

ENISA: el instrumento que todos conocen... pero cuyo verdadero potencial pocos aprovechan

Por qué muchas start-ups conocen el instrumento... pero pocas llegan a utilizar todo su potencial



En el ecosistema startup español hay algo curioso.

Si preguntas a cualquier emprendedor o fundador qué es **ENISA**, prácticamente todos lo conocen.

Forma parte del vocabulario habitual del ecosistema.

Pero cuando se analiza cómo se estructuran muchas operaciones, aparece una realidad interesante:

□ **ENISA suele entenderse solo en su versión más básica.**

Y lo cierto es que es **mucho más sofisticado de lo que parece.**

No es solo un préstamo.

Es una herramienta estratégica dentro de la arquitectura financiera de una startup.

▢ Las líneas ENISA (visión estructural)

Línea	Fase empresa	Importe orientativo	Objetivo
▢ Jóvenes Emprendedores	etapa inicial	hasta ~75.000 €	lanzamiento del proyecto
▢ Emprendedores	early stage	hasta ~300.000 €	desarrollo del negocio
▢ Crecimiento	scaleups	hasta ~1.500.000 €	expansión y consolidación

Cada línea responde a una lógica distinta de crecimiento empresarial.

Pero la diferencia no está solo en el importe.

Está en cómo se estructura la empresa antes de solicitarlo.

▢ Qué analiza realmente ENISA

Cuando se estudia una operación, el análisis va mucho más allá del proyecto.

Factor	Qué busca ENISA
Equipo	capacidad real de ejecución
Modelo de negocio	escalabilidad

Factor	Qué busca ENISA
Plan financiero	coherencia y sostenibilidad
Estructura accionarial	compromiso de socios
Fondos propios	alineación financiera

Es decir:

ENISA analiza empresa, no solo proyecto.

Por eso la preparación previa es tan importante.

□ Cómo lo trabajamos en Globalfinanzia

Una de las claves que vemos continuamente es que **ENISA funciona mucho mejor cuando forma parte de una estructura financiera completa.**

No como una financiación aislada.

En muchos proyectos se combina con instrumentos como:

Instrumento	Rol financiero
ENISA	financiación participativa
CDTI	apoyo a innovación tecnológica
banca	circulante o capex
inversores privados	capital para crecimiento

Cuando la arquitectura está bien diseñada:

- ✓ se reduce dilución
- ✓ se optimiza estructura financiera
- ✓ se facilita crecimiento

□ Ejemplo simplificado de estructura

Startup tecnológica en fase growth.

Fuente financiación	Importe
ENISA Crecimiento	700.000 €
CDTI	500.000 €
inversión privada	1.200.000 €
financiación bancaria	300.000 €

Total estructura financiera: 2,7M €

La diferencia no está solo en conseguir financiación.

Está en **cómo se construye la estructura.**

□ La conclusión que vemos desde Globalfinanzia

ENISA sigue siendo en 2026 uno de los instrumentos más potentes para financiar startups en España.

Pero su verdadero potencial aparece cuando se trabaja **con visión estratégica**, no solo como una solicitud puntual.

Porque en financiación empresarial hay algo que se repite constantemente:

□ **no gana quien levanta más dinero.**

□ gana quien **estructura mejor su financiación.**

#Startups #ENISA #FinanciacionStartup #Innovacion
#VentureCapital #Scaleups #FinanciacionEmpresarial
#EcosistemaStartup #Globalfinanzia

□ **Geopolítica, financiación y empresa: claves del Encuentro Empresarial Elkargi**



Lo que deja el Encuentro Empresarial de Elkargi visto desde la óptica de Globalfinanzia

El reciente **Encuentro Empresarial organizado por Elkargi** reunió a cientos de empresarios, directivos y expertos económicos para analizar uno de los factores que más está condicionando el futuro de las empresas europeas: **la geopolítica.**

Durante años la geopolítica parecía un tema reservado a gobiernos, diplomáticos o analistas internacionales.

Hoy ya no.

Las tensiones entre potencias, las guerras comerciales, los conflictos energéticos o la reconfiguración de las cadenas de

suministro están teniendo **un impacto directo en el día a día de las empresas**, especialmente en las pymes.

Y ese fue precisamente el eje central del encuentro:

□ **cómo el nuevo contexto internacional está condicionando las decisiones estratégicas, industriales y financieras de las empresas.**

□ **La nueva normalidad empresarial: incertidumbre estructural**

Uno de los mensajes más repetidos durante la jornada fue que **la incertidumbre ya no es una excepción.**

Es el entorno habitual.

Las empresas operan en un escenario marcado por varios factores simultáneos:

- tensiones geopolíticas entre grandes bloques económicos & dependencia energética y transición energética
- reorganización de las cadenas globales de suministro
- subida de tipos de interés y encarecimiento de la financiación
- revolución tecnológica e inteligencia artificial

Todo ello está configurando **un nuevo mapa económico mundial** en el que Europa busca redefinir su papel.

Para las pymes esto implica algo muy claro:

□ **la estrategia empresarial ya no puede diseñarse sin tener en**

cuenta el contexto global.

□□ El reto europeo: financiar crecimiento y autonomía

Uno de los temas más relevantes del encuentro fue el papel del sistema financiero europeo.

Europa se enfrenta a una doble necesidad:

- 1□□ **financiar la innovación tecnológica**
- 2□□ **reforzar su autonomía industrial y energética**

Pero existe una realidad incómoda.

El ecosistema financiero europeo sigue siendo **menos profundo que el estadounidense.**

En Estados Unidos, las empresas acceden con más facilidad a capital riesgo, mercados financieros o financiación privada para crecer rápido.

En Europa, y especialmente en el caso de las pymes, **la financiación sigue dependiendo en gran medida del crédito bancario.**

Por eso cada vez se habla más de:

- mercados de capital más desarrollados
- instrumentos híbridos de financiación
- mayor papel de entidades de garantía y financiación empresarial

Aquí es donde organizaciones como Elkargi han jugado históricamente un papel importante: **facilitar el acceso al crédito a empresas que necesitan crecer pero que muchas veces**

no tienen acceso directo a los mercados financieros.

