

Tu empresa crece. Tu caja se vacía. ¿Por qué el éxito comercial puede convertirse en un problema financiero?.

El gran problema financiero que nadie ve venir

Muchos empresarios creen que el principal riesgo para una empresa es vender poco.

Sin embargo, la experiencia demuestra que una gran parte de las tensiones financieras aparecen precisamente cuando la empresa entra en una fase de fuerte crecimiento.

Más clientes, más pedidos y más facturación suelen requerir más personal, más compras, más stock y una mayor inversión en circulante. Cuando el crecimiento comercial avanza más rápido que la capacidad financiera, la tesorería comienza a sufrir.

Por eso, una empresa puede presentar cifras récord de ventas y, al mismo tiempo, encontrarse con dificultades para afrontar pagos corrientes.

□ Crecer genera oportunidades. Pero también genera necesidades financieras.

□ Cómo afecta el crecimiento a la caja

Situación	Impacto operativo	Impacto financiero
Aumento de ventas	Más pedidos	Mayor necesidad de financiación
Incorporación de personal	Incremento de capacidad	Incremento de costes fijos
Crecimiento internacional	Apertura de mercados	Mayor plazo de recuperación de la inversión
Aumento de producción	Más compras de materias primas	Más dinero inmovilizado
Nuevos contratos	Incremento de facturación	Incremento de cuentas a cobrar
Crecimiento acelerado	Más actividad general	Mayor tensión de tesorería

□ El verdadero enemigo: el desfase entre cobros y pagos

No importa únicamente cuánto factura una empresa.

Lo importante es cuándo cobra y cuándo paga.

Concepto	Empresa A	Empresa B
Facturación anual	5 M€	5 M€
Cobro clientes	30 días	120 días
Pago proveedores	60 días	30 días

Concepto	Empresa A	Empresa B
Necesidad de circulante	Baja	Muy elevada
Riesgo de liquidez	Reducido	Alto

Dos empresas con la misma facturación pueden tener situaciones financieras completamente diferentes.

☐ Señales de que el crecimiento está tensionando tu empresa

Indicador	Nivel de alerta
Uso permanente de póliza de crédito	☐ Alto
Retrasos en pagos a proveedores	☐ Alto
Necesidad constante de ampliar límites bancarios	☐ Alto
Reducción de caja pese a crecer	☐ Alto
Dependencia de uno o dos clientes grandes	☐ Medio
Incremento rápido de stock	☐ Medio
Cobros superiores a 90 días	☐ Alto
Aumento continuo del endeudamiento a corto plazo	☐ Alto

□ Cuánto dinero necesita realmente una empresa para crecer

Crecimiento anual	Necesidad adicional estimada de circulante
+10%	Moderada
+20%	Relevante
+30%	Elevada
+50%	Muy elevada
+100%	Crítica si no existe planificación financiera

Por este motivo muchas startups y pymes entran en dificultades justo después de conseguir sus mejores resultados comerciales.

□ Soluciones financieras para acompañar el crecimiento

Herramienta	Objetivo	Velocidad	Importe
Factoring sin recurso	Anticipar facturas	Muy alta	Variable
Confirming	Optimizar pagos	Alta	Variable
Supply Chain Finance	Financiar proveedores	Alta	Alta
Póliza de crédito	Tesorería recurrente	Media	Media
ENISA Crecimiento	Expansión empresarial	Media	Hasta 1,5 M€

Herramienta	Objetivo	Velocidad	Importe
CDTI	Innovación e inversión	Media	Alta
Financiación alternativa	Operaciones urgentes	Muy alta	Media-Alta

□ Lo que estamos viendo en Globalfinanzia en 2026

Tendencia	Impacto
Bancos más selectivos	Mayor análisis financiero
Incremento de operaciones de factoring	Más necesidad de liquidez
Mayor uso de financiación alternativa	Agilidad en operaciones
Combinación de financiación pública y privada	Optimización de recursos
Crecimiento de proyectos innovadores	Más protagonismo de ENISA y CDTI
Empresas mejor preparadas financieramente	Mayor acceso a financiación

La mayoría de empresas analizan cada mes:

- Ventas
- Margen
- Beneficio

Pero muy pocas monitorizan con la misma intensidad:

- △□ Liquidez

△ □ Circulante

△ □ Necesidades futuras de financiación

Y ahí es donde suelen aparecer los problemas.

Porque una empresa puede sobrevivir varios meses ganando poco dinero.

Pero difícilmente sobrevivirá mucho tiempo sin caja.

□ **¿Tu empresa está creciendo más rápido que su financiación?**

En Globalfinanzia ayudamos a empresas a estructurar soluciones de financiación pública, bancaria y alternativa para que el crecimiento no se convierta en un problema de liquidez.

Crece es positivo. Crece sin planificación financiera puede salir muy caro.

#Liquidez #CashFlow #Factoring #Confirming
#FinanciacionEmpresarial #Pymes #Tesoreria #ENISA #CDTI
#Globalfinanzia #CrecimientoEmpresarial #Financiacion2026

□ **Innovar tiene un coste.
Quedarse atrás tiene
consecuencias.**

❌ **Innovar cuesta dinero. No innovar suele costar mucho más.**

En un entorno empresarial donde la digitalización, la automatización, la inteligencia artificial, la sostenibilidad y la mejora continua se han convertido en factores críticos para competir, muchas empresas siguen financiando sus proyectos de innovación únicamente con recursos propios o con financiación bancaria tradicional.

Sin embargo, existe una herramienta pública diseñada específicamente para impulsar la competitividad empresarial mediante el desarrollo tecnológico: el **Centro para el Desarrollo Tecnológico y la Innovación (CDTI)**. Aunque lleva décadas financiando proyectos empresariales en España, continúa siendo uno de los instrumentos menos conocidos por las pymes, especialmente fuera de los entornos tecnológicos más especializados.

La realidad es que cada año miles de empresas consiguen desarrollar nuevos productos, automatizar procesos productivos, implantar inteligencia artificial, crear software propio, mejorar sus sistemas de fabricación o expandir internacionalmente sus capacidades tecnológicas gracias a las distintas líneas de apoyo del CDTI. Y lo hacen accediendo a condiciones financieras muy difíciles de encontrar en el mercado privado.

□ **¿Por qué el CDTI es tan importante para una empresa**

innovadora?

A diferencia de otras entidades financieras que centran gran parte de su análisis en las garantías aportadas, el historial bancario o la capacidad de endeudamiento tradicional, el CDTI pone el foco en la capacidad de innovación y en el potencial de crecimiento futuro de la empresa.

Esto convierte al organismo en un aliado especialmente interesante para compañías que están desarrollando nuevos productos, mejorando procesos industriales, apostando por tecnologías emergentes o creando soluciones que aportan un valor diferencial al mercado.

Además, las líneas CDTI permiten financiar gastos que habitualmente generan dificultades en la financiación bancaria convencional, como equipos de investigación, desarrollo de software, prototipos, validaciones tecnológicas, certificaciones o colaboraciones con centros tecnológicos y universidades.

□ Principales programas CDTI disponibles para empresas en 2026

Programa	Objetivo principal	Tipo de proyecto	Empresas objetivo	Intensidad financiera	Características diferenciales
□ PID	Investigación y Desarrollo	Nuevos productos, procesos o tecnologías	Pymes y grandes empresas	Muy alta	Incluye tramo no reembolsable y largos plazos

Programa	Objetivo principal	Tipo de proyecto	Empresas objetivo	Intensidad financiera	Características diferenciales
☞ LIC	Innovación tecnológica	Incorporación de tecnología ya desarrollada	Empresas industriales y tecnológicas	Alta	Tramitación más ágil y enfoque práctico
☞ Cervera	Tecnologías prioritarias	Proyectos estratégicos de alta innovación	Empresas innovadoras	Muy alta	Condiciones reforzadas y colaboración tecnológica
☞ Eurostars	Cooperación internacional	Proyectos conjuntos con empresas europeas	Pymes innovadoras	Muy alta	Acceso a mercados y socios internacionales
☞ Misiones Ciencia e Innovación	Grandes retos tecnológicos	Consortios empresariales	Empresas líderes sectoriales	Muy alta	Proyectos tractores de gran impacto
☞ Internacionalización I+D+i	Expansión tecnológica exterior	Innovación con proyección internacional	Empresas exportadoras	Alta	Apoyo a crecimiento global

☞ PID: el programa más utilizado por las empresas innovadoras

Los Proyectos de Investigación y Desarrollo (PID) constituyen el núcleo de la actividad financiadora del CDTI y son la herramienta más utilizada por empresas que buscan desarrollar nuevas capacidades tecnológicas.

