decisión financiera bien preparada.

Una empresa puede tener clientes fieles, un producto competitivo y años de buenos resultados. Y, aun así, necesitar un impulso financiero para abrir una nueva fábrica, entrar en otro mercado o preparar la continuidad del negocio cuando llega el momento del relevo.

El **30 de septiembre de 2026**, el Institut Català de Finances anunció **Lidera Impuls Pime**, un fondo de **70 millones de euros** orientado al crecimiento, la internacionalización y la sucesión de empresas catalanas.

[Ver anuncio oficial del ICF.](#)

Para el empresario, la pregunta que abre esta noticia es muy concreta:

¿qué necesita mi empresa para dar el siguiente paso y qué estructura de financiación encaja con ese objetivo?

Responderla exige mirar el negocio, sus números y las expectativas de sus socios con la misma atención.

Una oportunidad de financiación merece una estrategia a la altura.

Antes de acercarte a un fondo, conviene saber qué quieres financiar, cómo lo vas a ejecutar y qué condiciones estás dispuesto a asumir.

1. Las claves del nuevo fondo del ICF

Estos son los datos publicados en el anuncio. El perfil empresarial y los rangos se presentan con carácter orientativo; cada operación deberá analizarse de forma individual.

Lidera Impuls Pime · Información anunciada por el ICF	
Aspecto	Datos del anuncio
Dotación	70 millones de euros.
Operaciones previstas	Entre 3 y 7 millones de euros.
Participación	Posiciones minoritarias del 10 % al 25 % del capital.
Perfil orientativo	Empresas catalanas con beneficios, historial positivo y facturación de 10 a 100 millones de euros.
Prioridad sectorial	Industria y servicios de valor añadido, sin restricción sectorial.
Naturaleza	Inversión en capital, con incorporación del fondo al accionariado.

Fuente: anuncio del ICF de 30/09/2026, consultado el 08/10/2026. La dotación corresponde al fondo en su conjunto. Los rangos publicados no constituyen una oferta individual.

2. Incorporar un inversor es una decisión sobre el futuro de la empresa

Este instrumento plantea una **entrada en el accionariado**. Por eso, su análisis debe incluir la valoración de la compañía, la participación de los socios actuales y los acuerdos que regularán la relación con el nuevo inversor.

La pregunta sobre el importe debe ir acompañada de otras: ¿qué proyecto generará valor con ese capital?, ¿qué expectativas comparten los socios?, ¿qué decisiones requerirán acuerdos específicos?, ¿cómo se organizará la información al inversor y qué escenarios de salida se contemplarán?

El ICF describe su actividad de capital crecimiento como un acompañamiento a los planes estratégicos de transformación de las empresas y a sus equipos directivos. Esa perspectiva invita a preparar una propuesta que conecte el dinero solicitado con un proyecto empresarial sólido.

[Más sobre capital crecimiento del ICF.](#)

Para los socios, entender la operación antes de avanzar permite fijar objetivos y prioridades desde el principio.

Esa preparación es especialmente valiosa cuando el proyecto afecta a un negocio familiar o a una empresa construida durante décadas.

3. ¿Qué debe tener claro tu empresa antes de plantear una operación?

Como guía de preparación, proponemos cuatro ámbitos de análisis. Las situaciones de esta tabla son ilustrativas: su encaje dependerá del proyecto y de la valoración del fondo.

Tu siguiente paso	Qué conviene concretar	Pregunta financiera
Ampliar capacidad	Inversión, calendario de puesta en marcha y demanda prevista.	¿Qué caja necesitarás hasta que la ampliación produzca ingresos?
Abrir mercados	Equipo, canales, gastos iniciales y previsión de ventas.	¿Cuánto tiempo puedes sostener el lanzamiento antes de alcanzar el equilibrio?
Estudiar una adquisición	Precio, deuda, integración y costes adicionales.	¿Qué recursos precisa la compra y qué necesidades tendrá el grupo después?
Preparar el relevo	Objetivos de los socios, continuidad de la dirección y estructura accionarial.	¿Qué parte de la operación aporta recursos al negocio y qué parte remunera a socios salientes?

