7 decisiones financieras que pueden marcar la diferencia entre crecer, competir o quedarse atrás en 2027.

GLOBALFINANZIA | ESTRATEGIA FINANCIERA 2026–2027



7 decisiones financieras que pueden marcar la diferencia entre crecer, competir o quedarse atrás en 2027.

26 DE OCTUBRE DE 2026 · FINANCIACIÓN EMPRESARIAL

LA PREGUNTA QUE TODA EMPRESA DEBERÍA HACERSE¿Estamos utilizando las mejores herramientas financieras para impulsar nuestro crecimiento o seguimos dependiendo exclusivamente de la financiación bancaria tradicional?

Muchas empresas españolas tienen proyectos sólidos, productos competitivos, clientes y capacidad de crecimiento. Sin embargo, algunas se encuentran con un obstáculo recurrente: **una estructura financiera que no acompaña sus objetivos empresariales.**

En ocasiones, el problema no es la inexistencia de recursos, sino el desconocimiento de los instrumentos disponibles, la falta de planificación o la elección de productos financieros que no se adaptan a las necesidades reales.

La financiación no debería limitarse a resolver problemas de tesorería. Bien planificada, puede convertirse en una herramienta para invertir, innovar, internacionalizarse y fortalecer la competitividad.

Desde **Globalfinanzia** analizamos siete decisiones que cualquier empresa con ambición de crecimiento debería revisar antes de

iniciar 2027.

01 DEJAR DE FINANCIAR TODO DE LA MISMA MANERA

Uno de los errores habituales consiste en utilizar financiación bancaria convencional para cubrir necesidades completamente distintas.

Una inversión industrial, un proyecto de I+D, una expansión internacional o un desfase temporal de tesorería no deberían analizarse con los mismos criterios.

Una buena estructura financiera diferencia:

- **Inversión productiva:** maquinaria, instalaciones y modernización.
- **Circulante:** proveedores, existencias y cobros pendientes.
- **Innovación:** nuevos productos, tecnología y desarrollo.
- **Crecimiento:** expansión comercial y nuevas unidades de negocio.
- **Internacionalización:** exportaciones e implantación exterior.

Financiar inversiones a largo plazo con recursos de vencimiento demasiado corto puede generar tensiones innecesarias de liquidez.

De la misma forma, utilizar financiación estructural para necesidades puntuales puede resultar poco eficiente.

No se trata de conseguir cualquier financiación. Se trata de

conseguir la adecuada para cada proyecto.

02 CRECER SIN RENUNCIAR A PARTICIPACIONES DE TU EMPRESA

Cuando una empresa necesita recursos para crecer, la entrada de nuevos inversores puede ser una alternativa interesante. Pero no siempre es la primera opción que debería estudiarse.

La financiación no dilutiva permite obtener recursos sin incorporar necesariamente nuevos socios al capital.

ENISA: préstamos participativos para empresas innovadoras

ENISA dispone de instrumentos orientados a financiar proyectos empresariales que cumplen requisitos específicos de viabilidad, innovación y estructura financiera.

25.000 € – 1.500.000 €

Rango general de financiación ENISA.

- Sin cesión de participaciones sociales.
- Sin exigencia general de avales personales.
- Interés con componente vinculado a resultados.
- Con carácter general, plazos de hasta 7 años.
- Posibilidad de carencia según condiciones.

La concesión depende de la línea aplicable, requisitos y evaluación de ENISA.

Este tipo de financiación puede ayudar a complementar los recursos propios sin diluir directamente la participación de los socios.

Sin embargo, es importante recordar que **financiación no dilutiva no significa financiación gratuita**. El préstamo debe devolverse y debe integrarse adecuadamente en la planificación financiera.

03 TRANSFORMAR LA INNOVACIÓN EN UNA OPORTUNIDAD FINANCIERA

Muchas empresas innovan continuamente sin identificar sus proyectos como posibles actuaciones financiables.