La clave es que el proyecto represente un avance relevante respecto a la situación actual de la empresa o del mercado. No se financia la actividad ordinaria, sino el salto tecnológico.

Por ello, suelen encajar especialmente bien desarrollos de software avanzado, aplicaciones de inteligencia artificial, automatización industrial, nuevos materiales, dispositivos

médicos, plataformas tecnológicas, sistemas predictivos, soluciones energéticas innovadoras o mejoras sustanciales de procesos productivos.

Gastos habitualmente financiables en un proyecto PID

Área de inversión	Ejemplos concretos	Nivel de financiación habitual
☐☐☐ Personal técnico	Ingenieros, desarrolladores, investigadores, científicos de datos	Muy alto
☐☐ Desarrollo software	Plataformas SaaS, IA, ERP propios, algoritmos	Muy alto
⚙️☐ Equipamiento	Equipos de laboratorio, maquinaria piloto, hardware especializado	Alto
☐ Validaciones	Ensayos técnicos, prototipos, pruebas industriales	Alto
☐ Colaboraciones	Centros tecnológicos, universidades, laboratorios externos	Muy alto
☐ Certificaciones	Marcado CE, homologaciones, validaciones regulatorias	Medio-Alto
☐ Propiedad industrial	Patentes, registros y protección tecnológica	Medio

Principales ventajas financieras del PID

Aspecto	Beneficio para la empresa
☐ Cobertura financiera	Puede alcanzar porcentajes muy elevados del presupuesto aprobado
☐ Tramo no reembolsable	Reduce significativamente el coste real de la financiación
☐ Carencias amplias	Permiten desarrollar el proyecto antes de comenzar devoluciones relevantes
☐ Largos plazos	Facilitan la sostenibilidad financiera del crecimiento
☐ Compatibilidad	Puede combinarse con ENISA, financiación bancaria e instrumentos regionales
☐ Efecto multiplicador	Permite acometer proyectos que de otro modo se pospondrían

⚙️☐ **LIC: cuando la innovación ya está lista para aplicarse**

Muchas empresas no necesitan investigar desde cero. Lo que necesitan es incorporar tecnología existente para mejorar productividad, calidad, eficiencia o competitividad.

Para estos casos existe la Línea Directa de Innovación (LIC), orientada a proyectos con un componente innovador claro pero más cercano a la implantación práctica que a la investigación pura.

Es especialmente habitual en sectores industriales, logísticos, manufactureros y tecnológicos.

Ejemplos reales de proyectos que suelen encajar

Proyecto empresarial	Objetivo	Impacto esperado
Robotización de líneas productivas	Incrementar productividad	Reducción de costes y errores
Implantación de IA	Automatizar decisiones	Mayor eficiencia operativa
Gemelo digital	Simulación avanzada	Optimización de procesos
Sensórica IoT	Control en tiempo real	Mejora de calidad y mantenimiento
Automatización logística	Reducir tiempos	Incremento de capacidad
Industria 4.0	Integración tecnológica	Competitividad global
Digitalización productiva	Gestión avanzada	Escalabilidad operativa

□ Programa Cervera: financiación para las tecnologías que marcarán el futuro

El Programa Cervera está diseñado para impulsar áreas tecnológicas consideradas estratégicas tanto para España como para Europa.

Su filosofía es sencilla: acelerar el desarrollo de

tecnologías que tendrán un impacto determinante en la competitividad futura del tejido empresarial.

Por ello, los proyectos vinculados a inteligencia artificial, biotecnología, salud, transición energética, economía circular, fabricación avanzada o comunicaciones de nueva generación suelen encontrar aquí una oportunidad especialmente interesante.

Ámbitos tecnológicos prioritarios

Área tecnológica	Aplicaciones habituales	Potencial de crecimiento
☐ Inteligencia Artificial	Automatización, predicción, analítica avanzada	Muy alto
☐ Biotecnología	Diagnóstico, salud, investigación	Muy alto
☐ Energía	Almacenamiento, eficiencia, renovables	Muy alto
☐ Economía circular	Reciclaje, reutilización, sostenibilidad	Alto
☐ Fabricación avanzada	Industria 4.0, automatización	Muy alto
☐ Comunicaciones	Redes inteligentes y conectividad	Alto
☐ Tecnologías sanitarias	Dispositivos médicos y salud digital	Muy alto

☐ **Eurostars: financiación**

para innovar junto a Europa

En un mercado cada vez más global, la innovación rara vez se desarrolla de forma aislada.

Eurostars permite que empresas españolas colaboren con compañías innovadoras de otros países europeos para desarrollar conjuntamente nuevos productos, servicios o tecnologías.

Además de la financiación, ofrece acceso a conocimiento, mercados internacionales y futuros socios estratégicos.

Beneficios estratégicos de Eurostars

Beneficio	Impacto empresarial
☐ Acceso a socios internacionales	Apertura de nuevos mercados
☐ Colaboración tecnológica	Aceleración del desarrollo
☐ Escalabilidad	Crecimiento internacional
☐☐ Visibilidad europea	Mayor atractivo para inversores
☐ Innovación compartida	Reducción de riesgos tecnológicos
☐ Financiación complementaria	Refuerzo financiero del proyecto

☐ La estrategia que están siguiendo las empresas más

competitivas

Las compañías que lideran sus sectores rara vez dependen de una única fuente de financiación. Lo habitual es construir una estructura que combine distintos instrumentos según la necesidad concreta de cada fase de crecimiento.

Necesidad empresarial	Instrumento más habitual	Objetivo
Desarrollo tecnológico	□ CDTI PID	Innovación
Implantación tecnológica	⊗□ CDTI LIC	Productividad
Crecimiento empresarial	□ ENISA	Expansión
Inversión productiva	□□ ICF / IVF	Activos
Garantías complementarias	□ Avalis	Acceso a crédito
Liquidez operativa	□ Factoring y Confirming	Circulante
Operaciones urgentes	↗ Financiación alternativa	Rapidez

La diferencia entre una empresa que crece de forma sostenible y otra que encuentra límites financieros suele estar precisamente en la capacidad de combinar correctamente estas herramientas.

□ La innovación necesita financiación. La financiación

necesita estrategia.

En Globalfinanzia analizamos diariamente proyectos que incorporan inteligencia artificial, automatización, digitalización, nuevos productos, expansión internacional o mejoras productivas y comprobamos una realidad constante: muchas empresas son más innovadoras de lo que creen, pero no son conscientes de que pueden acceder a instrumentos públicos diseñados específicamente para financiar ese crecimiento.

El CDTI sigue siendo uno de los recursos más potentes del ecosistema empresarial español para transformar innovación en competitividad y competitividad en crecimiento.

Y en un mercado cada vez más exigente, financiar correctamente la innovación ya no es una ventaja. Empieza a ser una necesidad estratégica.

#Globalfinanzia #CDTI #Innovación #IDi #PID #LIC #Cervera #Eurostars #InteligenciaArtificial #Industria40 #Tecnología #TransformaciónDigital #FinanciaciónPública #Pyme #Startup #CrecimientoEmpresarial #Industria #I+D+i □□□□

□ ¿Está el BCE a punto de cometer el mismo error que hundió a Europa en 2011?



□ **La opinión de Ester Roura, CEO de Globalfinanzia**

El Banco Central Europeo se prepara para realizar su primera subida de tipos de interés en casi tres años. Una decisión que, sobre el papel, podría parecer lógica para contener las tensiones inflacionistas que vuelven a aparecer en Europa. Sin embargo, cada vez más analistas recuerdan inevitablemente un episodio que marcó la historia económica reciente del continente: la subida de tipos de 2011 impulsada por Jean-Claude Trichet justo antes de que la crisis de deuda soberana golpeará con toda su fuerza.