Esta última distinción merece atención:

una ampliación de capital aporta recursos a la empresa; una compraventa de participaciones remunera al vendedor.

También pueden plantearse estructuras mixtas. Separar ambos destinos ayuda a explicar con precisión qué se pretende conseguir.

4. Por qué contar con Globalfinanzia antes de acercarte a un fondo

Para un empresario, preparar una operación significa reunir decisiones que afectan a la inversión, la caja y la propiedad de su compañía.

Contar con una visión financiera externa ayuda a ordenar esas

decisiones antes de comprometerse.

Globalfinanzia es una **boutique de financiación empresarial** especializada en financiación pública y privada y en el acompañamiento a empresas e inversores. Su fundadora, **Ester Roura**, aporta más de veinte años de experiencia en banca nacional e internacional, según la información corporativa de la firma.

[Conoce Globalfinanzia.](#)

Su enfoque combina diagnóstico financiero, estrategia de financiación y trato personalizado. En operaciones con fondos de inversión, la firma ofrece asesoramiento y acompañamiento a lo largo del proceso.

[Servicio de fondos de inversión.](#)

Tu empresa merece una financiación pensada para su futuro.

En Globalfinanzia empezamos por entender qué quieres conseguir, cómo está tu negocio y qué estructura de financiación puede acompañar ese proyecto.

Visión de conjunto para elegir con criterio

La información de tu empresa debe permitir entender la relación entre ventas, margen, deuda y tesorería. Esa lectura conjunta ayuda a plantear una necesidad de financiación coherente y a detectar los puntos que conviene resolver antes de iniciar conversaciones.

Un proyecto que pueda explicarse y defenderse

Un plan bien preparado conecta cada inversión con su calendario y con resultados esperados. También muestra qué ocurriría si la ejecución se retrasa o si las ventas crecen

menos de lo previsto. Preparar esas respuestas aporta claridad al empresario y al interlocutor financiero.

Acompañamiento para valorar las condiciones

La propuesta económica merece una revisión completa: importe, valoración, participación y compromisos asociados. El análisis financiero debe coordinarse con los asesores jurídicos y fiscales que revisen los acuerdos de la operación, según su alcance.

Alternativas que encajen con tus prioridades

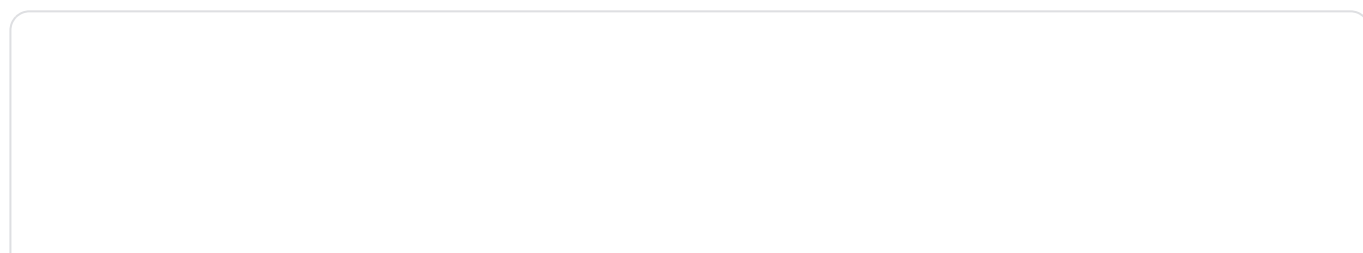
Hay empresarios que quieren incorporar un socio para impulsar una nueva etapa. Otros prefieren conservar su estructura accionarial y estudiar deuda. Globalfinanzia ofrece diagnóstico y asesoría sobre diferentes fuentes públicas y privadas, con una estrategia adaptada al proyecto.

Nuestro enfoque de asesoramiento.

La pregunta inicial es qué necesita el negocio. Desde ahí se puede valorar qué combinación de recursos propios, préstamos e inversión resulta razonable, revisando el encaje de cada instrumento y sus condiciones.

5. Una hoja de trabajo para llegar preparado

Este es un esquema de preparación financiera que puede adaptarse al encargo y a las necesidades de cada empresa. La documentación concreta que solicite el fondo se confirmará durante el proceso.