□ El gran desafío para las pymes: ganar dimensión

Otro de los grandes mensajes que dejó el encuentro fue que **el tamaño empresarial importa**.

En un mundo cada vez más competitivo, las empresas necesitan:

- mayor dimensión
- más capacidad de inversión
- mayor presencia internacional

Las pymes europeas son extraordinariamente competitivas en muchos sectores, pero muchas veces operan con **estructuras financieras demasiado limitadas para competir globalmente**.

Por eso cada vez se insiste más en:

- crecimiento empresarial
- alianzas estratégicas
- acceso a financiación para expansión

No se trata solo de sobrevivir.

Se trata de **tener músculo para competir en un mercado global mucho más exigente**.

⚙️ Tecnología, digitalización e inteligencia artificial

Otro de los grandes ejes del debate fue la revolución tecnológica.

La digitalización, la inteligencia artificial y la automatización están cambiando **la forma en la que se producen bienes, se gestionan empresas y se compete en el mercado global.**

Para muchas pymes el reto no es tecnológico.

Es financiero.

Implementar tecnología implica:

- inversión
- adaptación organizativa
- financiación estructurada

Y ahí vuelve a aparecer una variable clave:

□ **la planificación financiera.**

Las empresas que no planifiquen cómo financiar su transformación tecnológica corren el riesgo de quedarse atrás.

□ La lectura desde Globalfinanzia

Si hay una conclusión clara del encuentro es esta:

la financiación empresarial está entrando en una nueva etapa.

Durante muchos años las empresas buscaban financiación cuando surgía una necesidad concreta:

- una inversión
- un proyecto
- una ampliación

Hoy el enfoque está cambiando.

La financiación se está convirtiendo en **una herramienta estratégica para gestionar incertidumbre.**

Las empresas que mejor se adaptarán al nuevo entorno serán aquellas que:

- diseñen una estrategia financiera sólida
- diversifiquen fuentes de financiación
- anticipen escenarios económicos
- estructuren correctamente su crecimiento

Porque en un contexto global volátil, **la ventaja competitiva ya no está solo en el producto o en el mercado.**

También está en **cómo se financia la empresa.**

□ Conclusión

El Encuentro Empresarial de Elkargi dejó un mensaje claro para el tejido empresarial:

El mundo económico está cambiando más rápido que nunca.

Las empresas que entiendan ese cambio y **estructuren bien su estrategia financiera** tendrán más capacidad para crecer, adaptarse y competir.

Las que no lo hagan dependerán demasiado del contexto.

Y en un mundo geopolíticamente inestable, **depender del contexto nunca es una buena estrategia.**

□ **La gran mentira que se ha escuchado en todos los stands del 4YFN**



Durante tres días en **4YFN 2026**, caminando por los pasillos, escuchando pitches y hablando con fundadores, se repite una frase una y otra vez.

“Estamos levantando ronda.”

Está en los stands.

En los pitch decks.

En las conversaciones de networking.

Y, curiosamente, también apareció en muchas de las startups de la **Startup Competition**.

Pero después de escuchar decenas de proyectos hay algo que llama la atención:

□ **muchas startups hablan de rondas... pero muy pocas hablan de estrategia financiera.**

Y esa diferencia explica muchas cosas que pasan después.

□ Lo que realmente se oye cuando escuchas 30 pitches seguidos

En el escenario de la **Startup Competition del 4YFN** todo está muy pulido.

Los pitches están entrenados.

Los slides son impecables.

Las cifras de mercado parecen enormes.

Pero si se analiza con cierta distancia, hay algo que aparece con frecuencia.

La financiación se presenta casi siempre así:

Slide del pitch	Lo que significa realmente
"Raising €1.5M seed round"	Necesitamos caja para 18 meses
"Funds will accelerate growth"	Necesitamos contratar equipo
"Seeking strategic investors"	Necesitamos cerrar la ronda rápido

Y eso no es necesariamente malo.

Lo interesante es lo que **no aparece casi nunca en el pitch**.

□ La arquitectura financiera completa de la empresa.

□ El ecosistema europeo no funciona como Silicon Valley

Muchas startups copian el modelo narrativo americano:

idea → ronda → crecimiento → siguiente ronda

Pero en Europa el sistema financiero es distinto.

Aquí existe una capa que en Estados Unidos casi no existe:

□ **financiación pública masiva para innovación**

Programas como:

- **ENISA**
- **CDTI**
- **ICF**
- programas europeos

pueden financiar una parte muy relevante del desarrollo tecnológico.

Sin diluir capital.

Y aun así, en muchos pitches del 4YFN **ni siquiera se menciona**.

□ Lo que se veía paseando por los stands

Después de varias reuniones con startups en el evento, aparece un patrón bastante claro.

Hay dos tipos de proyectos.

Tipo A · Startup centrada solo en levantar ronda

Característica	Situación
Financiación	100% inversión privada
Runway	12-18 meses
Estrategia	Cerrar ronda siguiente
Riesgo	Dilución rápida

Tipo B · Startup con estructura financiera mixta

Característica	Situación
Financiación	ayudas + deuda + equity
Runway	24-36 meses
Estrategia	crecimiento escalonado
Riesgo	mucho menor

Curiosamente, muchas de las startups más sólidas que vimos en el evento se parecían mucho más al **segundo modelo**.

□ Un detalle que muchos inversores miran (aunque no lo digan)

En las conversaciones con inversores hay algo que aparece con frecuencia.

Cuando una startup llega con:

- ayudas públicas aprobadas
- financiación tecnológica estructurada
- runway largo

la conversación cambia.

Porque transmite tres señales muy claras:

- 1□□ la empresa sabe cómo financiar innovación
- 2□□ no depende desesperadamente de la ronda
- 3□□ tiene más margen estratégico

Eso hace que la negociación sea completamente distinta.

□ El problema de muchas startups que vimos en 4YFN

Muchas empresas tecnológicas construyen su estrategia financiera **al revés**.

Primero buscan inversión.

Y solo después empiezan a mirar:

- ayudas públicas
- financiación tecnológica
- instrumentos híbridos

Cuando muchas veces debería ser justo lo contrario.