La pregunta es inevitable:

¿Estamos ante una decisión prudente o ante un riesgo que puede frenar nuevamente el crecimiento europeo?

□ **La inflación vuelve a preocupar**

Después de varios años en los que el BCE ha centrado sus esfuerzos en estimular la economía, la situación ha cambiado.

La escalada de los precios energéticos, las tensiones geopolíticas internacionales y la persistencia de determinadas presiones inflacionistas están obligando al organismo presidido por Christine Lagarde a replantear su estrategia.

Desde Frankfurt existe una preocupación clara: si la inflación vuelve a consolidarse por encima de los niveles deseados, el coste de corregirla en el futuro podría ser mucho mayor.

Y ahí es donde aparece el dilema.

Porque aunque subir tipos puede ayudar a reforzar la

credibilidad del BCE y a contener expectativas inflacionistas, también supone encarecer la financiación para familias, empresas e inversores.

⚠️ El fantasma de 2011 sigue muy presente

Muchos economistas recuerdan que en 2011 el BCE tomó una decisión similar.

En aquel momento la inflación parecía una amenaza creciente y el banco central decidió endurecer su política monetaria. Meses después Europa entraba en una de las etapas más complejas de la crisis financiera y de deuda soberana.

¿Significa eso que la historia se repetirá?

Probablemente no.

La situación actual presenta diferencias importantes:

2011	2026
Sistema financiero frágil	Bancos mucho más capitalizados
Crisis de deuda soberana	Deuda elevada pero más gestionable
Menor coordinación europea	Mayor capacidad de respuesta institucional
Herramientas monetarias limitadas	BCE con múltiples instrumentos de intervención
Recuperación económica débil	Crecimiento moderado pero positivo

Sin embargo, existe un elemento común que preocupa especialmente a los mercados:

□ **La economía europea sigue mostrando signos de desaceleración.**

Y cualquier incremento en el coste del dinero puede amplificar ese efecto.

□ **Lo que realmente preocupa a las empresas**

Desde nuestra posición en Globalfinanzia trabajamos diariamente con pymes, startups y compañías en crecimiento.

Y la realidad es que el debate sobre los tipos de interés no es una cuestión técnica reservada a economistas.

Tiene consecuencias directas sobre las decisiones empresariales.

Impactos más probables

Área	Posible efecto
Préstamos bancarios	Incremento de costes financieros
Circulante	Mayor presión sobre la tesorería
Inversión	Retraso de proyectos de expansión
Startups	Mayor dificultad para captar financiación
Operaciones corporativas	Menor actividad de inversión y adquisiciones
Mercado inmobiliario	Menor dinamismo en la financiación

Para muchas empresas, el problema no será una subida puntual de 25 puntos básicos.

El verdadero riesgo es la acumulación de incertidumbre.

Cuando una compañía no sabe cuál será el coste del dinero dentro de seis o doce meses, tiende a retrasar decisiones estratégicas, posponer inversiones o reducir su nivel de riesgo.

Y eso termina afectando al crecimiento económico.

□ Las empresas que se preparen saldrán reforzadas

En cada ciclo económico ocurre exactamente lo mismo.

Mientras algunas organizaciones quedan bloqueadas por el entorno, otras aprovechan para reforzar su posición competitiva.

Las compañías mejor preparadas suelen anticiparse mediante:

- Diversificación de fuentes de financiación.
- Combinación de financiación pública y privada.
- Líneas de circulante flexibles.
- Factoring y confirming.
- Financiación alternativa.
- Instrumentos de crecimiento no dilutivos.
- Planificación financiera a medio plazo.

La clave no es intentar adivinar qué hará el BCE en su próxima reunión.

La clave es construir una estructura financiera capaz de soportar distintos escenarios.

□ La reflexión de Ester Roura

“El BCE se enfrenta a una decisión extremadamente compleja. No actuar puede poner en riesgo la estabilidad de precios, pero actuar demasiado rápido puede enfriar una economía que ya muestra señales de desaceleración. Más allá de si la subida es acertada o no, las empresas deben entender que hemos entrado en una etapa donde la planificación financiera vuelve a ser un factor diferencial.”

Durante años muchas compañías han crecido en un entorno de financiación abundante y relativamente barata.

Ese escenario está cambiando.

Y en este nuevo contexto, las empresas que mejor gestionen su acceso al capital serán las que mantengan su capacidad de inversión, crecimiento e innovación.

Porque cuando el dinero deja de ser barato, la ventaja competitiva ya no la tiene quien más factura.

La tiene quien mejor se financia.

#BCE #TiposDeInterés #Inflación
#FinanciaciónEmpresarial #Pymes #Startups
#FinanciaciónPública #FinanciaciónPrivada
#EstrategiaFinanciera
#CrecimientoEmpresarial #Globalfinanzia

**#EsterRoura #Liquidez #WorkingCapital
#CorporateFinance #EconomíaEuropea**

□ SOUTH SUMMIT 2026: EL CAPITAL SIGUE EXISTIENDO. LA EXIGENCIA TAMBIÉN.



Lo que hemos visto en Madrid y por qué 2026 marca un antes y un después para startups, scaleups e inversores

Del 3 al 5 de junio, Madrid volvió a convertirse en la capital europea de la innovación con la celebración de la 15ª edición de South Summit, celebrada en La Nave bajo el lema “**AI Convergence**”. El evento reunió a miles de emprendedores, corporaciones, inversores y organismos públicos de todo el mundo.

Pero este año la sensación general fue diferente.

Ya no se respiraba la euforia de las rondas de 2021.

Ya no se hablaba de crecer a cualquier precio.

Ya no bastaba con tener una buena presentación.

En 2026 se premia la ejecución.

□ SOUTH SUMMIT 2026 EN CIFRAS

Indicador	Cifra
Edición	15ª
Fechas	3-5 junio
Ubicación	La Nave (Madrid)
Asistentes	+18.000
Países representados	141
Startups finalistas	100
Candidaturas recibidas	+4.500
Países de origen de candidaturas	110
Fondos de inversión presentes	+300
Capital representado	Más de 500.000 M\$ bajo gestión

□ EL TEMA ABSOLUTO DEL EVENTO: IA

Si hubiera que resumir South Summit 2026 en una sola palabra sería:

INTELIGENCIA ARTIFICIAL

La IA estuvo presente prácticamente en todos los escenarios:

- Fintech
- HealthTech
- Industria
- Defensa
- Logística
- Recursos Humanos
- Retail
- Energía

La diferencia respecto a otros años es que ya no se hablaba de potencial.

Ahora se hablaba de resultados.

Los inversores quieren saber:

- No qué harás con IA.
- Qué resultados estás obteniendo ya gracias a ella.

LOS GRANDES TEMAS QUE DOMINARON LA FERIA

Vertical	Interés inversor
IA Aplicada	□□□□□
ClimateTech	□□□□□
HealthTech	□□□□□
DefenceTech	□□□□□
DeepTech	□□□□□

Vertical	Interés inversor
Fintech	□□□□
Industria 5.0	□□□□
Ciberseguridad	□□□□
Data & Trust Tech	□□□□
Movilidad Inteligente	□□□□

□ LA GRAN GANADORA DE SOUTH SUMMIT 2026



MITIGA (Barcelona)

Ganadora absoluta South Summit Madrid 2026

Mitiga, startup catalana fundada en 2018, se llevó el premio principal del evento gracias a su plataforma **EarthScan**.

Su tecnología combina:

- Supercomputación
- IA avanzada
- Modelización climática
- Análisis predictivo

para ayudar a empresas e instituciones a evaluar riesgos climáticos y tomar decisiones estratégicas.

En un contexto donde la sostenibilidad ya no es opcional, Mitiga se posiciona como una de las compañías europeas más prometedoras del momento.

☐ RESTO DE PREMIOS DESTACADOS

Categoría	Ganador	País
☐ Global Winner	Mitiga	España
☐ Most Disruptive	Floatech	España
☐ Most Sustainable	Macadam	España
☐ Most Scalable	Wisecx	Argentina
☐ Best Team	Xplora	Italia

☐ STARTUPS QUE MÁS LLAMARON LA ATENCIÓN

☐ Mitiga

ClimateTech basada en IA y simulación climática.

