

□ ClimateTech europeo: la financiación que está construyendo la transición sostenible del futuro

Crónica de Globalfinanzia desde el Hub BStartup de Banco Sabadell



El pasado 17 de junio, el Hub BStartup de Banco Sabadell acogió una de las jornadas más relevantes para el ecosistema de innovación sostenible en España: **“Construyendo la arquitectura financiera del Climate Tech europeo”**.

Un encuentro que reunió a representantes de instituciones financieras europeas, organismos públicos, entidades de desarrollo económico e inversores especializados para debatir sobre una cuestión clave:

¿Cómo financiamos las empresas que deben liderar la transición energética y climática de Europa durante las próximas décadas?

Desde Globalfinanzia tuvimos la oportunidad de asistir a una sesión que dejó una conclusión muy clara:

□ La innovación climática no tendrá éxito sin una arquitectura financiera capaz de acompañarla.

Y precisamente de eso trató la jornada.



□ El reto: transformar la economía requiere mucho más que tecnología

Europa se encuentra inmersa en uno de los mayores procesos de transformación económica de su historia.

La descarbonización de la industria, la electrificación de la movilidad, la generación renovable, la eficiencia energética, la economía circular o la gestión sostenible de los recursos naturales exigen soluciones tecnológicas completamente nuevas.

Sin embargo, existe un desafío evidente:

Las startups ClimateTech necesitan más capital, durante más tiempo y con mayores niveles de riesgo que otros sectores.

A diferencia de muchos proyectos digitales o SaaS, las empresas ClimateTech suelen requerir:

Factor	Impacto financiero
Investigación científica avanzada	Altas necesidades de capital inicial
Desarrollo tecnológico complejo	Ciclos largos de validación
Hardware e infraestructuras	Inversiones intensivas
Regulación sectorial	Mayores plazos de comercialización
Escalado industrial	Necesidades de financiación elevadas
Medición de impacto	Requisitos adicionales para inversores

Por ello, la financiación tradicional muchas veces resulta insuficiente para acompañar estos proyectos.

La respuesta pasa por construir una auténtica **arquitectura financiera multinivel**, capaz de combinar financiación pública, inversión institucional y capital privado.

<http://financiacion.globalfinanzia.es/wp-content/uploads/2026/06/WhatsApp-Video-2026-06-18-at-08.36.34-1.mp4>

□□ Los protagonistas de la nueva arquitectura financiera europea

La jornada reunió a actores que representan prácticamente todas las capas de financiación disponibles para una startup innovadora.

🇪🇺 European Investment Fund (EIF)

Jaime Vera

Senior Investment Manager

El Fondo Europeo de Inversiones (EIF) es uno de los pilares fundamentales de la estrategia europea de apoyo a la innovación.

Su misión principal consiste en:

- 📌 Impulsar el acceso a financiación para startups y pymes innovadoras.
- 📌 Invertir en fondos especializados.
- 📌 Compartir riesgos con entidades financieras.
- 📌 Canalizar recursos europeos hacia sectores estratégicos.

¿Por qué es tan importante?

Porque muchas startups nunca reciben financiación directamente del EIF.

Sin embargo, sí reciben inversión de fondos que previamente han sido respaldados por el EIF.

Esto multiplica el efecto del capital público europeo.

Impacto del EIF en el ecosistema

Función	Beneficio
Inversión en fondos VC	Multiplica el capital disponible
Garantías financieras	Reduce riesgo para inversores
Programas europeos	Impulsa sectores estratégicos
Atracción de capital privado	Incrementa el volumen inversor

El papel tractor de la financiación pública española

AXIS – FOND-ICO Global y FOND-ICOpyme

Cristina Barbudo Gómez

Deputy Director

Durante la sesión quedó patente que el crecimiento de los ecosistemas innovadores europeos no sería posible sin la participación activa de las instituciones públicas.

Los fondos gestionados por AXIS han desempeñado un papel determinante en la profesionalización del venture capital español.

Objetivos principales

Área	Función
Venture Capital	Impulsar fondos especializados
Private Equity	Acompañar crecimiento empresarial
Innovación	Apoyar sectores estratégicos
Internacionalización	Aumentar competitividad

La intervención puso de manifiesto una realidad:

□ Muchas startups que hoy lideran sus sectores probablemente no habrían alcanzado su dimensión actual sin instrumentos públicos que actuaron como catalizadores iniciales.

□□ Cataluña y la financiación del crecimiento empresarial

Institut Català de Finances (ICF)

Emili Gómez

El ICF continúa consolidándose como una de las entidades financieras públicas más activas en el apoyo al tejido empresarial catalán.