□ **Cómo se financian realmente muchas startups que escalan**

Si se analiza la estructura de muchas scaleups europeas, aparece un patrón bastante repetido.

Fase empresa	Instrumento dominante
Desarrollo tecnológico	ayudas públicas
Validación mercado	préstamos participativos
Crecimiento comercial	financiación bancaria
Escalado internacional	venture capital

Cada instrumento cumple una función distinta.

No compiten.

Se complementan.

□ **Qué hace realmente diferente a Globalfinanzia**

Después de pasar por **4YFN 2026**, hablar con startups y escuchar decenas de pitches, hay algo que queda claro.

El ecosistema tiene muchas cosas:

- incubadoras
- aceleradoras

- consultoras
- asesores financieros
- fondos

Pero **muy pocos actores que diseñen la arquitectura financiera completa de una empresa.**

Y ahí es donde está la diferencia de Globalfinanzia.

□ **No buscamos dinero. Diseñamos la estrategia financiera**

La mayoría de asesores trabajan así:

Modelo tradicional	Cómo funciona
Startup necesita dinero	Busca asesor
Asesor busca inversores	Se intenta cerrar ronda
Si hay éxito	comisión

Es un modelo **reactivo**.

En Globalfinanzia el enfoque es distinto.

□ Primero se diseña **la estructura financiera de la empresa.**

Después se decide **qué instrumento utilizar en cada fase.**

□ El enfoque Globalfinanzia

En lugar de pensar en **una ronda**, se piensa en **un mapa financiero a 3-4 años**.

Instrumento	Cuándo usarlo	Para qué sirve
ENISA / CDTI / ayudas	fase tecnológica	financiar innovación
Banca	fase comercial	financiar crecimiento
Factoring / circulante	fase operativa	liberar caja
Venture Capital	fase de expansión	acelerar

Cada instrumento cumple un rol distinto.

Y bien combinado, **reduce riesgo y dilución**.

□ Lo que muchas startups descubren demasiado tarde

En eventos como **4YFN** se ve constantemente el mismo patrón.

Startups que:

- levantan ronda demasiado pronto
- diluyen demasiado capital
- dependen solo de inversores

Cuando muchas veces **podrían haber financiado parte del crecimiento sin dilución**.

Eso es exactamente lo que Globalfinanzia intenta resolver.

⚙️ No es asesoría. Es ingeniería financiera

La diferencia real no está en el acceso a financiación.

Está en **cómo se estructura.**

Globalfinanzia trabaja como una especie de **arquitecto financiero de la empresa.**

Diseñando:

- el orden de los instrumentos
- el momento adecuado de cada financiación
- la mezcla óptima entre deuda, ayudas y capital

Globalfinanzia no es simplemente un intermediario financiero.

Es un **diseñador de estrategia financiera empresarial.**

Y en un ecosistema donde cada vez hay más startups compitiendo por capital, esa diferencia puede cambiar completamente el resultado.

#4YFN2026 #StartupCompetition #StartupFinance
#FinanciacionStartups #ENISA #CDTI #VentureCapital
#MWCBarcelona #Globalfinanzia

8M DÍA DE LA MUJER



Hoy celebramos **EL DÍA Internacional de la MUJER**. □□□□

- A las que emprenden.
- A las que trabajan.
- A las que lideran.
- ♥□ A las que cuidan.
- A las que luchan cada día por salir adelante.

Pero especialmente hoy queremos reconocer a esas mujeres que muchas veces **lo hacen todo solas**.

□ **Mujeres valientes** que toman decisiones, que sostienen responsabilidades, que crean proyectos y que no se rinden cuando el camino se vuelve difícil.

□ Mujeres que no se conforman con la mediocridad, que buscan la **excelencia** y que saben que para alcanzarla se necesita **carácter, disciplina y una enorme fortaleza interior**.

Porque sacar adelante **una empresa, una familia o un sueño** no siempre es fácil.

Y menos cuando se hace desde la **independencia**, asumiendo cada reto con determinación. □

□ A todas esas mujeres que siguen avanzando incluso cuando **nadie ve el esfuerzo que hay detrás**.

Desde **Globalfinanzia**, hoy queremos deciros algo muy sencillo:

- **Admiramos vuestra fuerza.**
- **Respetamos vuestro coraje.**
- **Y celebramos todo lo que sois capaces de construir.**

□ **Feliz Día de la Mujer.**

Equipo de Globalfinanzia

□ **Análisis Post 4YFN 2026 · Análisis del ecosistema por Globalfinanzia**

Cada edición del 4YFN deja algo más que presentaciones y networking.

Para los inversores es un radar adelantado de las startups que pueden levantar grandes rondas en los próximos 12-24 meses.

Este año, la victoria de Biorce confirma una tendencia clara:

□ **la inteligencia artificial aplicada a sectores complejos (salud, industria, energía o espacio)** es donde está entrando más capital.

Desde Globalfinanzia hemos analizado algunas de las startups del evento que **podrían protagonizar rondas importantes entre 2026 y 2027.**



□ **1. Biorce (Barcelona)**

Probable ronda: Series A / Series B

Ganadora del **Startup Competition del 4YFN 2026**, Biorce trabaja en uno de los problemas más costosos de la industria farmacéutica:

la gestión de ensayos clínicos.

Su plataforma de IA automatiza tareas como:

- diseño de estudios clínicos
- análisis de datos médicos
- gestión documental
- optimización de costes

Por qué puede levantar una gran ronda

Factor	Impacto
Mercado	Ensayos clínicos mueven más de 60B\$ al año
Tecnología	IA aplicada a procesos regulatorios
Escalabilidad	SaaS para pharma global
Ubicación	Barcelona + ecosistema biotech

▢ **Estimación mercado VC:**
Serie A o B potencial **20-60M€ en los próximos 18 meses.**

▢▢ 2. Kreios Space (España)

Probable ronda: Series A deep-tech

Kreios desarrolla **sistemas de propulsión para satélites en órbitas muy bajas (VLEO).**

Este segmento está creciendo rápido porque:

- reduce costes de lanzamiento
- mejora observación terrestre

- permite constelaciones más eficientes

Por qué interesa a inversores

Factor	Impacto
Sector	SpaceTech en pleno crecimiento
Tecnología	Propulsión innovadora
Clientes	Operadores de satélites
Barreras	Altas barreras tecnológicas

□ **Estimación de ronda:**

15-40M€ en los próximos 12-24 meses.