⚡ Floatech

Tecnología de ánodos de silicio para nueva generación de baterías.

☐ Macadam

Aplicación que recompensa la actividad física y hábitos saludables.

☐ Wisecx

Plataforma omnicanal de atención al cliente basada en IA.

☐☐ Xplora

Cartografía subterránea mediante inteligencia artificial.

☐ Silmaril Technologies

IA aplicada a contratación pública y licitaciones europeas.

☐ EL MENSAJE DE LOS INVERSORES

Uno de los cambios más importantes respecto a años anteriores fue la unanimidad del mercado inversor.

Todos los fondos repetían prácticamente el mismo mensaje:

“No faltan inversores. Faltan empresas preparadas.”

¿Qué buscan los fondos en 2026?

2021	2026
Usuarios	Clientes
Crecimiento	Rentabilidad
Storytelling	Métricas

2021	2026
Promesa	Ejecución
Visión	Escalabilidad demostrada
Levantar rondas	Crear negocio

□ ¿CÓMO ESTÁ EL MERCADO DE INVERSIÓN?

Los datos de las startups finalistas son muy reveladores:

Indicador	Porcentaje
Con Venture Capital previo	53%
Con Business Angels	22%
Con financiación pública	7%
Facturación superior a 500.000\$	35%
Facturación superior a 5 M\$	4%

La madurez media de los proyectos era muy superior a la de hace apenas unos años.

EUROPA QUIERE SUS PROPIOS CAMPEONES TECNOLÓGICOS

Uno de los debates más repetidos durante el evento fue la necesidad de que Europa deje de depender tecnológicamente de Estados Unidos y Asia.

Las conversaciones giraron alrededor de:

- IA europea
- Defensa
- Semiconductores
- Industria avanzada
- Soberanía tecnológica
- Talento europeo

El mensaje era claro:

Europa tiene talento.

Ahora necesita escala.

□ ¿QUÉ NOS LLEVAMOS DESDE GLOBALFINANZIA?

Después de tres días de reuniones con startups, scaleups, fondos e instituciones, la conclusión es muy clara.

Las empresas que más crecen no dependen de una única fuente de financiación.

Construyen una estrategia.

La combinación ganadora en 2026

Herramienta	Objetivo
ENISA	Crecimiento
CDTI	Innovación

Herramienta	Objetivo
ICF	Inversión
Factoring	Liquidez
Venture Capital	Escalado
Debt Funds	Expansión
Deducciones I+D+i	Optimización financiera
Trade & Working Capital	Internacionalización

□ **LA FRASE QUE RESUME SOUTH SUMMIT 2026**

“La financiación sigue existiendo.”

“La diferencia es que ahora hay que merecerla.”

Las empresas que lleguen preparadas tendrán acceso a más capital que nunca.

Las que no tengan métricas, estructura financiera, estrategia y capacidad de ejecución lo tendrán cada vez más difícil.

Y precisamente ahí es donde empieza nuestro trabajo.

□ **GLOBALFINANZIA**

Ayudamos a startups, scaleups y pymes a diseñar estrategias de financiación combinando financiación pública, privada y

alternativa para acelerar su crecimiento sin perder el control de su empresa.

#SouthSummit2026 #Globalfinanzia #Startups #Scaleups #ENISA
#CDTI #VentureCapital #FinanciacionEmpresarial #Funding
#Innovacion #AIConvergence #ArtificialIntelligence
#ClimateTech #DeepTech #Madrid #Entrepreneurship
#GrowthFinance #Pymes #Inversion #StartupEcosystem

📍 Mapa completo de ayudas públicas activas en junio 2026

🚫 Durante los últimos años hemos visto cómo muchas empresas han pasado de considerar la financiación pública como una oportunidad extraordinaria a verla como una herramienta estratégica dentro de su crecimiento.

Sin embargo, todavía existe una percepción equivocada en el mercado:

“Las ayudas se han acabado”

“Ya no conceden financiación pública”

“Solo financian startups tecnológicas”

Nada más lejos de la realidad.

En junio de 2026 siguen existiendo múltiples organismos públicos con capacidad para financiar crecimiento empresarial, innovación, digitalización, internacionalización, inversión

productiva y desarrollo tecnológico. El problema no es la falta de recursos. El problema es que muchas empresas siguen buscando financiación donde la buscaban hace diez años mientras el mercado financiero ha evolucionado completamente.

La realidad es que las compañías que mejor están creciendo actualmente son aquellas que combinan financiación pública, financiación bancaria y financiación alternativa dentro de una estrategia global diseñada con antelación.

□ Mapa de financiación pública para empresas en 2026

Organismo	Tipo de financiación	Importe habitual	Importe máximo	Garantías	Perfil de empresa
ENISA	Préstamo participativo	75.000€ – 750.000€	1.500.000€	No	Empresas en crecimiento
CDTI	Préstamos I+D+i	175.000€ – 2.000.000€	Varios millones €	Parciales	Empresas innovadoras
ICF	Préstamos inversión	100.000€ – 3.000.000€	5.000.000€	Según línea	Empresas de Catalunya
ACCIÓ	Subvenciones y ayudas	Variable	Variable	No	Innovación e internacionalización
Avalis	Avales financieros	Variable	Variable	Compartidas	Pymes
IVF	Préstamos empresariales	50.000€ – 5.000.000€	Variable	Según línea	Empresas valencianas
ICO	Financiación bancaria bonificada	Variable	Variable	Habituales	Empresas consolidadas
Fondos Europeos	Subvención + financiación	Variable	Muy elevado	No	Proyectos estratégicos

□ ENISA: la herramienta que sigue transformando empresas

Cuando hablamos de crecimiento empresarial sin dilución, ENISA continúa siendo uno de los instrumentos más potentes del ecosistema español.

La gran diferencia respecto a la banca tradicional es que analiza principalmente la calidad del proyecto, la capacidad del equipo gestor y el potencial de crecimiento futuro de la compañía.

Mientras un banco mira fundamentalmente el pasado, ENISA pone mucho peso en el futuro.

Comparativa ENISA vs Banca Tradicional

Aspecto	ENISA	Banca
Aval personal socios	No	Habitual
Garantías hipotecarias	No	Habitual
Dilución accionarial	No	No
Velocidad aprobación	Media	Alta
Importes elevados	Sí	Sí
Empresas jóvenes	Muy favorable	Más difícil
Innovación	Muy favorable	Secundario
Crecimiento futuro	Muy importante	Moderado
Historial financiero	Importante	Muy importante

Empresas que suelen encajar mejor

Sector	Nivel de encaje
SaaS	□□□□□
Inteligencia Artificial	□□□□□

Sector	Nivel de encaje
Biotecnología	□□□□□
HealthTech	□□□□□
Industria avanzada	□□□□
E-commerce	□□□□
Servicios B2B escalables	□□□□
Comercio tradicional	□□

□ CDTI: financiación para empresas que innovan

Si ENISA financia crecimiento, CDTI financia innovación.

Y hablamos de innovación real.

No solamente tecnología punta, sino también nuevos procesos industriales, digitalización avanzada, automatización, nuevos materiales, sostenibilidad o mejoras productivas.

Uno de los errores más frecuentes es pensar que CDTI está reservado únicamente para grandes corporaciones.

La realidad es que cada vez más pymes están utilizando estas líneas para financiar proyectos que de otra forma resultarían inviables.

Principales programas CDTI

Programa	Destino	Intensidad financiera
PID	Investigación y desarrollo	Muy alta

Programa	Destino	Intensidad financiera
LIC	Innovación tecnológica	Alta
Cervera	Tecnologías prioritarias	Muy alta
Eurostars	Proyectos internacionales	Muy alta
Misiones	Grandes proyectos estratégicos	Muy alta
Internacionalización I+D+i	Expansión tecnológica	Alta

Gastos que pueden financiarse

Concepto	Financiable
Personal técnico	<input type="checkbox"/>
Ingenieros	<input type="checkbox"/>
Programadores	<input type="checkbox"/>
Equipos tecnológicos	<input type="checkbox"/>
Materiales	<input type="checkbox"/>
Subcontrataciones	<input type="checkbox"/>
Patentes	<input type="checkbox"/>
Certificaciones	<input type="checkbox"/>
Prototipos	<input type="checkbox"/>

ICF: una alternativa cada vez más relevante

En Catalunya estamos observando un incremento muy importante

del uso de las líneas del ICF por parte de empresas industriales, tecnológicas y de servicios.

