□ Globalfinanzia: Las oportunidades de financiación empresarial que marcarán el final de 2026

□ Las oportunidades de financiación empresarial que marcarán el final de 2026

El último tramo de 2026 puede ser decisivo para muchas empresas.

No solo porque se concentran inversiones, cierres presupuestarios y decisiones estratégicas, sino porque es el momento de preparar la financiación que permitirá empezar 2027 con capacidad para crecer, innovar, internacionalizarse o reforzar la tesorería.

Las pymes y startups disponen actualmente de diferentes alternativas de financiación pública y privada. El verdadero reto no es encontrarlas, sino determinar cuál encaja mejor con el proyecto, preparar correctamente la operación y presentar la solicitud antes de que la necesidad financiera sea urgente.

En **Globalfinanzia**, boutique independiente de financiación con más de 20 años de experiencia, ayudamos a las empresas a diseñar una estrategia a medida, combinando financiación pública, préstamos participativos, avales, subvenciones y soluciones privadas.

¿Dónde están las oportunidades en este final de 2026?

El escenario actual ofrece soluciones para prácticamente todas las etapas empresariales: desde una startup tecnológica que necesita desarrollar su producto hasta una pyme consolidada que quiere ampliar instalaciones, comprar maquinaria, exportar o mejorar su circulante.

Instrumento	¿Para quién puede ser interesante?	Importe orientativo	Características destacadas
ENISA	Startups, scaleups y pymes innovadoras	**25.000 € – 1,5 M€**	Préstamo participativo, sin garantías reales y sin entrada en el capital
ICF	Autónomos, pymes y empresas catalanas	Según línea y proyecto	Inversión, innovación, industria, internacionalización y sostenibilidad
ACCIÓ	Empresas con proyectos estratégicos	Según convocatoria	Subvenciones para innovación, crecimiento, internacionalización e inversión
CDTI	Empresas con proyectos tecnológicos o de I+D+i	Según programa	Ayudas, préstamos parcialmente reembolsables y convocatorias competitivas

Instrumento	¿Para quién puede ser interesante?	Importe orientativo	Características destacadas
Avalis de Catalunya	Autónomos y pymes que necesitan reforzar garantías	Según operación	Facilita el acceso al crédito bancario
ICO	Autónomos, pymes y empresas	Según línea	Inversión, actividad empresarial e internacionalización
Factoring y confirming	Empresas con necesidades de circulante	Flexible	Anticipación de cobros y mejor gestión de pagos
Financiación privada	Empresas consolidadas o en expansión	Adaptado a la operación	Alternativa o complemento a la financiación pública

La clave no consiste en solicitar todas las líneas disponibles. Consiste en seleccionar aquellas que realmente sean compatibles con el proyecto y con la estructura financiera de la empresa.

---

1. ENISA: financiación sin dilución para crecer

ENISA continúa siendo una de las herramientas más interesantes para startups y pymes innovadoras.

Sus préstamos participativos permiten obtener entre **25.000 euros y 1,5 millones de euros**, sin garantías reales ni

personales y sin que la entidad entre en el capital de la compañía.

Entre sus principales ventajas destacan:

 Hasta siete años de amortización.

 Posibilidad de hasta dos años de carencia de principal.

 Intereses parcialmente vinculados a la evolución de la empresa.

 No supone dilución para los socios.

 No figura en CIRBE.

 Solicitudes disponibles durante todo el año, condicionadas a presupuesto y aprobación.

En 2026 también ha ganado protagonismo la financiación de proyectos relacionados con la innovación climática, la sostenibilidad, la transición energética y la reducción del impacto ambiental.

Para acceder a ENISA no basta con tener una buena idea. La empresa debe presentar un modelo de negocio viable, un equipo solvente, capacidad de crecimiento, fondos propios suficientes y unas previsiones financieras coherentes.

---

2. ICF: inversión, innovación e internacionalización

El Institut Català de Finances mantiene diferentes soluciones para financiar empresas catalanas que quieran invertir, modernizar sus instalaciones, innovar o crecer en nuevos mercados.

Entre sus líneas más relevantes encontramos:

- **ICF Eurocrèdit.**
- **ICF Pime Innova.**
- **ICF Indústria 4.0.**
- **ICF Autònoms i Pimes.**
- **ICF Lidera Internacionalització.**
- Financiación para sostenibilidad y acción climática.
- Líneas para cultura, turismo y sector agroalimentario.
- Préstamos para inversiones industriales y productivas.

Estas operaciones pueden financiar maquinaria, instalaciones, digitalización, desarrollo tecnológico, expansión comercial, eficiencia energética y necesidades de circulante vinculadas al crecimiento.

En determinadas líneas para pymes, la financiación puede cubrir una parte muy significativa del proyecto, con plazos largos de devolución y periodos de carencia adaptados a la maduración de la inversión.

---

3. ACCIÓ: ayudas para transformar la empresa

Las convocatorias de ACCIÓ continúan apoyando proyectos empresariales relacionados con:

- Investigación y desarrollo.

- Digitalización e inteligencia artificial.

- Innovación verde y sostenibilidad.

- Internacionalización.

 Estrategia y crecimiento empresarial.

 Inversiones productivas de alto impacto.

 Exploración y validación tecnológica.

 Proyectos europeos de I+D+i.

Durante el último tramo de 2026 han adquirido especial relevancia los programas de exploración tecnológica, innovación verde, estrategia de crecimiento, internacionalización y preparación de proyectos europeos.

Algunas ayudas se conceden por orden de solicitud y pueden agotar su presupuesto antes de la fecha oficial de cierre. Otras funcionan mediante concurrencia competitiva, por lo que el proyecto debe obtener una puntuación suficiente frente al resto de las candidaturas.

Llegar el último día con una memoria improvisada reduce considerablemente las opciones de éxito.

---

4. CDTI: financiación para proyectos tecnológicos

CDTI es una de las principales puertas de entrada a la financiación de proyectos empresariales de investigación, desarrollo e innovación.

Puede resultar especialmente interesante para empresas que estén desarrollando:

- Nuevos productos o procesos industriales.
- Tecnologías propias.
- Proyectos de inteligencia artificial.

- Soluciones de automatización.
- Biotecnología y tecnologías sanitarias.
- Nuevos materiales.
- Tecnologías energéticas.
- Movilidad avanzada.
- Proyectos audiovisuales o de videojuegos con desarrollo tecnológico.
- Cooperación tecnológica internacional.

Dependiendo del programa, la ayuda puede adoptar la forma de subvención, préstamo parcialmente reembolsable o una combinación de financiación y tramo no reembolsable.

La empresa deberá justificar claramente el salto tecnológico, el riesgo del proyecto, el presupuesto, el equipo técnico y la capacidad financiera necesaria para ejecutarlo.

---

5. Internacionalización: financiar la entrada en nuevos mercados

Cerrar 2026 preparando la expansión internacional de 2027 puede ser una excelente decisión.

Actualmente existen soluciones para financiar:

 Implantaciones comerciales en otros países.

 Compra de existencias o materias primas.

 Necesidades de circulante vinculadas a la exportación.

 Apertura de filiales o delegaciones.

 Contratación de personal especializado.

 Promoción internacional.

 Producción destinada a pedidos internacionales.

El ICF, ICO, ACCIÓ y distintas entidades financieras ofrecen instrumentos específicos para empresas que ya exportan o quieren comenzar a hacerlo.

El principal error es presentar previsiones excesivamente optimistas. Una estrategia de internacionalización debe demostrar que existe mercado, capacidad productiva, estructura comercial y recursos suficientes para asumir los plazos de entrada.

---

6. El circulante también necesita estrategia

No todos los problemas financieros se solucionan con un préstamo a largo plazo.