Durante su intervención se abordó la necesidad de ofrecer instrumentos adaptados a cada etapa empresarial.

Financiación según fase de crecimiento

Fase	Necesidad
Startup	Capital inicial
Validación	Préstamos y coinversión
Escalado	Financiación crecimiento
Internacionalización	Expansión exterior
Consolidación	Inversión estratégica

El mensaje fue contundente:

No todas las empresas necesitan el mismo tipo de financiación en el mismo momento.

Y precisamente ahí radica la importancia de contar con un ecosistema financiero diversificado.

🌱 El auge de los fondos ClimateTech especializados

Inclimo Climate Tech Fund

Alex Pardo

General Partner

Uno de los momentos más interesantes de la jornada llegó con la visión de los inversores especializados.

Mientras hace unos años el ClimateTech era considerado un nicho, hoy se ha convertido en una de las principales verticales de inversión global.

Sectores con mayor atractivo inversor

Vertical ClimateTech	Potencial
Energías renovables	Muy alto
Baterías y almacenamiento	Muy alto
Hidrógeno verde	Alto
Economía circular	Alto
Gestión del agua	Alto
Descarbonización industrial	Muy alto
Movilidad sostenible	Alto
Captura de carbono	Creciente
Agrotech sostenible	Creciente

Los inversores buscan cada vez más proyectos capaces de generar:

- Rentabilidad.
 - Escalabilidad.
 - Impacto medible.
 - Ventaja tecnológica.
-



□ Las grandes tendencias que marcarán la inversión ClimateTech en Europa

Durante los distintos debates emergieron algunas tendencias muy claras.

1□□ Europa quiere liderar la transición climática

La innovación climática ya no es únicamente una cuestión medioambiental.

Se ha convertido en una cuestión:

- Industrial.
 - Geopolítica.
 - Energética.
 - Estratégica.
-

2▯▯ El capital privado está aumentando su exposición

Los fondos especializados continúan creciendo.

La tesis es clara:

Los grandes retos climáticos también representan enormes oportunidades de negocio.

3▯▯ Los inversores exigen métricas de impacto

Ya no basta con afirmar que una empresa es sostenible.

Ahora es necesario demostrar:

Indicador	Ejemplo
Reducción CO ₂	Toneladas evitadas
Consumo energético	Ahorro generado
Gestión de residuos	Material recuperado
Eficiencia hídrica	Agua ahorrada
Economía circular	Recursos reutilizados

4▯▯ La financiación será híbrida

Las rondas del futuro combinarán:

- Capital privado.
- Fondos institucionales.
- Financiación pública.

- Venture debt.
 - Instrumentos europeos.
 - Préstamos participativos.
-

5□□ La especialización gana terreno

Los fondos generalistas seguirán existiendo.

Pero los grandes proyectos ClimateTech buscan cada vez más inversores capaces de aportar:

- ✓ Conocimiento técnico.
 - ✓ Red de contactos.
 - ✓ Expertise sectorial.
 - ✓ Acceso a mercados.
-



□ Cinco aprendizajes para startups innovadoras

1. Diseña tu estrategia financiera desde el primer día

La financiación no debe buscarse cuando aparece la necesidad.

Debe planificarse con antelación.

2. Entiende todas las fuentes disponibles

No existe una única vía de financiación.

La combinación correcta suele ser la clave.

3. Construye métricas de impacto sólidas

Los inversores quieren evidencias.

No promesas.

4. Busca socios estratégicos, no solo dinero

El capital inteligente aporta mucho más que recursos financieros.

5. Prepara el escalado desde fases tempranas

Las empresas que crecen rápido son aquellas que planifican antes de necesitar crecer.

<http://financiacion.globalfinanzia.es/wp-content/uploads/2026/06/WhatsApp-Video-2026-06-18-at-08.36.34.mp4>

□ La reflexión de Globalfinanzia

La jornada organizada por Hub BStartup de Banco Sabadell dejó una idea especialmente relevante:

La financiación se ha convertido en una infraestructura tan importante como la propia tecnología.

Las startups que liderarán la transición energética europea no serán únicamente las que desarrollen mejores soluciones.

Serán también las que sepan construir una estrategia financiera capaz de acompañar cada etapa de su crecimiento.

Hoy más que nunca, innovación, sostenibilidad y financiación forman parte de una misma ecuación.