Su principal ventaja es ofrecer estructuras de financiación adaptadas a proyectos que muchas veces no encajan dentro de los parámetros tradicionales de la banca.

Principales líneas

Línea	Objetivo	Beneficiarios
Innova & Digitaliza	Transformación digital	Pymes
Crecimiento	Expansión empresarial	Empresas consolidadas
Industria	Inversión productiva	Industria
Reindustrializa	Nuevas plantas y procesos	Industria
Turismo	Modernización sector turístico	Empresas turísticas
Cultura	Proyectos culturales	Empresas culturales
Internacionalización	Expansión exterior	Empresas exportadoras

□ ¿Qué necesita realmente cada tipo de empresa?

Situación empresarial	ENISA	CDTI	ICF	Avalis	ACCIÓ
Startup tecnológica	□□□□□	□□□□	□□	□	□□□
Empresa industrial	□□□	□□□□□	□□□□□	□□□	□□□
Empresa exportadora	□□□	□□□	□□□	□□	□□□□□

Situación empresarial	ENISA	CDTI	ICF	Avalis	ACCIÓ
Scaleup	□□□□□	□□□	□□□	□	□□
Empresa familiar	□□	□□	□□□□□	□□□□	□□
Empresa innovadora	□□□□	□□□□□	□□□	□□	□□□□

□ Ejemplo real de estructura financiera eficiente

Las empresas que más recursos captan suelen combinar diferentes instrumentos.

Caso ejemplo

Fuente	Importe
ENISA Crecimiento	400.000€
CDTI PID	600.000€
ICF Crecimiento	500.000€
Factoring	300.000€
Avalis	Apoyo a garantías
Total recursos movilizados	1.800.000€

Beneficios obtenidos

Ventaja	Resultado
Menos dependencia bancaria	Mayor capacidad financiera
Menos garantías personales	Menor riesgo socios
Más liquidez	Crecimiento sostenido
Diversificación financiera	Mayor estabilidad
Financiación especializada	Mejor adaptación al proyecto

□ Qué estamos viendo desde Globalfinanzia en 2026

El mercado está cambiando rápidamente.

Las empresas que consiguen financiación no son necesariamente las que más facturan ni las que llevan más años operando.

Son las que presentan mejor proyecto, mejor planificación financiera y una estrategia clara de crecimiento.

Actualmente observamos que:

Tendencia	Impacto
Bancos más exigentes	Mayor necesidad de complementar financiación
Incremento de financiación pública	Más oportunidades para pymes
Mayor peso de la innovación	Ventaja competitiva para empresas tecnológicas
Profesionalización financiera	Procesos más técnicos
Combinación de fuentes	Nuevo estándar del mercado

□ Nuestro consejo

La financiación pública ya no debe verse como una ayuda puntual.

Debe entenderse como una herramienta estratégica dentro del plan financiero de la empresa.

Las compañías que empiezan a trabajar hoy su estrategia financiera para 2027 serán las que lleguen a septiembre y octubre con ventaja frente a sus competidores.

Porque la diferencia entre conseguir financiación o no conseguirla rara vez está en el dinero disponible.

La diferencia suele estar en la preparación previa.

□ ¿Qué hacemos en Globalfinanzia?

Diseñamos estrategias de financiación combinando:

Solución	Aplicación
ENISA	Crecimiento
CDTI	Innovación
ICF	Inversión
ACCIÓ	Subvenciones
Avalis	Avales
IVF	Financiación regional
Factoring	Liquidez
Confirming	Pagos proveedores
Financiación alternativa	Operaciones especiales
Capital privado	Crecimiento acelerado

Porque nuestro trabajo no consiste en buscar dinero.

Consiste en construir la estructura financiera que permita a una empresa crecer con seguridad, rentabilidad y visión de futuro. □

#Globalfinanzia #FinanciacionPublica #ENISA #CDTI #ICF #ACCIÓ
#Avalis #IVF #Innovacion #Pymes #Startups
#FinanciacionEmpresarial #CrecimientoEmpresarial #Liquidez

GLOBAL STARTUP CAPITAL 2026 - La financiación que impulsa a las startups que quieren jugar en otra liga-

Crear una startup es difícil.

Escalarla, atraer talento, desarrollar tecnología, abrir mercado y crecer sin poner en riesgo la tesorería es todavía más complicado.

Por eso nace **Global Startup Capital 2026**, una solución diseñada para startups innovadoras y empresas de base tecnológica que necesitan recursos para acelerar su crecimiento sin depender exclusivamente de rondas de inversión.

□ ¿Qué es Global Startup Capital?

Global Startup Capital es una línea de financiación orientada a empresas innovadoras con alto potencial de crecimiento que buscan reforzar sus recursos para afrontar nuevas etapas de desarrollo.

Su objetivo es facilitar el acceso a financiación para startups que ya han validado su modelo de negocio y necesitan acelerar su expansión.

□ Pensado para empresas que necesitan:

- Desarrollar nuevos productos.
 - Escalar tecnología.
 - Expandirse internacionalmente.
 - Incrementar equipos.
 - Abrir nuevos mercados.
 - Ejecutar planes de crecimiento ambiciosos.
-

□ Características principales

Concepto	Condiciones
Beneficiarios	Startups y empresas innovadoras
Importe orientativo	Hasta 500.000 €
Destino	Crecimiento empresarial
Garantías	Condiciones flexibles
Plazo	Largo plazo
Carencia	Posibilidad de carencia inicial
Compatibilidad	Compatible con otras líneas

□ ¿Qué tipo de startups pueden acceder?

Sector	Elegibilidad
SaaS	□□□□□
HealthTech	□□□□□
FinTech	□□□□□
DeepTech	□□□□□
IA y Data	□□□□□
Industria 4.0	□□□□
Biotecnología	□□□□
CleanTech	□□□□
Marketplaces	□□□□
E-commerce tecnológico	□□□

□ ¿Para qué puede utilizarse?

Desarrollo de producto

La innovación requiere recursos constantes. Muchas startups alcanzan el product-market fit pero carecen del capital necesario para acelerar el desarrollo.

Contratación de talento

El crecimiento suele venir acompañado de nuevas incorporaciones en áreas clave:

Área	Objetivo
Tecnología	Desarrollo

Área	Objetivo
Comercial	Ventas
Marketing	Captación
Operaciones	Escalabilidad
Internacional	Expansión

Expansión internacional

Muchas empresas innovadoras tienen capacidad para crecer fuera de España, pero necesitan financiación para afrontar:

- Apertura de mercados.
 - Adaptación comercial.
 - Desarrollo de red de partners.
 - Contratación local.
-

¿Qué valora especialmente Global Startup Capital?

No solo los números.

También el potencial.

Aspecto analizado	Importancia
Equipo fundador	□□□□□
Escalabilidad	□□□□□
Innovación	□□□□□
Mercado objetivo	□□□□

Aspecto analizado	Importancia
Modelo de negocio	□□□□
Tracción comercial	□□□□
Tecnología propia	□□□□
Internacionalización	□□□

⚠️ El gran error de muchas startups

Esperar demasiado.

Muchas empresas buscan financiación cuando ya han agotado gran parte de su caja.

Las operaciones más exitosas son aquellas que se preparan con antelación.

Las startups mejor financiadas suelen:

- Planificar con 12-18 meses de antelación.
 - Diversificar fuentes de financiación.
 - Combinar financiación pública y privada.
 - Mantener capacidad de inversión constante.
-

□ Ejemplo de estructura financiera para una startup

Fuente	Importe
Global Startup Capital	400.000 €
ENISA	300.000 €
Business Angels	200.000 €
Recursos propios	100.000 €
Total financiación	1.000.000 €

Esta combinación permite:

- Mantener crecimiento.
- Reducir dilución.
- Reforzar tesorería.
- Aumentar capacidad de ejecución.

□ ¿Cómo puede ayudarte Globalfinanzia?

En Globalfinanzia analizamos cada proyecto para identificar la estructura financiera óptima y maximizar las probabilidades de éxito.