□ 3. Sycai Medical (Barcelona)

Probable ronda: Series A HealthTech

Startup centrada en **detección temprana de cáncer pancreático mediante IA** analizando imágenes médicas.

La propuesta es muy potente porque aborda uno de los cánceres con peor diagnóstico temprano.

Por qué puede atraer inversión

Factor	Impacto
Problema médico	Diagnóstico precoz crítico
Tecnología	IA aplicada a radiología
Mercado	Imaging médico global
Escalabilidad	Software clínico

□ **Estimación ronda:**
10-25M€ en próximos años.

□ 4. ConnectHear

Probable ronda: Series A impacto social

Startup que usa **IA para traducir lengua de signos en tiempo real**.

Esto abre aplicaciones enormes:

- atención al cliente
- servicios públicos
- educación
- telemedicina

Lo interesante para inversores

Factor	Impacto
Impacto social	Inclusión digital
Tecnología	IA + reconocimiento gestual
Mercado	servicios accesibilidad
Escalabilidad	software multiplataforma

□ Ronda estimada:
8-20M€.

5. ZIM Connections

Probable ronda: expansión telecom

Startup centrada en **eSIM global para viajeros**.

El mercado está explotando con:

- teletrabajo internacional
- turismo digital
- movilidad global

Ventajas competitivas

Factor	Impacto
Mercado	TravelTech + telecom
Modelo	App + eSIM
Escala	usuarios globales
Monetización	suscripciones

□ Posible ronda:
15-30M€.



Qué sectores atraerán más

capital hasta 2027

El análisis del 4YFN deja bastante claro dónde irá el dinero del venture capital.

Sector	Motivo
HealthTech	IA aplicada a medicina
ClimateTech	transición energética
SpaceTech	nueva economía espacial
Fintech infra	pagos y rails financieros
Deep-AI	herramientas empresariales

Barcelona consolida su posición

El 4YFN 2026 confirma algo que se viene viendo desde hace años.

Barcelona se está consolidando como **uno de los hubs tecnológicos más dinámicos de Europa.**

La combinación de:

- talento tecnológico
- universidades
- venture capital
- eventos como 4YFN

está generando una nueva generación de startups con potencial global.

Y algunas de ellas –como Biorce o Sycai– podrían protagonizar **las grandes rondas europeas de 2026-2027.**

Tras el Mobile World Congress y el 4YFN, el ecosistema tecnológico de **Barcelona** se consolida como uno de los hubs startup más dinámicos de Europa.

El mapa del ecosistema muestra **cuatro grandes polos de innovación**, donde se concentran startups, fondos, aceleradoras y corporaciones tecnológicas.



Los 4 grandes clusters startup de Barcelona

Cluster	Zona	Especialización	Actores clave
HealthTech & Biotech	Hospital Clínic / Vall d’Hebron	IA médica, biotecnología, ensayos clínicos	hospitales, centros de investigación
Tech & Digital Startups	22@ Poblenou	SaaS, IA, plataformas digitales	incubadoras, venture capital
Fintech & Venture Capital	Eixample / Diagonal	fintech, inversión, consultoría	fondos, consultoras financieras
DeepTech & SpaceTech	Zona Franca / UPC	satélites, hardware, ingeniería	universidades, centros tecnológicos

▣ Startups destacadas tras el 4YFN

Algunas de las startups que más atención han generado tras el evento:

Startup	Sector	Ubicación
Biorce	HealthTech / IA	Barcelona
Sycal Medical	IA médica	Barcelona
Ocean Ecostructures	ClimateTech	Barcelona
Kreios Space	SpaceTech	España

Estas startups representan la nueva generación **deep-tech** que está emergiendo desde Barcelona hacia el mercado global.

▣ Por qué Barcelona sigue atrayendo inversión

Tres factores explican el crecimiento del ecosistema:

1▣▣ Talento tecnológico

Universidades como

- Universitat Politècnica de Catalunya
- Universitat de Barcelona

alimentan el pipeline de ingenieros y científicos.

2▯▯ Infraestructura startup

Organizaciones como

- Barcelona Tech City
- ACCIÓ

han creado una red potente de apoyo a startups.

3▯▯ Eventos globales

El impacto del MWC y el 4YFN convierte a Barcelona durante una semana en **el centro mundial del venture capital**.

▯ Datos del ecosistema (2026)

Indicador	Barcelona
Startups activas	~2.000
Venture capital anual	>1.800 M€
Empleo tecnológico	>120.000
Unicornios nacidos	5+



El mapa del ecosistema deja una conclusión clara:

**Barcelona ya no es solo un hub de startups.
Es un hub europeo de innovación tecnológica global.**

Y eventos como **4YFN** siguen funcionando como **aceleradores del capital y del talento emprendedor**.

4YFN 2026 • Startup Competition La gran final del ecosistema emprendedor del MWC



Cada edición del **4YFN (Four Years From Now)**, celebrado en paralelo al **Mobile World Congress de Barcelona**, culmina con uno de los momentos más esperados del ecosistema emprendedor europeo: la **Startup Competition o 4YFN Awards**.

En 2026 la competición volvió a reunir a **las startups más prometedoras del mundo**, seleccionadas entre cientos de candidaturas internacionales, con un proceso que se desarrolla en tres fases:

Fase	Qué ocurre
Top 20 Startups	Selección inicial por categorías
Semifinales	Pitch en directo ante inversores
Gran Final	5 finalistas compiten por el premio

Las startups compiten en **cinco grandes verticales tecnológicas**:

- Health Tech
- Fintech
- Climate Tech
- Digital Horizons

- Mobile Frontiers

El ganador recibe **20.000 €** y **gran visibilidad internacional** ante inversores, corporaciones y fondos globales.

🏆 La ganadora del 4YFN 2026: Biorce (Barcelona)

La gran protagonista de esta edición fue **Biorce**, una startup fundada en Barcelona en 2024 y especializada en **inteligencia artificial aplicada a ensayos clínicos**.