Y en esa ecuación, la colaboración entre instituciones europeas, organismos públicos, entidades financieras y capital privado será decisiva para construir el próximo gran ciclo de crecimiento tecnológico europeo.

□ Globalfinanzia

Especialistas en financiación empresarial, startups, innovación, inversión y crecimiento corporativo.

Ayudamos a las empresas a identificar, estructurar y acceder a las mejores soluciones de financiación pública, privada e institucional para acelerar sus proyectos de crecimiento.
#ClimateTech #StartupFunding #Sostenibilidad #Innovacion
#VentureCapital #EIF #ICO #ICF #BStartup #BancoSabadell
#FinanciacionEmpresarial #Startups #TransitionEconomy
#GreenTech #Globalfinanzia



□ Global Chain Finance: la herramienta que las grandes empresas utilizan para financiar su crecimiento sin consumir tesorería



□ Vender más no siempre significa ganar más. Y mucho menos tener más liquidez.

Uno de los errores más frecuentes que vemos en Globalfinanzia es asumir que una empresa que crece no tendrá problemas financieros.

La realidad suele ser justamente la contraria.

Cuando una compañía incrementa sus ventas, automáticamente necesita:

- Más stock.
- Más producción.
- Más compras.
- Más personal.
- Más financiación.

Y mientras los gastos aumentan de forma inmediata, los cobros suelen tardar entre 30, 60, 90 o incluso 120 días en llegar.

El resultado es un fenómeno muy habitual:

Empresas rentables que sufren graves tensiones de tesorería.

Por eso, cada vez más compañías están incorporando soluciones de **Supply Chain Finance**, una de las herramientas financieras más utilizadas por grandes corporaciones y que ahora también está al alcance de las pymes gracias a soluciones como **Global Chain Finance**.

□ El problema real: la financiación del crecimiento

Ejemplo práctico

Situación	Antes	Después
Facturación anual	5 M€	8 M€
Compras a proveedores	2,5 M€	4 M€
Stock medio	500.000 €	900.000 €
Clientes pendientes de cobro	800.000 €	1.400.000 €

Situación	Antes	Después
Necesidad de circulante	1,3 M€	2,3 M€

□ Crecimiento de ventas: +60%

□ Necesidad financiera: +77%

Muchas empresas descubren demasiado tarde que el problema no es vender más.

El problema es financiar el crecimiento.

□ ¿Qué es exactamente Global Chain Finance?

Global Chain Finance es una solución integral de financiación de la cadena de suministro que permite optimizar los flujos financieros entre clientes y proveedores.

Su objetivo es equilibrar las necesidades de ambas partes:

Comprador	Proveedor
Mantiene sus plazos de pago	Cobra antes
Conserva liquidez	Obtiene financiación inmediata
Mejora tesorería	Reduce incertidumbre
Optimiza capital circulante	Mejora su flujo de caja

Todos ganan.

⚙️ **Cómo funciona paso a paso**

1️⃣ El proveedor entrega mercancía o servicio

La operación comercial se realiza normalmente.

2️⃣ El comprador valida la factura

Una vez aprobada, la factura entra en el programa.

3️⃣ El proveedor decide anticipar el cobro

Puede hacerlo de forma puntual o recurrente.

4️⃣ La entidad financiera adelanta el importe

Sin necesidad de esperar al vencimiento.

5️⃣ El comprador paga en la fecha acordada

Manteniendo sus condiciones habituales.

👉 Beneficios para la empresa compradora

❑ Optimización del capital circulante

Permite liberar recursos financieros sin recurrir a nueva deuda bancaria.

Indicador	Sin SCF	Con SCF
Tesorería disponible	Baja	Alta
Dependencia bancaria	Elevada	Menor
Flexibilidad financiera	Limitada	Superior
Capacidad de inversión	Reducida	Mayor

❑ Mejora de la relación con proveedores

Los proveedores valoran especialmente:

- ❑ Cobrar antes.
- ❑ Tener mayor certidumbre.
- ❑ Reducir riesgo financiero.

Esto fortalece la cadena de suministro y mejora las negociaciones comerciales.

❑ Mejora de ratios financieros

Ratio	Impacto esperado
Fondo de maniobra	Mejora
Liquidez corriente	Mejora

Ratio	Impacto esperado
Necesidad Operativa de Fondos	Reduce
Ciclo de caja	Optimiza
ROCE	Incrementa

□ Beneficios para proveedores

Cobro anticipado

La principal ventaja.

Convertir una factura a 90 días en liquidez inmediata.