Nuestros servicios incluyen:

Servicio	Valor aportado
Análisis financiero	Diagnóstico completo

Servicio	Valor aportado
Diseño de estrategia	Estructura óptima
Financiación pública	ENISA, CDTI, ICF
Financiación privada	Banca y fondos
Alternativa	Factoring, RBF, deuda privada
Acompañamiento	Gestión integral

□ Las startups que liderarán mañana son las que consiguen financiar hoy su crecimiento.

No se trata únicamente de conseguir recursos.

Se trata de construir una estrategia financiera capaz de sostener el crecimiento de forma eficiente y sostenible.

Global Startup Capital 2026

Porque las grandes ideas necesitan financiación a su altura.

#Startup #Startups #FinanciacionStartup #GlobalStartupCapital
#Innovacion #Scaleup #Emprendimiento #VentureCapital
#FinanciacionEmpresarial #Globalfinanzia #GrowthCapital
#Fintech #HealthTech #SaaS #CDTI #ENISA #BusinessGrowth □□□

Financiación Pública o Préstamo Bancario: ¿Qué te conviene realmente?



La financiación sigue siendo uno de los grandes retos para cualquier empresa. Sin embargo, elegir la herramienta adecuada puede marcar la diferencia entre acelerar el crecimiento o limitar el potencial de tu negocio.

En Globalfinanzia analizamos diariamente operaciones donde surge la misma duda:

¿Es mejor solicitar un préstamo bancario o apostar por financiación ENISA?

La respuesta depende de muchos factores: fase de la empresa, estructura financiera, capacidad de crecimiento, necesidad de avales y objetivos estratégicos.

□ Comparativa completa: ENISA vs Préstamo Bancario

Aspecto	□ ENISA	□ Préstamo Bancario
Avales personales	□ No requiere	□ Habitualmente sí
Garantías reales	□ No	□ Frecuentemente
Importe financiable	Hasta 1,5 M€	Variable
Velocidad	Media	Alta
Coste financiero	Medio	Bajo-Medio

Aspecto	□ ENISA	□ Préstamo Bancario
Carencia	Amplia	Limitada
Impacto en tesorería	Bajo inicialmente	Medio-Alto
Empresas innovadoras	□ Excelente opción	Variable
Startups	□ Muy favorable	Más complicado
Empresas maduras	Muy interesante	Muy favorable
Flexibilidad	Alta	Media
Requisitos de rentabilidad	No necesariamente	Habitualmente sí

□ ¿Cuándo tiene sentido solicitar ENISA?

ENISA está diseñada para empresas que tienen potencial de crecimiento pero que no disponen de garantías suficientes para acceder fácilmente a financiación bancaria.

Ideal para:

Tipo de empresa	Motivo
Startups tecnológicas	Financia crecimiento sin diluir capital
Empresas innovadoras	Valora el proyecto más allá de los balances
Scaleups	Permite acelerar expansión
Empresas digitalizadas	Encaja con modelos de crecimiento rápido
Negocios con fuerte potencial	Sin necesidad de avales personales

Ventajas clave

- No exige avales personales.
 - No entra en el capital.
 - Refuerza la credibilidad financiera.
 - Facilita posteriores rondas o financiación bancaria.
 - Compatible con otras ayudas públicas.
-

□ ¿Cuándo es mejor un préstamo bancario?

La banca sigue siendo una excelente alternativa para muchas empresas.

Especialmente cuando existe:

- Historial financiero sólido.
- Beneficios recurrentes.
- Garantías suficientes.
- Necesidades de inversión concretas.

Casos habituales

Necesidad	Solución bancaria
Compra de maquinaria	Préstamo inversión
Reforma de instalaciones	Leasing / préstamo
Compra de activos	Financiación específica
Circulante recurrente	Póliza de crédito
Expansión comercial	Préstamo empresarial

□ ¿Y si la mejor opción fuera combinar ambas?

Las operaciones más exitosas que vemos en Globalfinanzia suelen combinar diferentes fuentes.

Ejemplo práctico

Fuente	Importe
ENISA Crecimiento	300.000 €
Préstamo bancario	250.000 €
Factoring	150.000 €
Recursos propios	100.000 €
Total proyecto	800.000 €

Esta estructura permite:

- Menos riesgo financiero.
- Menor dependencia bancaria.
- Más liquidez disponible.
- Mayor capacidad de crecimiento.

□ Qué estamos viendo en 2026

Tendencia	Situación actual
Banca tradicional	Más exigente

Tendencia	Situación actual
Avales solicitados	En aumento
Operaciones ENISA	Muy activas
CDTI	Creciente protagonismo
Financiación alternativa	Fuerte crecimiento
Operaciones mixtas	Cada vez más habituales

Las empresas que mejor se financian hoy no son necesariamente las que más facturan.

Son las que presentan mejor estrategia financiera, mejor planificación y una estructura de financiación adaptada a su fase de crecimiento.

La pregunta no es ENISA o banca...

La pregunta correcta es:

¿Cuál es la combinación de financiación que maximiza el crecimiento de tu empresa sin poner en riesgo su liquidez?

En Globalfinanzia ayudamos a startups, pymes y empresas en crecimiento a estructurar operaciones combinando financiación pública, bancaria y alternativa para conseguir el mejor resultado posible.

- Diagnóstico financiero personalizado.
- Análisis de viabilidad.
- Búsqueda de financiación adaptada a cada proyecto.

#FinanciacionEmpresarial #ENISA #Pymes #Startups

#CrecimientoEmpresarial #FinanciacionPublica #Globalfinanzia
#CDTI #Innovacion #BusinessGrowth #Funding #Financiacion2026
#Empresa #Liquidez #ExpansionEmpresarial

mas completo

□ ENISA o Préstamo Bancario: La decisión financiera que puede cambiar el futuro de tu empresa

En un entorno donde la financiación es cada vez más selectiva, muchas empresas siguen planteándose la misma pregunta:

¿Debo acudir a la banca tradicional o buscar financiación pública a través de ENISA?

La realidad es que no existe una respuesta universal. Lo que funciona para una startup tecnológica puede ser una mala decisión para una empresa industrial consolidada.

Lo que sí sabemos es que las empresas que consiguen financiación con más facilidad en 2026 son aquellas que entienden cómo funciona cada instrumento y diseñan una estrategia financiera coherente.

□ El panorama financiero de

2026

Durante los últimos meses hemos observado varios cambios significativos:

Tendencia	Situación 2025	Situación 2026
Exigencia bancaria	Alta	Muy alta
Solicitud de garantías	Frecuente	Muy frecuente
Peso del EBITDA	Importante	Crítico
Operaciones ENISA	Estables	Crecimiento
Financiación alternativa	Creciendo	Consolidada
Operaciones mixtas	Habituales	Dominantes

Las entidades financieras siguen prestando dinero, pero analizan mucho más la calidad financiera, la capacidad de generación de caja y la estructura patrimonial de las empresas.

Por eso cada vez más compañías están incorporando financiación pública dentro de su estrategia de crecimiento.

□ ¿Qué es realmente ENISA?

ENISA es una empresa pública dependiente del Ministerio de Industria que financia proyectos empresariales mediante préstamos participativos.

Su principal diferencia respecto a la banca es que:

- No exige avales personales.
- No exige garantías hipotecarias.
- No entra en el capital de la empresa.

□ Permite financiar crecimiento, expansión e innovación.

□ ENISA vs Préstamo Bancario: Comparativa completa

Aspecto	□ ENISA	□ Banca
Avales personales	□ No	□ Habitual
Garantías reales	□ No	□ Frecuentes
Entrada de socios	□ No	□ No
Dilución accionarial	□ No	□ No
Importe habitual	25.000€ – 1.500.000€	Variable
Carencia	Amplia	Limitada
Tipo de interés	Mixto	Fijo o variable
Velocidad de concesión	Media	Alta
Empresas jóvenes	Excelente	Complejo
Empresas innovadoras	Excelente	Variable
Empresas maduras	Muy buena	Excelente
Flexibilidad financiera	Alta	Media

□ ¿Qué empresas encajan mejor en ENISA?

No todas las empresas son candidatas.