Muchas empresas rentables sufren tensiones de tesorería porque pagan a proveedores antes de cobrar de sus clientes. En estos casos, herramientas como el factoring, el confirming o la financiación de impuestos pueden resultar más adecuadas.

Factoring

Permite anticipar el cobro de facturas emitidas a clientes y convertir ventas a crédito en liquidez inmediata.

Confirming

Facilita la gestión de pagos a proveedores y puede permitirles anticipar el cobro de sus facturas.

Financiación de impuestos

Ayuda a distribuir el impacto de pagos como el IVA o el Impuesto sobre Sociedades, evitando tensiones puntuales de tesorería.

La financiación de circulante debe utilizarse para acompasar cobros y pagos, no para ocultar pérdidas estructurales.

□ Cinco claves para conseguir financiación antes de terminar 2026

1. Preparar un cierre provisional actualizado

Las entidades querrán conocer la evolución real de 2026. No será suficiente con presentar únicamente las cuentas anuales de 2025.

2. Construir unas previsiones creíbles

Las ventas, los márgenes, las contrataciones y las inversiones deben estar justificadas. Una previsión demasiado optimista puede restar credibilidad a toda la operación.

3. Definir exactamente el destino del dinero

No es lo mismo financiar maquinaria que circulante, contratación, desarrollo tecnológico o internacionalización. Cada necesidad tiene su instrumento.

4. Revisar fondos propios y endeudamiento

La financiación pública no sustituye los recursos propios. La empresa debe demostrar equilibrio financiero y capacidad para asumir la operación.

5. No esperar a que el dinero sea urgente

Una operación bien preparada necesita tiempo para ser analizada, negociada y aprobada.

🔹 La reflexión de Ester Roura

> *“El final del año no debería utilizarse únicamente para cerrar números. También es el momento de preparar las decisiones que marcarán el crecimiento del siguiente ejercicio. La empresa que empieza a buscar financiación cuando ya necesita el dinero llega tarde y negocia desde una posición mucho más débil.”*

La financiación debe formar parte de la estrategia empresarial, no convertirse en una solución de emergencia.

🔹 ¿Por qué confiar en Globalfinanzia?

En Globalfinanzia no trabajamos con soluciones financieras estándar. Analizamos cada empresa, su situación económica, su proyecto y sus objetivos para diseñar una estructura adaptada.

🔹 Más de 20 años de experiencia en financiación empresarial.

 Equipo liderado por Ester Roura.

 Oficinas en Barcelona y Madrid.

 Especialistas en ENISA, CDTI, ICF, ICO, Avalis y financiación privada.

 Financiación no dilutiva para startups y empresas en crecimiento.

 Soluciones para inversión, innovación, internacionalización y circulante.

 Acompañamiento desde el análisis inicial hasta la formalización.

 Alternativas privadas cuando los plazos de la financiación pública no encajan.

Nuestro objetivo no es tramitar una línea concreta. Es conseguir que la empresa disponga de una estrategia financiera viable, equilibrada y preparada para crecer.

Conclusión

El final de 2026 ofrece oportunidades importantes para las empresas que quieran preparar su crecimiento, desarrollar nuevos proyectos, reforzar su tesorería o comenzar 2027 con mayor capacidad financiera.

Pero las mejores operaciones no se improvisan.

Es necesario analizar las necesidades, preparar la documentación, ordenar las previsiones y combinar correctamente financiación pública y privada.

 ¿Tu empresa tiene previsto invertir, innovar, contratar,

internacionalizarse o reforzar su circulante?

En Globalfinanzia analizamos tu proyecto y te ayudamos a encontrar la estructura de financiación más adecuada.

Prepara hoy las decisiones financieras que marcarán el crecimiento de tu empresa en 2027.

#Globalfinanzia #FinanciacionEmpresarial #Financiacion2026 #Pymes #Startups #ENISA #ICF #CDTI #ACCIÓ #ICO #Avalis #Innovacion #Internacionalizacion #Barcelona #Madrid

---

#Globalfinanzia #FinanciacionEmpresarial #Startups #Pymes #ENISA2025 #ICF #CDTI #NextGenerationEU #Barcelona #Madrid

---

□ Ayudas a empresas catalanas: guía práctica 2026 con Globalfinanzia

□ Ayudas para empresas catalanas 2026: guía práctica de financiación y

subvenciones

En 2026, las empresas catalanas siguen contando con numerosas alternativas para financiar inversiones, desarrollar proyectos de innovación, digitalizar procesos, internacionalizarse o reforzar su crecimiento.

Sin embargo, disponer de más programas no significa que acceder a ellos sea sencillo.

Cada convocatoria tiene sus propios requisitos, plazos, criterios de valoración, gastos elegibles e incompatibilidades. Además, muchas ayudas se conceden por concurrencia competitiva o se cierran cuando se agota el presupuesto disponible.

Por eso, la clave no consiste únicamente en localizar una subvención, sino en diseñar una estrategia financiera completa que combine correctamente financiación pública, subvenciones, préstamos participativos, avales y financiación privada.

Desde Globalfinanzia, con más de 20 años de experiencia, acompañamos a startups, pymes y empresas consolidadas en todo el proceso: desde la identificación de oportunidades hasta la preparación, presentación, negociación y seguimiento del expediente.

2026: un año para anticiparse

Uno de los errores más frecuentes es empezar a buscar financiación cuando la empresa ya necesita urgentemente el dinero.

Las ayudas y los préstamos públicos requieren planificación. Normalmente será necesario presentar información financiera

actualizada, cuentas depositadas, previsiones de tesorería, memoria técnica, presupuesto detallado, plan de negocio y justificación del impacto del proyecto.

Además, en numerosas convocatorias el proyecto no puede haberse iniciado antes de presentar la solicitud.

Por este motivo, las empresas que preparan sus proyectos con antelación parten con una ventaja importante: pueden elegir mejor la línea, ordenar la inversión, reforzar sus fondos propios y preparar un expediente mucho más competitivo.

> *"Las ayudas públicas no son un fin, sino una palanca. Nuestro trabajo consiste en transformar cada convocatoria en una oportunidad real de crecimiento para las empresas catalanas."*
>
> *— Ester Roura, CEO de Globalfinanzia*

Subvención, préstamo, aval o financiación participativa: ¿qué necesita tu empresa?

No todos los instrumentos públicos funcionan de la misma manera.

Instrumento	¿Cómo funciona?	¿Cuándo puede ser interesante?
Subvención	Financia una parte de los gastos elegibles y, si se cumplen todas las condiciones, no debe devolverse.	Innovación, digitalización, sostenibilidad, internacionalización, contratación o inversión productiva.

Instrumento	¿Cómo funciona?	¿Cuándo puede ser interesante?
Préstamo público	Financiación reembolsable con plazos, carencias o condiciones adaptadas al proyecto.	Inversiones industriales, crecimiento, expansión, circulante asociado e internacionalización.
Préstamo participativo	Financiación vinculada a la evolución del negocio, normalmente sin garantías reales.	Startups y pymes innovadoras que quieren crecer sin diluir el capital de los socios.
Aval	Una entidad de garantía respalda la operación ante un banco u organismo financiero.	Empresas con proyectos viables que necesitan mejorar el acceso al crédito.
Deducción fiscal por I+D+i	Permite reducir la carga fiscal derivada de actividades de investigación, desarrollo o innovación tecnológica.	Empresas que realizan proyectos tecnológicos de forma recurrente.

La mejor solución puede consistir en combinar varios instrumentos, siempre que los gastos sean compatibles y no exista doble financiación.

Principales ayudas y líneas de financiación para empresas catalanas en 2026

1. ACCIÓ: innovación, estrategia, crecimiento e internacionalización

ACCIÓ mantiene en 2026 diferentes programas para mejorar la competitividad de las empresas catalanas.