Área	Material a preparar	Para qué sirve
Diagnóstico	Cuentas, balance actualizado, deuda y previsión de caja.	Comprender el punto de partida.
Proyecto	Objetivos, presupuesto, hitos y responsables.	Concretar el destino de los recursos.
Previsiones	Ventas, márgenes, inversiones y escenarios.	Relacionar el crecimiento con la caja.
Accionariado	Estructura actual y objetivos de los socios.	Preparar la conversación sobre capital.
Propuesta	Presentación del negocio y explicación de la operación.	Facilitar una lectura clara y consistente.
Condiciones	Propuesta económica y acuerdos a revisar.	Tomar una decisión informada antes de firmar.

6. Un ejemplo para entender la entrada de capital

Imaginemos que una empresa acuerda una valoración de sus fondos propios de **12 millones de euros antes de una inversión**. Un nuevo socio aporta **3 millones mediante una ampliación de capital**. En un cálculo simplificado, la valoración después de la aportación sería de 15 millones.

Ejemplo ficticio · Cálculo simplificado

Concepto	Resultado
Valoración previa de los fondos propios	12.000.000 €
Aportación del nuevo socio	3.000.000 €
Valoración posterior	15.000.000 €
Participación del nuevo socio	$20 \% = 3.000.000 / 15.000.000$
Participación conjunta de los socios anteriores	80 %

Ejemplo educativo elaborado por Globalfinanzia. No representa una oferta, una valoración ni un compromiso del ICF. Se supone que toda la aportación entra en la empresa; se omiten costes y ajustes contractuales.

Ese porcentaje es solo una parte de la decisión. Conviene estudiar qué valor puede crear la inversión, qué compromisos incluirá el acuerdo y cómo se repartirá la capacidad de decisión.

La calidad de una operación se aprecia al poner sus cifras y sus condiciones al servicio del proyecto.

7. ¿Y si tu empresa busca financiarse manteniendo su accionariado?

Ese objetivo también debe formar parte del análisis inicial. Una inversión en capital y un préstamo responden a estructuras distintas: el capital incorpora a un inversor; la deuda genera obligaciones de devolución y coste financiero según el contrato.

Globalfinanzia puede ayudarte a estudiar las fuentes de financiación que correspondan al perfil de tu empresa y al proyecto: banca, instrumentos públicos y alternativas

privadas. El encaje y las condiciones de cada vía deben comprobarse antes de plantear una propuesta.

También interesa ordenar las necesidades por su función: recursos para una transformación de largo plazo, financiación de una inversión concreta y liquidez para la actividad diaria. Cada componente merece su propio análisis.

8. Empieza por una conversación sobre tu empresa

El primer paso puede ser sencillo: explicar qué inversión estás valorando, qué importe necesitas, qué calendario tienes y qué expectativas comparten los socios. Esa conversación permite situar la oportunidad en el contexto real de tu negocio.

Globalfinanzia aporta criterio financiero, atención personalizada y acompañamiento para preparar ese siguiente paso.

El objetivo es que puedas valorar las opciones con información, entender sus implicaciones y avanzar con una propuesta coherente.

Acudir a una consultora es una decisión de la empresa. La selección de las inversiones y la aprobación de las condiciones corresponden al fondo; una propuesta bien preparada facilita su análisis, sin garantizar la operación.

GLOBALFINANZIA · BOUTIQUE DE FINANCIACIÓN EMPRESARIAL

Prepara hoy la financiación de tu próxima etapa.

Cuéntanos tu proyecto y estudiemos qué estructura de financiación puede encajar con tu empresa.

Hablemos de tu proyecto

931 051 566

info@globalfinanzia.es

.

globalfinanzia.es

Fuentes y fecha: información oficial consultada el 8 de octubre de 2026.

Datos del nuevo fondo:

[ICF, anuncio de 30/09/2026.](#)

Contexto:

[ICF, capital crecimiento.](#)

Servicios:

[Globalfinanzia](#)

y

[acompañamiento en fondos de inversión.](#)

Las tablas de preparación son orientativas y no constituyen requisitos oficiales del fondo. Los ejemplos son ilustrativos. Las condiciones concretas deberán confirmarse con la entidad en cada operación.