Las que suelen obtener mejores resultados presentan:

Característica	Valorada por ENISA
Innovación	□□□□□
Escalabilidad	□□□□□
Equipo gestor	□□□□□
Crecimiento previsto	□□□□□
Internacionalización	□□□□
Tecnología propia	□□□□
Rentabilidad actual	□□
Garantías	□

Como puede verse, ENISA pone más foco en el potencial futuro que en las garantías actuales.

□ Principales líneas ENISA 2026

Línea	Importe máximo	Perfil
Emprendedores	300.000 €	Empresas jóvenes
Jóvenes Emprendedores	75.000 €	Promotores menores de 40 años
Crecimiento	1.500.000 €	Empresas en expansión
Agroimpulso	1.500.000 €	Sector agroalimentario
Emprendedoras Digitales	Variable	Liderazgo femenino

□ ¿Cuándo es mejor acudir a la banca?

La banca sigue siendo la solución más eficiente en muchos escenarios.

Especialmente para:

Situación	Solución habitual
Compra de maquinaria	Préstamo inversión
Adquisición de inmuebles	Hipoteca
Vehículos industriales	Leasing
Necesidades de tesorería	Póliza
Operaciones internacionales	Líneas de comercio exterior

Cuando la empresa tiene balances sólidos, beneficios recurrentes y capacidad de aportar garantías, la banca suele ofrecer costes financieros más bajos.

□ Ejemplo práctico: Proyecto de expansión de 1.000.000 €

Opción 1: Solo banca

Concepto	Importe
Préstamo bancario	1.000.000 €

Problemas:

- Mayor dependencia bancaria.
- Más garantías.

Menor flexibilidad.

Opción 2: Estructura financiera optimizada

Fuente	Importe
ENISA Crecimiento	400.000 €
Préstamo bancario	350.000 €
Factoring	150.000 €
Recursos propios	100.000 €
Total	1.000.000 €

Ventajas:

- Menor riesgo.
 - Mejor tesorería.
 - Más liquidez disponible.
 - Menor necesidad de garantías.
-

Los errores que más vemos en las solicitudes de financiación

Error 1: Acudir tarde

Muchas empresas buscan financiación cuando ya tienen un problema de tesorería.

La financiación se consigue más fácilmente cuando todavía no es imprescindible.

Error 2: Solicitar el producto equivocado

No es lo mismo financiar:

- Circulante.
- Innovación.
- Internacionalización.
- Crecimiento.
- Adquisiciones.

Cada necesidad requiere una herramienta distinta.

Error 3: Presentar mal el proyecto

Dos empresas con los mismos números pueden obtener resultados completamente distintos dependiendo de:

Factor	Impacto
Calidad del plan financiero	Muy alto
Presentación de la operación	Muy alto
Coherencia estratégica	Muy alto
Argumentación del crecimiento	Alto
Equipo gestor	Alto

□ ¿Qué recomendamos desde Globalfinanzia?

Antes de solicitar financiación analizamos:

Área	Qué revisamos
Financiera	Balances y ratios
Tesorería	Capacidad de pago
Estratégica	Plan de crecimiento
Bancaria	Riesgo financiero
Pública	Elegibilidad ENISA, CDTI, ICF, IVF
Alternativa	Opciones complementarias

El objetivo no es conseguir financiación.

El objetivo es conseguir **la financiación adecuada.**

□ Conclusión

La financiación en 2026 sigue existiendo.

Lo que ha desaparecido es la improvisación.

Las empresas que consiguen crecer más rápido son aquellas que combinan inteligentemente financiación pública, bancaria y alternativa, reduciendo riesgos y maximizando oportunidades.

□ ¿ENISA, banca o una combinación de ambas?

En Globalfinanzia analizamos tu caso, identificamos las mejores opciones y estructuramos la operación para maximizar

las probabilidades de éxito.

- Diagnóstico financiero personalizado.
- Financiación bancaria.
- ENISA, CDTI, ICF, IVF y ayudas públicas.
- Factoring, confirming y financiación alternativa.
- Acompañamiento integral durante todo el proceso.

#ENISA #FinanciacionEmpresarial #FinanciacionPublica
#PrestamosEmpresas #CDTI #ICF #Startup #Scaleup #Pymes
#Innovacion #CrecimientoEmpresarial #Globalfinanzia #Funding
#BusinessGrowth #Liquidez #Empresa #Financiacion2026 □□□□

□ Global Emprendimiento 2026: Crecer sin avales sigue siendo posible

✖ Las startups y empresas jóvenes siguen enfrentándose al mismo reto que hace diez años: necesitan financiación para crecer, pero todavía no disponen de los avales, garantías o histórico financiero que exige gran parte de la banca tradicional.

En este contexto, las líneas participativas orientadas al emprendimiento continúan siendo una de las herramientas más potentes para impulsar proyectos con potencial de crecimiento sin poner en riesgo el patrimonio de los socios. Hoy analizamos una de las soluciones más utilizadas por las empresas innovadoras y en expansión durante 2026.

¿Por qué muchas empresas jóvenes no consiguen financiación?

Tener ventas, clientes o incluso beneficios no garantiza el acceso a financiación.

Las entidades financieras analizan numerosos factores:

Aspecto analizado	Qué buscan
Solvencia	Capacidad de devolver la deuda
Fondos propios	Compromiso de los socios
Historial financiero	Trayectoria y estabilidad
Endeudamiento	Riesgo financiero actual
Modelo de negocio	Escalabilidad y viabilidad
Equipo gestor	Experiencia y capacidad de ejecución

Muchas startups quedan fuera de los circuitos bancarios tradicionales porque todavía están en fase de consolidación.

Global Emprendimiento 2026

Una solución diseñada para empresas que necesitan impulsar su crecimiento sin recurrir a avales personales ni diluir la participación de los socios.

Características principales

Concepto	Detalle
Avales personales	No requeridos
Entrada de socios externos	No
Dilución del capital	No
Destino	Crecimiento empresarial
Empresas objetivo	Jóvenes empresas y startups
Compatibilidad	Puede combinarse con otras líneas de financiación

¿Qué puede financiar una empresa?

La financiación puede destinarse a múltiples necesidades estratégicas:

Necesidad	Ejemplos
Contratación	Incorporación de talento
Tecnología	Desarrollo de producto y software
Comercial	Expansión de red de ventas
Internacionalización	Apertura de nuevos mercados
Marketing	Captación de clientes
Operaciones	Escalado productivo

El gran error de muchas startups

Muchas empresas buscan financiación cuando la necesitan de forma urgente.

Las operaciones que obtienen mejores resultados suelen compartir tres características:

- Planificación financiera previa.
- Estructura societaria ordenada.
- Estrategia clara de crecimiento.

La financiación es una consecuencia de una buena preparación, no una solución improvisada.

¿Cuándo es el momento adecuado para buscar financiación?

Situación	Momento recomendado
Lanzamiento comercial	Antes del crecimiento
Apertura de mercados	6-12 meses antes
Contrataciones estratégicas	Antes de ejecutar
Nuevas inversiones	Durante la planificación
Escalado del negocio	Antes de tensionar la tesorería

¿Cómo ayudamos desde Globalfinanzia?

En Globalfinanzia analizamos cada proyecto de forma independiente para identificar la combinación óptima entre financiación pública, bancaria y alternativa.

Nuestro trabajo no consiste únicamente en presentar solicitudes:

- Diseñamos la estrategia financiera.
- Identificamos las líneas adecuadas.
- Preparamos la documentación.
- Mejoramos la financiabilidad del proyecto.
- Acompañamos la operación hasta su aprobación.

Con más de 25 años de experiencia acumulada en financiación empresarial, ayudamos a startups y pymes a acceder a recursos que les permitan crecer de forma sostenible.

□ La pregunta no es si existe financiación.

La pregunta es si tu empresa está preparada para conseguirla.

Si tienes un proyecto de crecimiento para 2026, es el momento de empezar a trabajar la estrategia financiera antes de que aparezca la necesidad.