Entre las principales líneas encontramos:

- Ayudas para proyectos de investigación y desarrollo.
- Proyectos de exploración tecnológica.
- Innovación tecnológica aplicada.
- Cupones de innovación verde.
- Cupones para programas europeos de I+D+i.
- Cupones de estrategia de crecimiento.
- Ayudas para comenzar a exportar.
- Planes de internacionalización.
- Proyectos empresariales de alto impacto.
- Nuevas oportunidades de negocio.
- Proyectos cooperativos vinculados a clústeres.
- Programas dirigidos a sectores industriales estratégicos.

Estas convocatorias pueden financiar desde la contratación de asesoramiento especializado hasta proyectos tecnológicos, validación de nuevas soluciones, prototipos, personal técnico, colaboraciones con centros tecnológicos o planes de entrada en mercados internacionales.

Algunas oportunidades destacadas de 2026

Programa	Finalidad	Ayuda orientativa
Exploración tecnológica	Validar tecnologías e ideas innovadoras antes de realizar una inversión importante.	Hasta el **75%**, con un máximo de **30.000 €**.
Proyectos de I+D	Desarrollo de nuevos productos, procesos o servicios con riesgo tecnológico.	Hasta **250.000 €** por proyecto, según convocatoria.
Innovación tecnológica en automoción y movilidad	Proyectos aplicados de transformación tecnológica, digital o verde.	Hasta el **45%**, con un máximo de **90.000 €**.
Cupón de innovación verde	Asesoramiento para sostenibilidad, descarbonización, eficiencia energética o uso de recursos.	Hasta **8.000 €**.
Cupón de estrategia de crecimiento	Análisis del modelo de negocio y definición de nuevas líneas estratégicas.	Hasta **8.000 €**.
Cupones de internacionalización	Preparación de la estrategia exportadora y entrada en nuevos mercados.	Hasta **10.500 €**, según modalidad.
Programas europeos de I+D+i	Preparación de propuestas para Horizon Europe y otros programas europeos.	Hasta **12.000 €** si la empresa coordina el proyecto.

Algunas convocatorias permanecen formalmente abiertas hasta una fecha determinada, pero pueden agotar su presupuesto

antes. Por ello, es imprescindible revisar la disponibilidad real antes de preparar la solicitud.

---

2. ICF: financiación para inversión, innovación y crecimiento

El Institut Català de Finances continúa siendo uno de los principales instrumentos financieros para las empresas catalanas.

En 2026 dispone de líneas destinadas a:

- Pymes y personas trabajadoras autónomas.
- Innovación y digitalización.
- Industria 4.0.
- Internacionalización.
- Inversiones productivas.
- Sostenibilidad y transición energética.
- Turismo.
- Comercio, restauración y servicios.
- Cultura y audiovisual.
- Sector primario y agroalimentario.
- Economía social.

Dentro de las líneas para pymes, el ICF puede financiar hasta el 80% del proyecto. En determinadas modalidades, los importes parten de 100.000 euros y pueden alcanzar varios millones, con plazos de hasta 15 años y periodos de carencia.

ICF Pime Innova

Esta línea está dirigida a autónomos, pymes y small midcaps que desarrollen proyectos innovadores o de transformación digital.

Puede financiar actuaciones relacionadas con:

- Nuevos productos, procesos o servicios.
- Inteligencia artificial y tecnologías avanzadas.
- Digitalización de la cadena de suministro.
- Ciberseguridad y protección de datos.
- Propiedad industrial e intelectual.
- Automatización de procesos.
- Nuevos modelos de negocio digitales.
- Formación y contratación de perfiles tecnológicos.

Los préstamos pueden situarse entre 100.000 euros y 2,2 millones de euros, con plazos de hasta 10 años y hasta dos años de carencia, dependiendo del proyecto y de la evaluación financiera.

---

3. ENISA: crecimiento sin dilución del accionariado

ENISA sigue siendo una de las opciones más atractivas para startups y pymes innovadoras que necesitan financiar su crecimiento sin dar entrada obligatoria a nuevos socios.

Sus préstamos participativos se sitúan, con carácter general, entre **25.000 y 1.500.000 euros**.

Entre sus principales ventajas destacan:

- No exige garantías reales ni personales.
- No supone la entrada de ENISA en el capital.
- Permite financiar crecimiento, equipo, desarrollo de producto e internacionalización.
- Ofrece plazos de amortización de hasta siete años.
- Puede incluir hasta dos años de carencia de principal.
- El interés se estructura en un tramo fijo y otro

vinculado a la evolución de la empresa.
- La operación no figura en CIRBE.

La empresa deberá presentar un modelo de negocio viable, innovador y escalable, además de una estructura financiera equilibrada. Los fondos propios deberán guardar relación con la cantidad solicitada, por lo que la planificación previa resulta fundamental.

Globalfinanzia prepara el plan de negocio, las previsiones financieras, el análisis de mercado, la memoria de la operación y la defensa global del expediente.

---

4. CDTI: apoyo a proyectos tecnológicos y de I+D+i

CDTI ofrece financiación para empresas que desarrollan nuevos productos, procesos o servicios con un componente tecnológico relevante.

Entre sus instrumentos se encuentran:

- Proyectos de Investigación y Desarrollo.
- Línea Directa de Innovación.
- Proyectos de cooperación tecnológica nacional e internacional.
- Eurostars.
- Programas Cervera.
- INNOGLOBAL.
- Misiones de Ciencia e Innovación.
- Convocatorias sectoriales.
- Programa NEOTEC.

NEOTEC 2026

La convocatoria NEOTEC 2026 se dirigió a pequeñas empresas innovadoras de base tecnológica con un máximo de tres años de antigüedad.

La ayuda podía alcanzar:

- Hasta el **70% del presupuesto elegible**, con un máximo de **250.000 euros**.
- Hasta el **85%**, con un máximo de **325.000 euros**, en proyectos que incluyeran la contratación de al menos una persona con doctorado.

Aunque la convocatoria 2026 ya se encuentra cerrada, preparar con antelación la documentación, la estructura societaria, el desarrollo tecnológico y las previsiones económicas puede resultar decisivo para futuras convocatorias.

---

5. Avalis de Catalunya: facilitar el acceso al crédito

Avalis puede respaldar operaciones financieras de autónomos y pymes que desarrollen proyectos viables, pero necesiten reforzar las garantías aportadas ante una entidad financiera.

Sus avales pueden utilizarse para:

- Inversiones en maquinaria e instalaciones.
- Compra o adecuación de locales.
- Digitalización.
- Internacionalización.
- Necesidades de circulante.
- Creación o adquisición de empresas.
- Reestructuración financiera.
- Anticipos vinculados a subvenciones.

El aval no sustituye el análisis de viabilidad, pero puede facilitar el acceso a financiación y mejorar las condiciones de la operación.

---

6. ICO y financiación para inversión empresarial

Las líneas ICO permiten financiar actividades empresariales, proyectos de inversión e internacionalización a través de entidades financieras colaboradoras.

Pueden contemplar:

- Compra de maquinaria y equipamiento.
- Instalaciones y activos productivos.
- Digitalización.
- Expansión empresarial.
- Necesidades de circulante vinculadas al proyecto.
- Actividad exportadora.
- Implantación en mercados internacionales.

En 2026, algunas líneas vinculadas al Mecanismo de Recuperación y Resiliencia han llegado a su fase final de formalización. Por ello, antes de presentar una operación es necesario comprobar qué programas permanecen disponibles y cuál es el canal de tramitación adecuado.

---

7. Programas europeos y fondos para I+D+i

Las empresas catalanas también pueden participar en programas europeos como:

- Horizon Europe.
- LIFE.
- Innovation Fund.
- Digital Europe.
- Creative Europe.
- Eurostars.
- Cascade Funding.
- Proyectos europeos colaborativos de investigación e innovación.