Qué hace Biorce

Biorce ha desarrollado **Aika**, una plataforma de IA que automatiza gran parte del proceso de diseño y gestión de ensayos clínicos.

Los ensayos clínicos son una de las fases más complejas del desarrollo farmacéutico:

- planificación del estudio
- selección de hospitales
- gestión documental
- análisis de datos
- estimación de costes

La tecnología de Biorce permite **automatizar estas tareas mediante agentes de IA** capaces de analizar datos y asistir a los equipos científicos.

Por qué convenció al jurado

El jurado –formado por inversores de **AT&T Ventures, Indico Capital, Notion Capital, Samsung Next y T.Capital**– valoró especialmente:

- **Escalabilidad global**
- **Uso profundo de IA aplicada a biomedicina**
- **Impacto potencial en el desarrollo de nuevos tratamientos**

La startup ya cuenta con:

Dato	Información
Fundación	2024
Sede	Barcelona
Equipo	~80 personas
Capital levantado	+60 millones €
Oficinas	Barcelona, Boston y Nueva York

El origen del proyecto es además muy personal: su fundador desarrolló la idea tras experimentar de cerca **las dificultades del sistema de ensayos clínicos** tras la enfermedad de su padre.

Startups españolas y catalanas destacadas

Uno de los aspectos más interesantes del **4YFN 2026** es el peso del ecosistema español –y especialmente catalán– dentro de la competición.

□ Ocean Ecostructures (Barcelona)

Startup centrada en **regeneración de biodiversidad marina en infraestructuras portuarias**.

Su tecnología permite:

- restaurar ecosistemas marinos
- compensar impacto ambiental
- integrar biodiversidad en puertos e infraestructuras

Es uno de los proyectos **climate-tech** más prometedores del sur de Europa.

□ Dost (Fintech)

Startup destacada en la categoría fintech dentro de los premios.

Su enfoque se centra en **nuevas infraestructuras financieras digitales**, orientadas a mejorar acceso a servicios financieros para empresas y usuarios globales.

□ Los finalistas internacionales

La final del 4YFN 2026 reunió cinco proyectos globales que representan diferentes verticales tecnológicas.

Startup	País	Sector
Biorce	España	HealthTech / IA médica
Dr. Scrap	China	Circular economy / reciclaje industrial
Dost	Fintech	Infraestructura financiera
Climate Tech startup	Europa	sostenibilidad
Mobile Frontiers startup	Global	tecnologías móviles avanzadas

Estos finalistas fueron elegidos entre **20 startups seleccionadas previamente por un jurado internacional de inversores.**

❑ Qué significa ganar el 4YFN

Ganar la Startup Competition del 4YFN no es solo un premio económico.

Las startups que ganan suelen conseguir:

- acceso directo a **fondos de venture capital**
- visibilidad internacional en el ecosistema tech
- reuniones con **corporates y telcos globales**
- posibilidad de cerrar **rondas de financiación importantes**

No es casualidad que muchas de las startups ganadoras en años anteriores hayan terminado levantando **Series A o Series B importantes** tras el evento.

□ Lectura estratégica del 4YFN 2026

Desde un punto de vista de **ecosistema emprendedor**, esta edición deja tres conclusiones claras:

1□□ **La IA aplicada a sectores reales domina el escenario**

No solo IA genérica, sino aplicada a medicina, industria o finanzas.

2□□ **Barcelona consolida su papel como hub europeo de startups**

La victoria de Biorce refuerza el posicionamiento del ecosistema catalán.

3□□ **HealthTech y ClimateTech son los verticales más fuertes del momento**



La Startup Competition del **4YFN 2026** confirma algo que se percibe cada vez más en el ecosistema:

las startups que combinan **IA + impacto real en sectores complejos** son las que están captando más inversión y atención internacional.

La victoria de **Biorce** es un ejemplo perfecto de esta tendencia.

□ 4YFN 2026 · Visitamos el stand de Banco Sabadell Start-up



En el marco de **4YFN 2026**, uno de los puntos obligatorios para cualquier startup que busca financiación en España es el espacio de **Banco Sabadell Start-up**.

Allí estuvo **Ester Roura**, analizando de primera mano las soluciones que el banco está ofreciendo a empresas tecnológicas, startups y proyectos innovadores.

Y la conclusión es clara: **cuando se entiende bien cómo funciona su financiación, puede ser una herramienta muy potente para crecer.**

Pero también es cierto que **muchas startups no saben cómo acceder a ella o cómo estructurar correctamente la operación.** Ahí es donde entra el trabajo de **Globalfinanzia**.

□ Banco Sabadell Start-up: financiación diseñada para empresas innovadoras

El programa **Startup de Banco Sabadell** está pensado específicamente para empresas en crecimiento, scale-ups y proyectos tecnológicos que necesitan **capital, financiación estructurada y acompañamiento financiero.**

Entre las soluciones más interesantes que se presentaron en **4YFN 2026** destacan:

Producto	Qué financia	Ventajas
▣ Startup Loan	Financiación para startups con inversión o tracción	Sin necesidad de garantías tradicionales
▣ Líneas de circulante	Necesidades de tesorería y crecimiento	Flexibilidad y rapidez
▣ Factoring / Confirming	Gestión de cobros y pagos	Mejora del cash flow
▣ Financiación innovación	Proyectos tecnológicos	Compatible con ayudas públicas
▣ Internacionalización	Expansión global	Apoyo bancario especializado

En muchos casos, estas soluciones **pueden combinarse con instrumentos públicos** como:

- **ENISA**
- **CDTI**
- **ICF**
- programas de innovación

Creando **estructuras financieras** mucho más potentes para la **startup**.

□ El problema: muchas startups no saben cómo acceder

En la práctica ocurre algo muy habitual:

- startups que no presentan bien su proyecto financiero
- empresas que no estructuran correctamente su deuda
- proyectos que no combinan financiación pública + bancaria

Resultado:

- operaciones que no se aprueban
 - financiación muy inferior a la posible
 - procesos que se alargan meses
-

□ Aquí es donde entra el trabajo de Globalfinanzia

La presencia de **Ester Roura en 4YFN** no es casual.