#Globalfinanzia #FinanciacionEmpresarial #Startup
#Emprendimiento #ENISABLE #CrecimientoEmpresarial
#FinanciacionPublica #Pymes #Innovacion #Financiacion2026
#BusinessGrowth #ScaleUp

□ **El crecimiento empresarial no ocurre por casualidad. Se financia, se planifica y se conquista.**



Globalfinanzia en los Contel Coffee Talks

Hoy hemos asistido a una nueva edición de los **Contel Coffee Talks**, una excelente oportunidad para compartir conocimiento, generar nuevas conexiones y reflexionar sobre los retos que afrontan profesionales y empresas en entornos cada vez más competitivos.

□□ La sesión, impartida por **Matías Huvelle**, Global People Director de Glovo, nos ha dejado una idea especialmente potente:

“Tu carrera no es un derecho, es una conquista.”

Una reflexión sobre liderazgo, responsabilidad, esfuerzo, meritocracia y crecimiento profesional que encaja

perfectamente con la realidad que viven muchas empresas en sus procesos de expansión.

Algunas ideas clave de la jornada

Concepto	Aprendizaje
Responsabilidad	El crecimiento comienza cuando asumimos retos antes de recibir reconocimiento.
Liderazgo	Liderar implica tomar decisiones y asumir riesgos.
Cultura	Las organizaciones más sólidas tienen valores claros y auténticos.
Diferenciación	Tanto personas como empresas deben construir una propuesta de valor única.
Crecimiento	El éxito requiere esfuerzo, constancia y visión a largo plazo.

¿Cómo ayuda Globalfinanzia a las empresas a conquistar su crecimiento?

En Globalfinanzia trabajamos cada día para que las empresas dispongan de los recursos necesarios para transformar sus objetivos en realidad.

Área	Cómo ayudamos
<input type="checkbox"/> Crecimiento empresarial	Financiación para expansión nacional e internacional.
<input type="checkbox"/> Innovación e I+D+i	Acceso a CDTI, deducciones fiscales y ayudas a la innovación.
<input type="checkbox"/> Financiación pública	ENISA, ICO, ICF, ACCIÓ, IVF y otras líneas estratégicas.

Área	Cómo ayudamos
☐ Financiación privada	Fondos de deuda, banca alternativa, RBF y financiación especializada.
☐ Circulante	Factoring, confirming, líneas de proveedores y Trade & Working Capital.
☐ Operaciones corporativas	Valoración, compra y venta de empresas e incorporación de inversores.

Porque igual que una carrera profesional no se regala, el crecimiento empresarial tampoco. Requiere estrategia, planificación, financiación adecuada y la capacidad de aprovechar las oportunidades en el momento adecuado.

Agradecemos a **Contel**, a **Matías Huvelle** y a todos los asistentes por una jornada llena de aprendizaje y conversaciones de valor.

☐ Seguimos acompañando a empresas, pymes y startups en la conquista de sus próximos objetivos.

#Globalfinanzia #ContelCoffeeTalks #Glovo #Leadership
 #Networking #Empresas #Pymes #Startups
 #FinanciacionEmpresarial #Innovacion #CDTI #ENISA
 #BusinessGrowth #Barcelona #EsterRoura

☐ TU EQUITY STORY -La clave para enamorar a los inversores-

El capital busca crecimiento. Los inversores buscan convicción.

En un mercado donde cada semana se presentan cientos de startups y empresas en expansión, disponer de una buena tecnología, un producto diferencial o una cuenta de resultados atractiva ya no es suficiente.

Los inversores analizan números, pero toman decisiones basándose en una combinación de datos, visión y confianza.

Ahí es donde entra en juego la **Equity Story**: la narrativa estratégica que explica por qué una empresa merece recibir inversión y cómo puede multiplicar su valor en el futuro.

□ ¿Qué es exactamente una Equity Story?

La Equity Story es el relato que conecta la situación actual de una empresa con su potencial futuro.

No se trata de vender humo.

Se trata de demostrar de forma coherente:

- Qué problema resuelves.
 - Por qué tu solución es mejor.
 - Qué tamaño tiene la oportunidad.
 - Cómo vas a crecer.
 - Por qué tu equipo es capaz de ejecutarlo.
-



□ Los pilares de una Equity Story ganadora

Pilar	Pregunta que responde	Impacto en el inversor
Problema	¿Qué necesidad existe?	Valida la oportunidad
Solución	¿Cómo la resuelves?	Genera interés
Mercado	¿Cuánto puede crecer?	Justifica el potencial
Equipo	¿Quién ejecutará el plan?	Genera confianza
Escalabilidad	¿Cómo crecerá la empresa?	Multiplica el atractivo
Rentabilidad	¿Cuándo se generará valor?	Facilita la inversión

□ Qué analiza realmente un inversor

Factor	Peso aproximado
Equipo fundador	35%
Mercado y oportunidad	25%
Modelo de negocio	15%
Tracción y métricas	15%
Tecnología y producto	10%

□ Muchas rondas fracasan porque los emprendedores dedican el 80% del tiempo a hablar del producto y apenas el 20% al mercado, al crecimiento y al retorno esperado.

□ **Cómo evoluciona la conversación con un inversor**

Fase	Qué quiere saber
Primer contacto	¿Por qué debería escucharte?
Primera reunión	¿Existe una oportunidad real?
Due Diligence	¿Los datos respaldan la historia?
Negociación	¿El riesgo compensa el retorno?
Inversión	¿Existe confianza en el equipo?

□ **Las métricas que más valor generan**

Indicador	Qué demuestra
Crecimiento de ventas	Validación comercial
EBITDA	Capacidad de generar beneficio
MRR / ARR	Ingresos recurrentes
CAC	Coste de adquisición
LTV	Valor del cliente
Churn	Fidelización
Cash Burn	Consumo de caja
Runway	Tiempo disponible antes de necesitar nueva financiación

□ Qué busca cada tipo de inversor

Tipo de inversor	Lo que más valora
Business Angel	Equipo y visión
Venture Capital	Escalabilidad
Corporate Venture	Sinergias estratégicas
Family Office	Rentabilidad y estabilidad
Private Equity	Crecimiento y rentabilidad demostrada
Fondos de deuda	Capacidad de devolución

□ Los errores más habituales

Error	Consecuencia
Hablar solo del producto	No se percibe oportunidad de inversión
Sobrevalorar la empresa	Dificulta la entrada de inversores
Ignorar la competencia	Reduce credibilidad
Proyecciones irreales	Genera desconfianza
No explicar el uso de fondos	Debilita el proyecto
No definir estrategia de salida	Reduce atractivo financiero

□ **Cómo transformar 1 millón de euros en valor**

Los inversores no quieren saber únicamente cuánto dinero necesitas.

Quieren entender qué ocurrirá después de invertir.

Destino de la inversión	Resultado esperado
Equipo comercial	Incremento de ventas
Marketing	Captación de clientes
Tecnología	Escalabilidad
Internacionalización	Nuevos mercados
Producción	Mayor capacidad
Adquisiciones	Crecimiento acelerado

□ **¿Qué hace atractiva una empresa?**

Empresa A	Empresa B
Factura 5 M€	Factura 2 M€
Crece un 5% anual	Crece un 60% anual
Mercado maduro	Mercado emergente
Baja escalabilidad	Alta escalabilidad
Valoración limitada	Alto potencial

□ En muchos casos, los inversores elegirán la Empresa B.

Porque invierten en el futuro, no en el pasado.

□ El papel de Globalfinanzia

En Globalfinanzia ayudamos a empresas y startups a construir una Equity Story sólida y creíble para afrontar procesos de captación de inversión con mayores probabilidades de éxito.

Servicios	Objetivo
Equity Story	Construir la narrativa inversora
Investor Deck	Presentación profesional
Valoración de empresas	Definir precio razonable
Búsqueda de inversores	Acceso a capital
Estrategia financiera	Optimizar la operación
Negociación	Maximizar condiciones

□ Una empresa puede tener un gran proyecto.

Pero si no sabe explicarlo, difícilmente conseguirá inversión.

La Equity Story convierte una empresa interesante en una oportunidad irresistible para los inversores.

#EquityStory #StartupFunding #VentureCapital #PrivateEquity
#BusinessGrowth #InvestorRelations #ScaleUp
#FinanciacionEmpresarial #CaptacionDeCapital #InvestorDeck
#Globalfinanzia #ValoracionEmpresarial #Startups #Inversion
#GrowthCapital