Estos programas pueden ofrecer importes elevados, pero requieren propuestas técnicamente sólidas, impacto europeo, capacidad financiera y, en muchos casos, la formación de un consorcio internacional.

Preparar una candidatura europea no consiste únicamente en traducir una memoria: hay que construir un proyecto alineado con los objetivos de la convocatoria y demostrar su impacto tecnológico, económico, ambiental y social.

Sectores con mayores oportunidades en 2026

Durante 2026 destacan especialmente los proyectos relacionados con:

- Inteligencia artificial y tecnologías digitales avanzadas.
- Industria 4.0 y automatización.
- Ciberseguridad.
- Salud, biotecnología y dispositivos médicos.
- Automoción y movilidad sostenible.
- Química avanzada y nuevos materiales.
- Energías renovables y almacenamiento energético.

- Descarbonización y eficiencia energética.
- Economía circular.
- Agroalimentación sostenible.
- Turismo sostenible.
- Videojuegos, audiovisual y economía creativa.
- Internacionalización de pymes.
- Tecnologías duales y seguridad.

No obstante, pertenecer a un sector estratégico no garantiza la concesión. La calidad del proyecto, el impacto, la capacidad de ejecución y la coherencia financiera siguen siendo determinantes.

Los errores que pueden dejar a una empresa fuera

 Iniciar la inversión antes de presentar la solicitud.

 Preparar el expediente pocos días antes del cierre.

 No disponer de fondos propios suficientes.

 Presentar previsiones económicas poco realistas.

 Confundir una necesidad de tesorería con un proyecto financiable.

 Incluir gastos que no son elegibles.

 No justificar correctamente el componente innovador.

 Solicitar distintas ayudas para financiar exactamente el mismo gasto.

 No estar al corriente con Hacienda o la Seguridad Social.

 No prever cómo se financiará el proyecto hasta recibir la ayuda.

Una subvención concedida puede cobrarse después de ejecutar y justificar la inversión. Por tanto, la empresa debe prever financiación puente y tesorería suficiente.

El método Globalfinanzia

En Globalfinanzia analizamos cada empresa desde una perspectiva global:

1. Diagnóstico inicial

Revisamos el proyecto, el sector, la estructura financiera, los fondos propios, la capacidad de endeudamiento y el calendario de inversión.

2. Mapa de oportunidades

Identificamos subvenciones, préstamos públicos, financiación participativa, avales y alternativas privadas.

3. Estrategia de financiación

Determinamos qué combinación permite financiar el proyecto con el menor coste posible, evitando incompatibilidades y reduciendo la dilución de los socios.

4. Preparación del expediente

Elaboramos o revisamos la memoria técnica, el plan de negocio, el presupuesto, las previsiones financieras y la documentación administrativa.

5. Presentación y seguimiento

Gestionamos la solicitud, atendemos requerimientos y acompañamos a la empresa durante la evaluación, formalización y justificación.

La conclusión de Ester Roura

El mayor error no es que una empresa no conozca todas las ayudas disponibles. El mayor error es empezar a buscarlas cuando ya necesita urgentemente el dinero.

La financiación pública debe incorporarse a la estrategia de la empresa antes de aprobar una inversión, contratar personal o iniciar un nuevo proyecto.

En 2026 existen oportunidades muy interesantes para las empresas catalanas, pero también una elevada competencia y convocatorias que pueden agotarse rápidamente.

La anticipación, la coherencia financiera y la calidad del expediente marcarán la diferencia.

¿Tu empresa tiene un proyecto previsto para 2026 o 2027?

En Globalfinanzia estudiamos qué subvenciones, préstamos públicos, avales y alternativas privadas pueden encajar mejor con tu proyecto.

Te acompañamos desde la planificación inicial hasta la obtención y seguimiento de la financiación.

No esperes a necesitar el dinero para empezar a buscarlo.

Contacta con Globalfinanzia y prepara hoy las decisiones financieras que impulsarán el crecimiento de tu empresa.

#Globalfinanzia #AyudasEmpresas #EmpresasCatalanas #FinanciacionEmpresarial #Subvenciones2026 #ICF #ENISA #CDTI #ACCIÓ #PymesCatalanas #StartupsCatalanas #Innovacion #Internacionalizacion

#Globalfinanzia #FinanciacionEmpresas #AyudasCatalanas #NextGenerationEU #ICF #ENISA #CDTI #PymesCatalanas #StartupsCatalanas #Subvenciones

---

□ Globalfinanzia | Líneas de Financiación activas para el final de 2025

□ Balance y perspectivas

El **final de 2025** confirma un hecho: nunca antes el ecosistema de startups y pymes en España había contado con tantas herramientas financieras a su alcance.
El año ha estado marcado por:

- □ La **consolidación de ENISA** como la vía de referencia para startups innovadoras.
- □ El **auge del CDTI** como palanca de innovación tecnológica e industrial.

- □ El **papel decisivo de ICF y Avalis** en Catalunya como soporte de proximidad.
- □ La **relevancia creciente de ICO** en internacionalización y consolidación empresarial.
- □ La **demanda sostenida de liquidez inmediata** mediante factoring y líneas de circulante.

En este contexto, **Globalfinanzia** ha acompañado a decenas de empresas para convertir las convocatorias y productos financieros en oportunidades reales de crecimiento.

□ Principales instrumentos al cierre de 2025

□ **Instrumento**	□ **Características clave**	□□□ **Destinatarios**	□□ **Horizonte temporal**
ENISA 2025	Préstamos participativos sin aval, entre 25.000 € y 1,5 M €	Startups innovadoras, jóvenes emprendedores, scaleups	Tramitación 2-4 meses
CDTI I+D+i	Financiación hasta el 85% de proyectos de innovación; subvenciones parciales	Empresas industriales, tecnológicas, biotech	Proyectos medio-largo plazo
ICF Préstecs + Avalis	Apoyo a pymes catalanas con aval público y condiciones ventajosas	Pymes en expansión, inversión o consolidación	Resolución 1-2 meses

□ Instrumento	□ Características clave	□□□ Destinatarios	□□ Horizonte temporal
ICO Empresas/Internacionalización	Préstamos con tipos bonificados y plazos largos	Pymes y empresas en procesos de internacionalización	1-3 meses
Factoring / Confirming	Liquidez inmediata mediante cesión de facturas o pago a proveedores	Pymes y medianas empresas de todos los sectores	2-4 semanas

---

□ Radiografía de la financiación empresarial en 2025

□ Tipo de financiación	□ Objetivo principal	□ Ventaja	⚠□ Desafío
Pública (ENISA, CDTI, ICF, ICO)	Impulsar innovación, inversión y consolidación	Costes más bajos y sin avales (ENISA)	Procesos largos y requisitos documentales
Privada (Bancos, Venture Debt, BA, VC)	Escalar crecimiento y captar liquidez	Aceleración rápida de proyectos	Coste financiero más elevado y dilución accionarial
Mixta (pública + privada)	Equilibrar sostenibilidad y escalabilidad	Diversificación de riesgo y mayor flexibilidad	Necesidad de coordinación estratégica

🔹 Tipo de financiación	🎯 Objetivo principal	💡 Ventaja	⚠️ Desafío
Instrumentos ágiles (factoring, confirming)	Liquidez a corto plazo y continuidad operativa	Rapidez de acceso a tesorería	Coste más alto en operaciones recurrentes

---

🔍 Tendencias estratégicas detectadas al final de 2025

1. **Mayor demanda de préstamos participativos**
   Las startups priorizan **ENISA** porque permite reforzar su balance sin necesidad de avales ni diluir capital.

2. **Innovación como eje de la competitividad**
   El **CDTI** y programas europeos se consolidan como el trampolín para empresas que invierten en I+D, especialmente en sectores biotech, deeptech e industrial.