Desde **Globalfinanzia** trabajamos precisamente en **estructurar la financiación para que las operaciones funcionen.**

El trabajo consiste en:

1□□ Analizar el proyecto

- modelo de negocio

- tracción
- métricas financieras

2▯▯ Diseñar la arquitectura financiera

Combinando instrumentos como:

Fuente	Tipo
ENISA	deuda participativa
CDTI	financiación tecnológica
Banco Sabadell	financiación bancaria
Factoring / Confirming	circulante

3▯▯ Presentar la operación correctamente

Una buena estructuración financiera cambia totalmente la probabilidad de éxito.

▯ Ejemplo real de estructura posible

Instrumento	Importe
ENISA Crecimiento	300.000 €
Banco Sabadell Startup Loan	250.000 €
Línea de circulante	100.000 €
Total financiación	650.000 €

Sin estructuración adecuada, muchas startups solo conseguirían una parte de esto.

□ 4YFN: donde nacen muchas operaciones

Eventos como **4YFN** sirven precisamente para esto:

- conectar **startups**
- conectar **financiadores**
- generar **operaciones reales**

La visita de **Ester Roura** al stand de **Banco Sabadell Startup** ha servido para **seguir reforzando relaciones con uno de los actores clave de financiación para empresas innovadoras en España.**

Porque en financiación empresarial **no se trata solo de conocer productos.**

Se trata de **saber cómo utilizarlos estratégicamente.**

Si tienes una startup o empresa innovadora y estás buscando financiación:

- bancaria
- pública
- o combinada

lo importante no es solo pedir dinero.

Lo importante es **estructurar bien la operación.**

Y ahí es donde **Globalfinanzia** puede marcar la diferencia.

□ 4YFN 2026 · Día 3



Conclusiones del ecosistema tras tres días de innovación, inversión y financiación

El tercer día de **4YFN 2026** ha tenido un tono diferente.

Después de tres jornadas de pitches, reuniones con inversores y conversaciones con fundadores, el evento entra en una fase más reflexiva. Las primeras impresiones dejan paso al análisis real.

Durante estos días se han escuchado decenas de presentaciones, se han producido cientos de reuniones y, sobre todo, se han confirmado algunas tendencias claras sobre hacia dónde se dirige el ecosistema startup europeo.

Si el **Día 1** fue de descubrimiento y el **Día 2** de análisis, el **Día 3** se convierte en día de conclusiones.

□ Radiografía general del ecosistema en 4YFN 2026

Tras recorrer escenarios, zonas de pitch y áreas de networking, el mapa del ecosistema queda bastante definido.

Vertical	Nivel de actividad	Interés inversor
Climate Tech	Muy alto	Muy alto
IA aplicada a empresa	Muy alto	Muy alto
SaaS B2B	Alto	Muy alto
HealthTech	Alto	Alto
FinTech	Medio	Medio

Tres sectores destacan claramente:

- **Climate Tech industrial**
- **IA aplicada a eficiencia y seguridad empresarial**
- **SaaS B2B con modelos recurrentes**

Son las verticales que han generado mayor volumen de conversaciones con inversores.

□ Tendencias que se han consolidado durante el evento

Durante los paneles de inversión y las reuniones privadas con fondos internacionales se ha repetido un patrón claro.

El ecosistema ha cambiado.

Hace unos años el foco estaba en crecimiento rápido.
Hoy el foco está en sostenibilidad financiera.

□ Qué buscan hoy los inversores

Factor	Importancia actual
Unit economics claros	Muy alta
Margen bruto sólido	Muy alta
Modelo recurrente	Alta
Estrategia financiera definida	Muy alta
Burn rate controlado	Muy alta

Los inversores siguen invirtiendo, pero el criterio se ha vuelto mucho más técnico.

Ya no se financian únicamente ideas disruptivas.
Se financian **modelos de negocio robustos**.

☐ Startups que han marcado conversaciones

A lo largo de los tres días algunas startups han destacado por la claridad de su planteamiento.

Startup	País	Sector	Diferencial
Greenlyte Carbon Technologies	Alemania	Climate Tech	Captura de CO ₂ con modelo industrial escalable
Skyfora	Finlandia	Climate Analytics	Predicción meteorológica avanzada para industria
DeepKeep	Israel	Seguridad IA	Protección de modelos de inteligencia artificial

Startup	País	Sector	Diferencial
Sensegrass	Reino Unido	AgriTech	Optimización agrícola con IA e IoT

Más allá de la tecnología, lo que ha marcado la diferencia ha sido:

- claridad de mercado
 - modelo de ingresos definido
 - escalabilidad internacional
-

☐ Reuniones estratégicas mantenidas

Durante los tres días se han mantenido reuniones con:

- startups en fase early stage
- scaleups en expansión internacional
- fondos de venture capital
- partners financieros

Las conversaciones se han centrado principalmente en:

- ☐ estructura de capital
- ☐ estrategia de financiación
- ☐ crecimiento internacional
- ☐ optimización de dilución

En muchos casos se ha detectado algo que vemos habitualmente desde Globalfinanzia:

El producto está bien.

La tecnología también.

Pero **la arquitectura financiera aún no está optimizada.**

□ **La gran conversación del evento: financiación inteligente**

Una idea se ha repetido constantemente en paneles y reuniones.

El capital no ha desaparecido.

Pero ha cambiado su lógica.

Antes vs ahora en financiación startup

Hace unos años	Situación actual
Crecimiento a cualquier precio	Crecimiento sostenible
Valoraciones agresivas	Valoraciones realistas
Rondas rápidas	Due diligence profunda
Narrativa tecnológica	Métricas financieras

Hoy las startups deben responder preguntas mucho más exigentes:

- ¿Cuál es vuestro margen real?
- ¿Cuál es el coste de adquisición?

- ¿Cuál es vuestro runway?
 - ¿Cómo se financia la siguiente fase?
-

□ El gran aprendizaje del 4YFN 2026

Tras tres días dentro del ecosistema, la conclusión es bastante clara.

La innovación sigue creciendo.

Pero el ecosistema está entrando en una etapa más madura.