Automatizar una línea de producción, desarrollar tecnología propia, mejorar procesos o crear nuevos productos puede requerir inversiones relevantes.

El **CDTI** dispone de instrumentos de apoyo a la investigación, el desarrollo y la innovación empresarial.

¿Qué ventajas puede ofrecer la financiación especializada de I+D+i?

- Financiar una parte de los costes elegibles del proyecto.
- Planificar inversiones tecnológicas de medio y largo plazo.
- Acceder a posibles componentes no reembolsables.
- Reducir la presión sobre recursos propios.
- Mejorar la estructura financiera de proyectos innovadores.

Como referencia, la Línea Directa de Innovación del CDTI contempla financiación parcialmente reembolsable que puede alcanzar el 75% del presupuesto aprobado, o el 85% en determinadas operaciones cofinanciadas con FEDER.

La intensidad concreta, el posible tramo no reembolsable y los gastos admitidos dependen de las condiciones del instrumento y del proyecto.

IMPORTANTENo toda inversión tecnológica constituye automáticamente un proyecto elegible. La memoria técnica, el presupuesto, los requisitos y el calendario de solicitud son determinantes.

04 FACTURAR MÁS NO SIGNIFICA TENER MÁS LIQUIDEZ

Una empresa puede aumentar sus ventas y, al mismo tiempo, encontrarse con dificultades de tesorería.

El crecimiento suele exigir mayores compras, más personal, más existencias y financiación adicional del ciclo de explotación.

CRECER EN VENTAS NO SIEMPRE SIGNIFICA CRECER EN CAJA.

Soluciones como factoring, confirming, anticipos de facturas o financiación de circulante pueden ayudar a gestionar determinados desfases entre cobros y pagos.

Por ejemplo, los instrumentos de crédito comercial pueden facilitar financiación vinculada a facturas y operaciones

comerciales, siempre que se cumplan los requisitos correspondientes.

La elección debe tener en cuenta el coste, la calidad de los créditos comerciales, los plazos y el impacto en la estructura financiera.

05 NO ESPERAR A NECESITAR EL DINERO PARA BUSCAR FINANCIACIÓN

Una de las principales ventajas de la planificación financiera es la anticipación.

Cuando una empresa empieza a buscar recursos después de comprometer una inversión, puede descubrir que determinados instrumentos exigen condiciones, plazos o trámites previos.

Una estrategia financiera anticipada permite:

- Definir el importe real de la inversión.
- Identificar los fondos propios necesarios.
- Comparar distintas alternativas.
- Preparar documentación económica y técnica.
- Analizar la compatibilidad entre instrumentos.
- Estudiar calendarios de amortización y carencias.
- Prever necesidades futuras de tesorería.

En Cataluña, los instrumentos del **ICF** y las soluciones de garantía de **Avalis** pueden formar parte del análisis de determinadas operaciones.

En el conjunto de España, también pueden estudiarse instrumentos ICO y financiación alternativa especializada.

La disponibilidad y condiciones deben comprobarse individualmente para cada operación.

06 COMPARAR SOLUCIONES FINANCIERAS, NO SOLO INTERESES

El tipo de interés es un elemento fundamental, pero no determina por sí solo si una financiación resulta adecuada.

También deben considerarse las comisiones, garantías, plazos, carencias, posibles tramos no reembolsables y condiciones de utilización.

Mapa de instrumentos financieros para empresas

INSTRUMENTO	NECESIDAD	VENTAJA POTENCIAL
ENISA	Crecimiento e innovación	Préstamos participativos sin dilución
CDTI	I+D+i empresarial	Financiación especializada y posibles tramos no reembolsables
ICF	Inversión y crecimiento en Cataluña	Instrumentos adaptados a diferentes proyectos
ICO	Inversión y liquidez	Alternativas para necesidades empresariales
AVALIS	Garantías financieras	Facilitar el acceso a financiación
FINANCIACIÓN ALTERNATIVA	Circulante, activos y operaciones	Diversificación de proveedores financieros

Información orientativa. La disponibilidad, elegibilidad y condiciones de cada instrumento deben verificarse antes de solicitarlo.