3. **Instrumentos regionales más relevantes**
   El papel del **ICF** y **Avalis** ha ganado peso en 2025, apoyando a pymes catalanas que buscan liquidez e inversión con acompañamiento cercano.

4. **Internacionalización e ICO**
   Muchas pymes han apostado por salir al exterior, y las líneas **ICO Internacionalización** han sido clave en el último tramo del año.

5. **Liquidez inmediata como prioridad operativa**
   Factoring, confirming y líneas de circulante han crecido exponencialmente, demostrando que **agilidad y flexibilidad** son valores irrenunciables en la gestión de tesorería.

□ Globalfinanzia: metodología de acompañamiento

En Globalfinanzia hemos comprobado que las empresas que **planifican estratégicamente su financiación** son las que cierran el año en una posición sólida para entrar en 2026.

□ Nuestra propuesta de valor:

Etapa	Acción Globalfinanzia	Beneficio para la empresa
1□□ Diagnóstico inicial	Análisis de balances, liquidez y previsiones	Identificación real de necesidades
2□□ Estrategia a medida	Selección de instrumentos (públicos, privados, mixtos)	Optimización del coste y tiempos
3□□ Tramitación	Preparación de documentación, contacto con organismos	Agilidad y seguridad en el proceso
4□□ Acompañamiento post-concesión	Seguimiento, reporting y búsqueda de nuevas líneas	Crecimiento sostenible y escalable

---

□□ Mensaje de Ester Roura, CEO de Globalfinanzia

> *"El cierre de 2025 nos deja una enseñanza clara: la financiación es un factor estratégico y diferencial. No basta*

con acceder a una línea de crédito; hay que saber cuándo, cómo y con qué objetivo hacerlo. En Globalfinanzia trabajamos para que cada empresa aproveche al máximo los recursos disponibles, garantizando impacto y sostenibilidad.”

Conclusión

El **final de 2025** muestra un ecosistema empresarial más dinámico y competitivo, pero también más exigente. La financiación es la herramienta que marca la diferencia entre resistir y liderar.

En **Globalfinanzia** llevamos más de 20 años transformando oportunidades en resultados, acompañando a startups, pymes y scaleups en sus retos financieros. Y estamos listos para hacer de **2026 el año de tu crecimiento definitivo**.

Globalfinanzia: tu socio financiero hacia el futuro.

Hashtags listos:

#Globalfinanzia #FinanciacionEmpresas #ENISA #CDTI #ICF #ICO #Avalis #Factoring #Liquidez #Startups #PYMES #Innovacion #Scaleups #EsterRoura #Cierre2025 #Financiacion2026

🚀 Globalfinanzia – La vuelta a la actividad en septiembre 🚀

Septiembre no es solo el mes de la vuelta al colegio. Para las empresas, es **el verdadero comienzo del año económico**. Los equipos regresan, los proyectos se reactivan, los clientes vuelven a demandar servicios y las oportunidades de financiación se multiplican.

En **Globalfinanzia** creemos que este es el momento de marcar la diferencia. No basta con “volver”: hay que **volver mejor preparados que nunca**.

📌 1. Finanzas en orden: el punto de partida

Antes de pensar en crecer, hay que asegurar la base. Septiembre es el mes perfecto para revisar la salud financiera de la empresa:

📌 Acción	📝 Detalle	💡 Beneficio
📊 Revisión de tesorería	Analizar ingresos, gastos y previsión de caja	Detectar tensiones y evitar sorpresas
🏦 Líneas de financiación	Evaluar opciones ENISA, ICF, ICO o banca privada	Liquidez asegurada desde el inicio

□ Acción	□ Detalle	□ Beneficio
□ Plan de inversión	Orientar recursos a digitalización y expansión	Escalar de forma sostenible
□ Reestructuración	Refinanciar deudas en condiciones más favorables	Aliviar carga financiera

□ **Tip Globalfinanzia**: No esperes a tener problemas de liquidez. Adelántate solicitando líneas de financiación ahora, para disponer de margen en los meses críticos de cierre de año.

□□□□□ 2. Equipos motivados, empresas más fuertes

La vuelta tras vacaciones puede ser dura, pero también es una oportunidad de oro para reilusionar al equipo.

□ Acción	□ Detalle	□ Resultado
□ Kick-off de septiembre	Reunión motivacional y estratégica	Equipo cohesionado y con objetivos claros
□ Plan trimestral	Metas de Q4 bien definidas (ventas, marketing, expansión)	Aumento de la productividad
□ Cultura empresarial	Fomentar confianza, flexibilidad y pertenencia	Retención de talento
□□□ Formación	Invertir en upskilling y digitalización	Profesionales más competitivos

□ **Tip Globalfinanzia**: Diseña un “plan de bienvenida de septiembre” con pequeños incentivos: desayunos de equipo, workshops motivacionales o sesiones de brainstorming creativo.

Un equipo motivado multiplica por 3 los resultados.

---

3. Estrategia empresarial: mirar hacia el Q4 y 2025

El último trimestre representa hasta el **40% de la facturación anual** de muchas empresas. Por eso, septiembre es clave para reorientar la estrategia.

Acción	**Detalle**	⚡ **Impacto**
Revisión de plan de negocio	Ajustar previsiones tras verano	Claridad en la hoja de ruta
Innovación en productos	Lanzar novedades antes de la campaña navideña	Diferenciación en el mercado
Marketing reforzado	SEO, SEM, campañas sociales	Mayor visibilidad y captación
Expansión internacional	Buscar partners en ferias y foros	Diversificación y crecimiento

 Tip Globalfinanzia: Aprovecha septiembre para **abrir conversaciones con inversores y partners estratégicos**. Es un mes donde todo el mundo “vuelve” y las agendas están receptivas.

---

4. Networking y ferias de septiembre

Los próximos meses concentran grandes oportunidades de encuentro entre empresas, inversores y administraciones:

- *HerCon Madrid* – Innovación, startups y financiación empresarial.
- *Bizbarcelona* – Ecosistema emprendedor: pymes, autónomos y networking.
- *Foro ICF* – Líneas de financiación empresarial en Catalunya.
- *Salón Internacional de la Logística (SIL)* – Innovación en supply chain y comercio internacional.

Tip Globalfinanzia: No solo asistas: prepara tu presencia con **pitchs claros, tarjetas digitales y una agenda de reuniones cerradas**. El éxito está en llegar preparado.

---

5. Digitalización y marca personal

La vuelta también es digital. Si un cliente potencial te busca en septiembre y no encuentra coherencia entre tu web, tus redes y tu mensaje, la oportunidad se pierde.

Acciones recomendadas:

- Revisar la web corporativa y actualizar contenidos.
- Planificar publicaciones en LinkedIn e Instagram de aquí a diciembre.
- Apostar por vídeo marketing para mostrar cercanía.
- Automatizar procesos administrativos con CRM y ERP.

Tip Globalfinanzia: Haz una **auditoría digital exprés** en septiembre. En 7 días puedes mejorar tu visibilidad online más

que en todo un trimestre.

□ Mensaje de Ester Roura, CEO de Globalfinanzia

> *“Septiembre es el mes de las decisiones valientes. Desde Globalfinanzia acompañamos a startups, pymes y emprendedores a **convertir la vuelta a la actividad en una ventaja competitiva real**. La clave no es solo reactivarse, sino **anticiparse al futuro**, con financiación sólida, estrategia clara y equipos motivados.*
>
> *Este es el momento de construir el 2025 que quieres para tu empresa.”*

□□ **Globalfinanzia** – Te acompañamos en cada paso hacia tu crecimiento.