Lo que define a las startups que destacan hoy

Característica	Impacto
Tecnología sólida	Base del proyecto
Modelo de negocio claro	Escalabilidad
Disciplina financiera	Credibilidad
Estrategia de capital	Capacidad de crecimiento

El pitch sigue siendo importante.

Pero lo que realmente marca la diferencia es lo que hay detrás del pitch.

□ Conclusión final

4YFN 2026 confirma algo que cada vez es más evidente.

El ecosistema startup europeo sigue avanzando.

La innovación no se detiene.

Pero el mercado ha madurado.

Hoy los inversores buscan algo más que tecnología brillante.

Buscan **empresas capaces de crecer con estructura y disciplina financiera.**

Y en ese punto es donde la estrategia financiera se convierte en una ventaja competitiva.

Porque en 2026 no gana quien levanta más capital.

Gana quien sabe **cómo estructurarlo mejor.**

—

Ester Roura

CEO · Globalfinanzia

#4YFN #4YFN2026 #StartupEcosystem #VentureCapital #Innovación
#Startups #Financiación #AI #ClimateTech #Globalfinanzia

□ CDTI 2026: Cómo financiar tu crecimiento tecnológico

LIC A y PID explicados sin tecnicismos



Dos instrumentos potentes, dos lógicas financieras distintas

Muchas empresas hablan de innovación.

Pocas estructuran correctamente cómo financiarla.

CDTI ofrece dos herramientas clave para empresas que invierten en tecnología:

- **Línea Directa de Expansión (LIC A)**
- **Proyectos de Investigación y Desarrollo (PID)**

Ambas están abiertas todo el año.

Ambas financian tecnología.

Pero tienen objetivos, lógica y estructura financiera completamente distintos.

Si eliges mal, reduces intensidad de ayuda.

Si eliges bien, optimizas tu crecimiento.

Vamos a analizarlo en profundidad.



1 LÍNEA DIRECTA DE EXPANSIÓN (LIC A)

¿Qué financia realmente?

La LIC A no financia investigación pura.

Financia **inversión tecnológica orientada al crecimiento**.

Es decir:

- Implantación de nuevas capacidades productivas.
- Modernización tecnológica de plantas.
- Introducción de procesos avanzados.
- Automatización industrial.
- Transformación tecnológica que aumente competitividad.

Está especialmente orientada a regiones que requieren impulso económico.

No es una subvención tradicional.

Es un instrumento de financiación pública estratégica.

Condiciones financieras detalladas

Concepto	LIC A
Intensidad	Hasta el 75% del presupuesto aprobado
Presupuesto mínimo	175.000 €
Presupuesto máximo	30.000.000 €

Concepto	LIC A
Tipo de beneficiario	Empresas
Convocatoria	Abierta todo el año
Naturaleza	Financiación pública CDTI

□ ¿Qué tipo de costes suelen ser elegibles?

Tipo de inversión	Elegibilidad habitual
Maquinaria tecnológica	✓
Equipos productivos avanzados	✓
Software industrial	✓
Automatización	✓
Obra civil asociada	✓ (según proyecto)
Gastos puramente comerciales	□

□ Lógica financiera de la LIC A

La LIC A está pensada para proyectos con impacto tangible en crecimiento:

- Aumento de capacidad productiva.
- Mejora de eficiencia.
- Incremento de facturación potencial.
- Mejora de competitividad regional.

No se evalúa tanto el riesgo tecnológico, sino:

- Viabilidad técnica.
 - Impacto económico.
 - Solvencia de la empresa.
 - Capacidad de ejecución.
-

□ Caso práctico ampliado

Empresa industrial:

- Facturación: 12M€
- EBITDA positivo
- Proyecto de inversión: 3.500.000 €
 - Nueva línea automatizada
 - Robotización
 - Digitalización industrial

Con LIC A podría estructurarse:

Concepto	Importe
Inversión total	3.500.000 €
Financiación CDTI (75%)	2.625.000 €
Recursos propios / bancaria	875.000 €

Resultado:

- Menor presión bancaria.
- Mayor capacidad de expansión.
- Mejora de ratios financieros.



2º PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO (PID)

¿Qué financia realmente?

El PID financia **riesgo tecnológico real**.

No inversión productiva.

No ampliación de planta.

No compra de maquinaria estándar.

Financia:

- Desarrollo de nuevo producto.
- Mejora sustancial tecnológica.
- Investigación aplicada.
- Prototipado.
- Validación experimental.

Aquí el foco está en innovación.

☐ Condiciones financieras detalladas

Concepto	PID
Intensidad	Hasta el 85% del presupuesto aprobado
Proyecto individual mínimo	175.000 €
Proyecto en consorcio mínimo	500.000 €
Tipo beneficiario	Empresas
Convocatoria	Abierta todo el año
Naturaleza	Financiación CDTI I+D

☐ Costes típicamente elegibles

Tipo de coste	Elegibilidad
Personal investigador	✓
Desarrollo tecnológico	✓
Materiales prototipo	✓
Subcontratación técnica	✓
Ensayos y validación	✓
Inversión puramente productiva	☐

☐ Lógica financiera del PID

Aquí el análisis se centra en:

- Grado de innovación.
- Incertidumbre técnica.

- Diferenciación tecnológica.
- Impacto en competitividad futura.

El riesgo es mayor.

La intensidad de ayuda también.

□ **Caso práctico ampliado**

Empresa tecnológica:

- Desarrollo de plataforma con algoritmo propio.
- Proyecto 1.200.000 €.
- Duración 24 meses.
- Equipo técnico dedicado.

Posible estructura:

Concepto	Importe
Presupuesto total	1.200.000 €
Financiación CDTI (85%)	1.020.000 €
Aportación empresa	180.000 €

Esto permite desarrollar innovación sin tensionar tesorería.

□ **Comparativa estratégica**

ampliada

Elemento	LIC A	PID
Tipo proyecto	Inversión tecnológica	I+D
Riesgo tecnológico	Bajo-Medio	Alto
Intensidad financiación	Hasta 75%	Hasta 85%
Orientación	Expansión productiva	Innovación tecnológica
CAPEX productivo	✓	□
Personal investigador	Limitado	✓
Evaluación técnica	Impacto económico	Riesgo + innovación

□ ¿Se pueden combinar?