07 DISEÑAR HOY LA ESTRUCTURA FINANCIERA DE 2027

Las empresas que quieren crecer necesitan algo más que una relación de bancos, líneas de crédito o programas públicos.

Necesitan una estrategia que relacione sus inversiones, recursos propios, endeudamiento y capacidad de generación de caja.

CHECKLIST FINANCIERO PARA 2027

✓ ¿Tenemos planificadas las inversiones de los próximos 12–18 meses?

✓ ¿Conocemos nuestras necesidades de tesorería?

✓ ¿Hemos analizado financiación pública y privada?

✓ ¿Estamos financiando inversiones a largo plazo con deuda a corto?

✓ ¿Podemos acceder a instrumentos especializados para innovar?

✓ ¿Dependemos demasiado de una única entidad?

✓ ¿Conocemos el coste financiero total?

✓ ¿Tenemos preparada la documentación para solicitar financiación?

CASO PRÁCTICO: UNA INVERSIÓN

EMPRESARIAL DE 600.000 €

Imaginemos una pyme industrial que quiere ejecutar un plan de inversión de 600.000 euros durante 2027.

El proyecto incluye maquinaria, automatización, desarrollo tecnológico y necesidades adicionales de circulante.

En lugar de solicitar directamente un único préstamo por todo el importe, puede resultar interesante analizar una estructura diversificada.

DESTINO	IMPORTE	FINANCIACIÓN A ESTUDIAR
Maquinaria e instalaciones	**250.000 €**	Financiación de inversión
Desarrollo tecnológico	**150.000 €**	Instrumentos de innovación
Necesidades de circulante	**100.000 €**	Financiación operativa
Aportación de socios	**100.000 €**	Fondos propios
TOTAL	**600.000 €**	**ESTRUCTURA DIVERSIFICADA**

Ejemplo ilustrativo, no correspondiente a una operación aprobada. La combinación real dependerá de la elegibilidad, compatibilidad y capacidad de devolución.

La principal ventaja de este enfoque no consiste necesariamente en obtener más dinero, sino en estudiar cómo distribuir adecuadamente los recursos según su destino y horizonte temporal.

LA FINANCIACIÓN NO DEBERÍA SER EL

FRENO DE UNA BUENA ESTRATEGIA EMPRESARIAL.

GLOBALFINANZIA: FINANCIACIÓN EMPRESARIAL CON VISIÓN ESTRATÉGICA

En **Globalfinanzia** acompañamos a empresas, pymes y startups en la identificación, estructuración y tramitación de soluciones de financiación adaptadas a sus proyectos.

Nuestro enfoque parte de una idea: cada empresa tiene necesidades diferentes y requiere un análisis individualizado.

Trabajamos con instrumentos de financiación pública, financiación alternativa y soluciones para inversión, innovación, crecimiento, internacionalización y circulante.

Como boutique financiera independiente, nuestro objetivo es ayudar a las empresas a evaluar las alternativas más adecuadas para cada etapa de su desarrollo.

GLOBALFINANZIA

¿TU EMPRESA TIENE UN PROYECTO DE CRECIMIENTO PARA 2027?

Analicemos tu proyecto, las alternativas disponibles y la estructura financiera que mejor se adapta a tus objetivos.

DESCUBRE GLOBALFINANZIA

SOLICITA INFORMACIÓN

Financiación empresarial · Innovación · Crecimiento · Internacionalización

Nota informativa: Artículo de análisis empresarial de 26 de octubre de 2026. Los instrumentos mencionados están sujetos a requisitos, disponibilidad, condiciones y aprobación. Los ejemplos no constituyen ofertas vinculantes ni garantías de concesión.