Hashtags

#Globalfinanzia #Financiación #Startups #Pymes #Empresas #VueltaAlTrabajo #Emprendedores #ICF #ENISA #Networking #CrecimientoEmpresarial #Septiembre2025 #LíneasDeFinanciación #EsterRoura

---

Globalfinanzia en HerCon Madrid 2025

HerCon es uno de los principales foros de innovación del año en Madrid. Se celebrará del **12 al 14 de septiembre de 2025**, con un enfoque claro en tecnologías disruptivas como **Inteligencia Artificial (IA), Realidad Virtual (VR), Robótica** y Deep Tech en general. Es una plataforma donde **startups, inversores, corporaciones y centros tecnológicos** convergen para explorar nuevas ideas, validar tecnologías y generar alianzas estratégicas.

¿Qué esperar?

- **Tres jornadas intensas** con keynotes, workshops, demostraciones tecnológicas y sesiones interactivas.
- **Espacios de pitching** para startups que buscan financiación, mentoría o alianzas.
- Enfoque **sectorial variado**: desde robótica autónoma hasta soluciones IA para industrias tradicionales.

---

2. Startups destacadas en HerCon Madrid 2025

Si bien no hay una lista pública oficial de participantes de HerCon, en eventos similares como South Summit suelen destacarse empresas como **Lain Tech**, **Bankuish** o **Hera Materials** por su innovación y repercusión South Summit+1. Además, hay muchas startups madrileñas de gran proyección en 2025 que, aunque no confirmadas, podrían formar parte de este ecosistema en HerCon:

Ejemplos de startups madrileñas prometedoras (no confirmadas como participantes, pero representativas del ecosistema):

Startup (Ciudad)	Fundación	Sector / Tecnología	Breve historia y relevancia
Lain Tech (Madrid)	–	Hidrólisis electroquímica sostenible para extracción de metales (Industry 5.0)	Ganadora global en South Summit 2025. Su tecnología E-LIX permite recuperar cobre y zinc in situ de forma eco-eficiente South Summit.
Bankuish (Miami/España)	–	Fintech inclusiva que mejora perfiles crediticios para freelancers mediante IA	Ganador "Most Disruptive" en South Summit 2025 South Summit.
Hera Materials (Chile)	–	Sustitutos biodegradables para plásticos industriales	Premio a la startup más sostenible en South Summit 2025 South Summit.
LiFi4Food (Madrid)	2023	Sensor agrícola sin baterías, comunica mediante LiFi	Innovación agrícola sostenible con sensores energéticamente autónomos startus-insights.com.

Startup (Ciudad)	Fundación	Sector / Tecnología	Breve historia y relevancia
IDBOTIC (Madrid)	2019	Seguridad IoT con autenticación física (PUF) y cifrado homomórfico	Aporta soluciones robustas para entornos de alta seguridad startus-insights.com.
WOCU Monitoring (Madrid)	2021	Monitorización de infraestructuras digitales en tiempo real	Plataforma escalable para gestión de redes y servidores startus-insights.com.

---

3. Apoyo integral de Globalfinanzia

Globalfinanzia puede ser un aliado clave para estas startups en todas las fases:

Tabla de apoyo por fase

Fase	¿Qué ofrece Globalfinanzia?	Ejemplos aplicados a startup
Antes del evento	– Preparación del pitch deck financiero – Valoración de la startup y documentación financiera listos – Identificación de líneas de financiación adecuadas (ENISA, ICO, ICF)	Para **Lain Tech**: estructurar modelo de costes y precios con E-LIX Para **LiFi4Food**: definir proyección de adopción y ahorro de costes

Fase	¿Qué ofrece Globalfinanzia?	Ejemplos aplicados a startup
Durante el evento	– Acompañamiento en reuniones estratégicas – Contacto directo con inversores y VC – Orientación en negociaciones en tiempo real	En el pitching de **IDBOTIC**, asesoría para destacar ROI técnico Para **Bankuish**, preparación para presentaciones ante fintech angels
Después del evento	– Seguimiento de leads e inversores – Apoyo para cerrar financiación (público o privado) – Estructuración de deuda o aumento de equity	Facilitar cierre de rondas para **Hera Materials** Ayuda en convencimiento de bancos para créditos a LiFi4Food desde perspectiva ESG

---

4. Tabla visual con emojis tipo “checklist” para startups

En acción	Startup objetivo	Acción clave de Globalfinanzia
Pitch impecable	Lain Tech, Bankuish	Desarrollo deck financiero claro y persuasivo
Financiación sostenible	Hera Materials, LiFi4Food	Acceso a líneas verdes y fondos de impacto social
Networking eficiente	Todas	Organización de reuniones one-to-one con inversores
Cierre exitoso	IDBOTIC, WOCU	Asesoría legal/financiera para term sheets

HerCon Madrid 2025 no solo representa un escaparate tecnológico de primer nivel, sino también una **oportunidad real de crecimiento para startups deep-tech y de impacto**. Con el respaldo de Globalfinanzia, estas empresas pueden:

- **Transformar visibilidad en financiación tangible**
- **Escalar con estructura financiera sólida**
- **Optimizar presentaciones y capturar la atención de los actores claves**

□ Vuelta de vacaciones: septiembre, el gran mes de las startups □

El verano queda atrás y llega el momento de **volver a conectar con clientes, inversores y partners estratégicos**. Para las startups, septiembre no es solo un reinicio: **es la oportunidad de posicionarse en un ecosistema global en plena ebullición**.

□ Ferias y eventos internacionales de septiembre 2025

📅 Evento	📍 Lugar	🗓 Fechas	🎯 Oportunidades
South Summit Madrid 2025	Madrid, España	08-10 septiembre	Networking con inversores europeos, corporates y VCs globales.
Web Summit Lisboa	Lisboa, Portugal	23-26 septiembre	Visibilidad internacional + conexión con fondos de EE. UU. y LATAM.
VivaTech París	París, Francia	18-20 septiembre	Innovación en IA, sostenibilidad y salud digital.
Ferias sectoriales europeas	Berlín, Múnich, Ámsterdam	Todo septiembre	Verticales: fintech, movilidad, energía verde.

💡 **Tip Globalfinanzia**: Planifica tu agenda con antelación, selecciona a qué inversores quieres llegar y prepara un pitch personalizado para cada perfil.

🧭 Consejos prácticos para la vuelta de vacaciones

✅ Consejo	🧠 Por qué es clave	📈 Resultado esperado
Reorganiza tu hoja de ruta financiera	Tras el verano, los fondos reactivan operaciones	Más opciones para cerrar inversión Q4.
Optimiza tu pitch deck	Debe ser claro, visual y enfocado en métricas	Mayor impacto en reuniones exprés de ferias.

✔ Consejo	Por qué es clave	Resultado esperado
Networking inteligente	No se trata de hablar con todos, sino con los correctos	Ahorro de tiempo + leads cualificados.
Alinea a tu equipo	Septiembre trae foco y objetivos compartidos	Mayor ejecución y confianza de inversores.
Diversifica fuentes de financiación	No dependas solo del equity → combina con ENISA, ICF, factoring	Estabilidad y menor dilución accionarial.

Tendencias clave de septiembre para startups españolas

1 Crece el **interés extranjero** por proyectos españoles en fintech e IA.
2 El **capital riesgo retoma operaciones** tras el verano → más rondas en Q4.
3 Auge de soluciones en **energía y sostenibilidad**, alineadas con fondos europeos.
4 Mayor peso de la **presencia femenina en startups** (inversión + liderazgo).
5 **Factoring y líneas de pago a proveedores** ganan fuerza como alternativas de liquidez inmediata.

Conclusión

Septiembre no es solo la vuelta a la rutina:
Es el **mes decisivo para que tu startup dé el salto internacional**, cierre financiación estratégica y prepare el terreno para acabar el año con fuerza.