Sí.

Ejemplo realista:

1□□ Fase 1 → PID para desarrollar tecnología.

2□□ Fase 2 → LIC A para escalar producción.

Esto crea un ciclo completo:

Innovación → Industrialización → Crecimiento.

□ Impacto en estructura financiera empresarial

Una empresa que utiliza CDTI correctamente:

- Reduce necesidad de equity.
- Reduce presión bancaria.
- Mejora estructura de capital.
- Aumenta capacidad de inversión futura.
- Profesionaliza su estrategia financiera.

⚠ □ Errores habituales

Error	Consecuencia
Presentar inversión productiva como I+D	Denegación
No justificar innovación real en PID	Baja puntuación
Memoria técnica débil	Retraso o rechazo
No planificar cash flow del proyecto	Tensión financiera

□ □ Qué hacemos en Globalfinanzia

No solo tramitamos.

- Analizamos elegibilidad real.

- Diseñamos estructura óptima.
- Redactamos memoria técnica sólida.
- Coordinamos parte financiera.
- Integramos CDTI dentro de estrategia global.

Porque CDTI no es una ayuda aislada.

Es una pieza dentro de la arquitectura financiera empresarial.

□ Conclusión estratégica

Si tu empresa:

- Invierte en tecnología.
- Desarrolla productos propios.
- Quiere crecer sin diluirse.
- Necesita estructurar expansión.

CDTI debe estar en tu radar.

Pero no como trámite.

Como herramienta estratégica.

Y la diferencia entre conseguirlo o no está en cómo se plantea desde el inicio.

Si quieres, ahora puedo:

- Convertir esto en versión LinkedIn potente.

- Prepararlo como dossier comercial PDF.
- Hacer carrusel con tablas visuales.
- O redactarlo como artículo técnico para blog.

Tú decides el siguiente movimiento.

□ Día 2 en 4YFN 2026: menos presentación, más negociación.



□ 4YFN 2026 · Día 2

Más análisis, más números, más estructura

El segundo día confirma algo muy claro: el entusiasmo del Día 1 se transforma en análisis profundo.

Hoy ya no se trata de impresionar.

Se trata de demostrar solidez financiera.

☐ Mejores Pitches del Día 2

☐ Top 5 más sólidos (por claridad y escalabilidad)

Startup	País	Sector	Lo que destacó	Nivel de madurez
Greenlyte Carbon Technologies	Alemania	Climate Tech	Modelo industrial modular + costes por tonelada claros	Alto
Skyfora	Finlandia	Climate Analytics	Contratos activos + SaaS recurrente	Alto
DeepKeep	Israel	AI Security	Problema crítico real + mercado enterprise claro	Muy alto
Sensegrass	Reino Unido	AgriTech	Impacto medible en rendimiento agrícola	Alto
URAPHEX	España	WaterTech	Tecnología industrial aplicable a gran escala	Medio-Alto

❑ ¿Qué tienen en común los mejores pitches?

Elemento	Presente en los Top
Métricas reales	✓
Modelo de ingresos definido	✓
Uso detallado del capital	✓
Escalabilidad internacional	✓
Roadmap técnico creíble	✓

Lo que NO vimos en los mejores:

- ❑ Proyecciones irreales
- ❑ Valoraciones infladas
- ❑ Narrativa sin datos



❑ Mejores Reuniones del Día 2

Hoy las reuniones ya no son introductorias. Son estratégicas.

Tipología de reuniones mantenidas

Tipo	Nº aproximado	Nivel de profundidad
Startups Climate Tech	4	Alto
Startups IA / DeepTech	5	Muy alto
HealthTech	3	Medio-Alto
Fondos internacionales	4	Muy alto
Partners financieros	2	Estratégico

Reuniones más relevantes

☐ Climate Tech industrial (CAPEX intensivo)

Aspecto analizado	Situación
Necesidad capital	8–15M€
Tipo financiación planteada	Equity puro
Alternativa estructurable	Equity + deuda + instrumentos públicos

Muchos proyectos industriales podrían reducir dilución combinando deuda estructurada.

☐ IA aplicada a eficiencia corporativa

Aspecto	Observación
Modelo	SaaS Enterprise
Ticket medio	Alto
Ciclo ventas	Largo
Necesidad capital	Optimizable

Aquí la clave es runway suficiente para ciclo de venta corporativo.

☐ HealthTech en fase regulatoria

Aspecto	Observación
---------	-------------

Aspecto	Observación
Fase	Validación clínica
Riesgo	Alto regulatorio
Necesidad	Financiación por fases

Muchos necesitan estructuración por hitos, no ronda global.

□ Tendencias Financieras Claras del Día 2

Tendencia	Evidencia observada
Más disciplina en valoración	Fondos cuestionan múltiplos
Más foco en EBITDA	Repetido en paneles
Más interés en estructuras híbridas	Venture debt mencionado
Más due diligence temprana	Preguntas técnicas en pitch

□ Mensaje de los Fondos en Paneles

Frases repetidas durante el día:

- “Preferimos crecimiento sostenible.”
- “Queremos control del burn.”
- “No invertimos solo en tecnología, invertimos en equipos disciplinados.”

- “La estructura de capital importa más que nunca.”

□ Radiografía sectorial tras 2 días

Sector	Atracción inversora	Complejidad financiera	Intensidad capital
Climate Tech	Alta	Alta	Muy alta
IA / Seguridad	Muy alta	Media	Media
HealthTech	Alta	Muy alta	Alta
FinTech	Media	Media	Media
SaaS B2B	Muy alta	Baja-Media	Media



□ Conclusión del Día 2

El ecosistema está maduro.

El capital está disponible.

Pero la exigencia ha subido claramente.

Los mejores proyectos no son los más disruptivos.

Son los mejor estructurados.

Y la diferencia no está solo en el pitch.

Está en cómo diseñan su arquitectura financiera a 24–36 meses.

Seguimos dentro.

#4YFN2026 #VentureCapital #StartupFinance #ClimateTech #AI
#EstrategiaFinanciera #Globalfinanzia