En **Globalfinanzia** te acompañamos en cada paso:

- Preparación de pitch.
- Diseño de la estrategia financiera.
- Acceso a inversores y líneas alternativas de financiación.

 Recuerda: **el éxito en ferias internacionales se decide antes de subir al escenario**.

#Globalfinanzia #Startups #Networking #PitchDeck #Ferias2025 #Financiación #Innovación

---

Oportunidades de Networking en Ferias Tecnológicas Internacionales – Septiembre 2025

El mes de septiembre se ha consolidado como un momento estratégico para las startups y scaleups españolas. Tras la pausa estival, **las ferias internacionales se convierten en la gran puerta de entrada al networking global**, ofreciendo oportunidades únicas de conexión, inversión y expansión.

En un mundo donde la innovación no entiende de fronteras, las ferias tecnológicas actúan como **puntos de encuentro entre emprendedores, inversores, corporaciones y hubs de innovación**.

Participar en ellas no es solo cuestión de visibilidad, sino de diseñar una estrategia que potencie la internacionalización y la captación de financiación.

¿Por qué apostar por las ferias tecnológicas internacionales?

1. **Acceso a capital internacional**
   Fondos de capital riesgo, family offices y business angels internacionales asisten a estas ferias en busca de proyectos disruptivos. Para una startup española, esto significa la posibilidad de levantar rondas de financiación fuera de nuestras fronteras.

2. **Visibilidad en un escenario global**
   Estar presente en Berlín, San Francisco o Ámsterdam proyecta una imagen de solidez e internacionalización. Esto ayuda a mejorar la percepción de marca frente a clientes e inversores.

3. **Conexiones estratégicas**
   Más allá del capital, el networking abre puertas a partnerships tecnológicos, acuerdos comerciales y colaboraciones con hubs de innovación.

4. **Detección de tendencias**
   Cada feria es un termómetro de lo que viene: IA, blockchain, energía verde, movilidad eléctrica, SaaS… Asistir permite **anticiparse a los cambios del mercado**.

5. **Posibilidad de internacionalizar la startup**
   Conocer in situ otros ecosistemas emprendedores ayuda a planificar la entrada en nuevos mercados europeos o americanos.

□ Ferias Internacionales Clave en Septiembre 2025

Nº	□ Evento	□ Ciudad / País	□ Fechas	□ Foco principal	□ Oportunidades de Networking
1	IFA Berlín	Berlín, Alemania	6-10 septiembre 2025	Electrónica de consumo, IoT, Smart Home	Conectar con fabricantes y distribuidores globales
2	TechCrunch Disrupt	San Francisco, EE.UU.	9-11 septiembre 2025	Startups early stage, capital riesgo, innovación disruptiva	Reunirse con VCs, business angels y aceleradoras
3	TNW Conference	Ámsterdam, Países Bajos	12-13 septiembre 2025	Transformación digital, software, tendencias tecnológicas	Contactar con startups europeas y medios especializados
4	Digital X	Colonia, Alemania	18-19 septiembre 2025	Networking B2B, innovación corporativa, digitalización	Alianzas con corporaciones y pymes innovadoras
5	South Summit Madrid	Madrid, España	24-26 septiembre 2025	Emprendimiento, financiación, ecosistema startups	Pitch frente a inversores internacionales
6	AI Expo Europe (Ámsterdam)	Ámsterdam, Países Bajos	27-28 septiembre 2025	Inteligencia Artificial, machine learning, automatización	Networking con expertos IA y hubs tecnológicos

□ Consejos para Aprovechar el Networking en Ferias

- ✔ **Prepara un pitch de impacto** de 30 segundos: conciso, claro y memorable.
- ✔ **Agenda reuniones previas**: investiga a los asistentes clave y utiliza las apps oficiales de cada feria.
- ✔ **Diversifica tus objetivos**: inversores, partners, clientes, proveedores.
- ✔ **Sé proactivo en el seguimiento**: LinkedIn, email marketing y CRM son herramientas esenciales para convertir contactos en oportunidades reales.
- ✔ **Mide tu ROI** □: valora el coste de participación frente al número de contactos, leads y acuerdos generados.

□ Casos de éxito del networking en ferias

- Una **startup fintech española** cerró un acuerdo de inversión de 2M€ en **TechCrunch Disrupt** gracias a una reunión previamente agendada con un fondo norteamericano.
- En **South Summit Madrid**, más de 200 startups españolas presentaron su pitch frente a inversores internacionales, con un índice de éxito del **35% en rondas semilla cerradas**.
- La presencia en **IFA Berlín** permitió a varias startups del sector IoT entrar en acuerdos de distribución con

grandes fabricantes alemanes.

🔹 El papel de Globalfinanzia

En **Globalfinanzia** te acompañamos en todo el proceso:

- **Preparación del pitch financiero** con datos sólidos y atractivos.
- **Asesoramiento en la búsqueda de financiación alternativa** durante y después de la feria.
- **Estrategia post-evento** para convertir contactos en oportunidades reales de negocio.

Nuestro compromiso es claro: **maximizar el impacto de tu participación en ferias internacionales** y traducirlo en inversión, crecimiento y expansión.

Septiembre 2025 es un mes decisivo. Las startups que aprovechen las oportunidades de networking en ferias internacionales estarán un paso por delante en innovación, financiación y expansión global.

🔹 En Globalfinanzia creemos que **“cada contacto puede ser el inicio de una historia de éxito”**.

□ Lectura veraniega: 5 startups curiosas que (casi) nadie conoce… pero que arrasan □□

Agosto es ese mes donde surgen ideas entre chapuzones y terrazas. Por eso hoy te traemos una dosis de inspiración con **5 startups reales, exitosas y nacidas de ideas poco convencionales**.

Algunas surgieron en un garaje. Otras, en medio de la nada. Todas tienen algo en común: **resolvieron un problema real con una idea diferente**.

□ Startups menos conocidas pero exitosas

□□ Startup	□ País	□ Idea original	□ Resultado	□ Clave del éxito
Snug	EE. UU.	Matching de compañeros de piso por afinidad	+10M $ en financiación	Resolver un problema cotidiano con UX social
Bug Bite Thing	EE. UU.	Dispositivo succionador para picaduras	Millones en ventas tras *Shark Tank*	Producto simple con dolor universal
Cluckin' Good	Reino Unido	Pienso vegano para gallinas ecológicas	Exporta a 8 países	Nicho específico + tendencia ecológica

□□ Startup	□ País	□ Idea original	□ Resultado	□ Clave del éxito
Tersa Steam	EE. UU.	Aparato que elimina arrugas en 10 min	+500K $ en preventas	Propuesta muy visual y útil
Blinkist	Alemania	Resumen de libros en 15 minutos	+20M usuarios	Adaptación de contenidos al ritmo actual

---

□ Lo que todas tienen en común

- **No nacieron de una idea "grande"**, sino de algo pequeño, específico… y necesario.
- **Apostaron por la sencillez**: productos o servicios fáciles de entender y explicar.
- **Validaron rápido**, incluso antes de tener el producto final.
- **Detectaron un hueco**: un problema ignorado o mal resuelto.

□□ ¿Y tú, qué idea tienes este verano?

Este agosto puede ser ese momento donde dejes de darle vueltas y empieces a construir.
Y si lo haces, **Globalfinanzia está aquí para ayudarte** con:

🔹 Servicio Globalfinanzia	🔹 ¿Para qué sirve?
🔹 Análisis de viabilidad	Evaluamos si tu idea tiene potencial real
🔹 Preparación a financiación	ENISA, CDTI, ICF, ICO y más
🔹 Elaboración de business plan	Para convencer inversores y entidades públicas
🔹 Acompañamiento estratégico	Desde la validación inicial hasta la captación de fondos

🔹 **Estamos operativos todo agosto hasta el día 11.** No dejes tu proyecto en pausa.

🔹 ¿Tienes una idea rara, absurda o curiosa?

Eso pensaban también los fundadores de las startups de arriba.
Hoy lideran mercados.
Tú podrías ser el siguiente.

🔹 Escríbenos este verano y te ayudamos a crear algo grande.
www.globalfinanzia.com

#lecturadeverano #startups #ideasqueinspiran #curiosidades #Globalfinanzia #financiaciónemprendedores #veranoemprendedor #startuplife

---

□□ “Que tu financiación no se vaya de vacaciones”

□ **En Globalfinanzia seguimos abiertos hasta el 11 de agosto** para que tu empresa no pierda el tren de las oportunidades antes de septiembre.

En agosto muchos bajan la persiana, pero las **convocatorias de ayudas, préstamos y líneas de financiación siguen abiertas**. Ahora es el momento de adelantarte, cerrar tu estrategia de capital y **llegar al último trimestre con liquidez y ventaja competitiva**.

□ Financiación disponible en pleno verano

Línea / Producto	Importe Máx.	Tipo de Financiación	Sin Aval	Ideal para…
ENISA 2025	Hasta 1,5M€	Préstamo participativo	□	Startups innovadoras, expansión
CDTI I+D+i	Hasta 3M€	Préstamo blando + subvención	□	Proyectos tecnológicos
Horizon Europe / Fondos UE	Hasta 70% a fondo perdido	Subvención europea	□	Innovación internacional
ICO / ICF	Hasta 12,5M€	Préstamo bancario bonificado	□	Pymes y medianas empresas

Línea / Producto	Importe Máx.	Tipo de Financiación	Sin Aval	Ideal para…
Factoring sin recurso	Según facturación	Anticipo de facturas	□	Empresas con clientes solventes
Confirming / Pago a proveedores	Según operaciones	Financiación de pagos	□	Empresas con alto volumen de compras
Business Angels / Capital Privado	Flexible	Inversión en equity	N/A	Escalar y captar socios

---

□ Ventajas de moverte ahora y no en septiembre

1. □ **Menos competencia**: menos solicitudes = más atención de las entidades.
2. □ **Tiempo para mejorar tu expediente**: memoria, plan financiero, proyecciones.
3. □ **Negociación más fluida con inversores** en época de menor carga.
4. □ **Liquidez lista para aprovechar oportunidades** de final de año.

□ Consejos para un verano

productivo

- **Analiza tu tesorería y proyecciones** antes de decidir la línea a solicitar.
- **Agenda tu reunión antes del 11 de agosto** para garantizar tu expediente a tiempo.
- **Combina ayudas y capital privado** para aumentar el importe y reducir el riesgo.
- **Usa la calma del verano** para perfeccionar tu estrategia de financiación.
- **Presenta ahora** y evita el colapso de expedientes que llega cada septiembre.

□ Truco de experto

No esperes a necesitar el dinero para pedirlo.
Solicitar financiación **con margen de tiempo** te da poder para:

- Negociar mejores condiciones
- Seleccionar la mejor línea
- Preparar un expediente sólido
- Usar el capital de forma estratégica

□ Globalfinanzia trabaja en agosto

por ti

Si contactas antes del **11 de agosto**, nuestro equipo dejará tu financiación **encarrilada para su aprobación**, evitando esperas y retrasos de final de verano.

 Reserva tu reunión esta semana y asegura que este septiembre seas tú quien marca el ritmo.

#Globalfinanzia #FinanciaciónEmpresas #ENISA2025 #VeranoProductivo #Startups #Pymes #Inversión #Liquidez #CDTI #ICO #ICF #Factoring #Innovación #BusinessAngels #FinanciaciónAlternativa

---

Cómo calcular tu estructura financiera óptima antes de pedir financiación

La clave olvidada que multiplica tus opciones de éxito con ENISA, ICF, ICO o CDTI

Pedir financiación sin conocer a fondo tu **estructura financiera** es como construir una casa sin planos. Puedes hacerlo… pero no será sólido.

En Globalfinanzia, **antes de presentar cualquier solicitud de financiación pública o privada**, revisamos siempre la **estructura financiera de nuestros clientes**. Y este análisis

es, en muchos casos, la diferencia entre una financiación aprobada… y un rechazo.

¿Qué es la estructura financiera óptima?

Es el equilibrio ideal entre los recursos que necesita tu empresa y los recursos de los que dispone. No se trata de tener solo más dinero, sino de tener la **composición adecuada**: cuánto aportas tú, cuánto te financian, a qué plazos, para qué.

TABLA 1 — Componentes de la estructura financiera

Concepto	Qué incluye	Ideal (%) (empresas jóvenes)	Ideal (%) (empresas consolidadas)
Fondos propios	Capital social, reservas, préstamos participativos ENISA	40% – 50%	30% – 40%
Deuda a largo plazo	Préstamos ICO, ICF, CDTI, bancarios >1 año	30% – 40%	30% – 50%
Deuda a corto plazo	Líneas de crédito, factoring, proveedores	10% – 20%	10% – 15%

Concepto	Qué incluye	Ideal (%) (empresas jóvenes)	Ideal (%) (empresas consolidadas)
Circulante operativo	Stock, cuentas a cobrar/pagar	Controlado y optimizado	Controlado y optimizado

 ***Regla base ENISA**: tu estructura debe mostrar equilibrio y madurez financiera. No más del 60% de deuda, y que haya fondos propios suficientes.*

TIPS PRÁCTICOS

- **Reformula tu balance** antes de pedir financiación: ¿hay exceso de deuda a corto plazo? ¿Muy poco capital social?
- **Usa préstamos participativos** como ENISA para reforzar fondos propios sin diluir capital.
- **Combina deuda pública con equity**: por ejemplo, ENISA + business angels o ENISA + ICF Avalis.
- **Evita estructuras dependientes de bancos tradicionales** si no tienes margen financiero.
- **No maquilles tus cuentas**, preséntalas limpias pero bien estructuradas.

EJEMPLO REAL

Startup de software (SAAS) – Año 2 de vida

Elemento	Valor (€)	% sobre total pasivo
Fondos propios (capital + ENISA 2023)	80.000	44%
Préstamo ICF Avalis	50.000	27%
Factoring (líneas a corto plazo)	25.000	14%
Proveedores y otros pasivos	25.000	15%
TOTAL PASIVO	**180.000**	**100%**

 Resultado: estructura equilibrada → financiación ENISA 2025 aprobada por 100.000 €

CASO DE ÉXITO GLOBALFINANZIA

Cliente: Startup industrial B2B de Girona
Situación inicial:

- Altamente endeudada a corto plazo
- Rechazo de un banco
- Balance desajustado

Qué hicimos:

- Capitalización de deuda vía préstamo participativo
- Reestructuración contable del balance
- Presentación simultánea a ENISA y CDTI

Resultado:
✔ 125.000 € aprobados por ENISA
✔ 95.000 € adicionales del CDTI
✔ Reducción de riesgo financiero y mejora del rating bancario

Una estructura financiera sana es más que un buen balance: es una **estrategia que se ve en los números**. Y en Globalfinanzia, sabemos leer esos números como nadie.

> *Si vas a pedir financiación, revisa primero tu estructura.*
> *Si no sabes por dónde empezar, te ayudamos a hacerlo paso a paso.*

Solicita ahora una revisión gratuita de tu estructura financiera

Escríbenos y agenda tu sesión estratégica: 1 hora, sin compromiso.

www.globalfinanzia.es
+34
✉ info@globalfinanzia.es

#ENISA2025 #CDTI #ICF #EstructuraFinanciera #Balance #FinanciaciónStartups #Globalfinanzia #CasosdeÉxito #PYMES #PlanFinanciero