Menor dependencia de pólizas

Muchos proveedores reducen su necesidad de:

- Descuento comercial.
 - Pólizas de crédito.
 - Anticipos bancarios.
 - Financiación alternativa más costosa.
-

Mayor capacidad de crecimiento

Situación	Antes	Después
Cobro medio	90 días	5-10 días
Liquidez	Limitada	Elevada
Capacidad de compra	Reducida	Mayor

Situación	Antes	Después
Capacidad de crecimiento	Limitada	Superior

□ Sectores donde más valor genera

Sector	Aplicación principal
Industria	Compras de materias primas
Automoción	Redes de proveedores
Alimentación	Ciclos largos de cobro
Distribución	Rotación de inventario
Retail	Campañas estacionales
Logística	Operaciones recurrentes
Construcción	Certificaciones y pagos diferidos
Tecnología	Proyectos con cobros a plazo

□ Comparativa frente a otras soluciones

Aspecto	Póliza Crédito	Factoring	Confirming	Global Chain Finance
Financia cobros	□	□	□	□
Financia pagos	□	□	□	□
Beneficia proveedor	□	Parcial	Sí	Sí
Beneficia comprador	Sí	No	Sí	Sí

Aspecto	Póliza Crédito	Factoring	Confirming	Global Chain Finance
Optimiza cadena suministro	□	□	Parcial	□
Escalable	Media	Alta	Alta	Muy Alta
Impacto estratégico	Bajo	Medio	Medio	Muy Alto

□ Tendencias que estamos viendo en 2026

Las empresas que mejor están gestionando su crecimiento tienen algo en común:

No utilizan una sola fuente de financiación.

Combinan varias herramientas:

Solución	Objetivo
Banca tradicional	Inversión
Factoring	Cobros
Confirming	Pagos
Supply Chain Finance	Cadena de suministro
Financiación alternativa	Operaciones especiales
Financiación pública	Crecimiento e innovación

La financiación moderna ya no consiste en pedir dinero.

Consiste en diseñar una estructura financiera eficiente.

□ La visión de Ester Roura

“Las empresas con más éxito financiero no son necesariamente las que más facturan. Son las que entienden cómo gestionar su liquidez, su circulante y sus necesidades futuras antes de que aparezcan los problemas.”

En Globalfinanzia vemos continuamente empresas que:

- Crecen.
- Contratan.
- Invierten.
- Venden más.

Y aun así sufren tensiones de caja.

La solución suele pasar por una combinación adecuada de herramientas financieras, donde el Supply Chain Finance se está convirtiendo en uno de los grandes protagonistas de 2026.

□ ¿Tu crecimiento está consumiendo tu tesorería?

Globalfinanzia puede ayudarte a:

Servicio	Objetivo
Diagnóstico financiero	Detectar riesgos
Optimización del circulante	Liberar liquidez
Global Chain Finance	Financiar la cadena de suministro

Servicio	Objetivo
Factoring y Confirming	Optimizar cobros y pagos
Financiación pública	Impulsar crecimiento
Financiación alternativa	Resolver operaciones complejas

□ Porque vender más es importante.

□ Pero disponer de liquidez para seguir creciendo es lo que marca la diferencia entre una empresa que escala y una empresa que se bloquea.

#Globalfinanzia #SupplyChainFinance #GlobalChainFinance
 #Circulante #Liquidez #Tesoreria #Factoring #Confirming
 #FinanciacionEmpresarial #Pymes #Empresa #CashFlow
 #CrecimientoEmpresarial #Financiacion2026 #BankinterSCF
 #WorkingCapital #TradeFinance

España crece más que Europa. Pero crecer no es lo mismo que ser más competitivo.



España vuelve a aparecer en los titulares como una de las economías más dinámicas de Europa. El PIB mantiene un crecimiento sólido, el empleo sigue fuerte y varios servicios de análisis sitúan a España por encima de la media europea en 2026. BBVA Research prevé que la economía española mantenga crecimientos superiores al 2% en 2026-2027, aunque advierte de límites importantes: inflación, tipos, entorno exterior y problemas estructurales.

A primera vista, la noticia es positiva.

Pero para muchas empresas, especialmente pymes, la sensación es bastante más compleja:

“Vendemos más, trabajamos más, contratamos más... pero cada vez cuesta más ganar dinero, financiarse e invertir.”

Y esa es, probablemente, una de las grandes contradicciones de la economía española actual.

“España está creciendo, sí. Pero el reto no es solo crecer. El reto es transformar ese crecimiento en productividad, margen, inversión y empresas más sólidas.”

Durante años se ha asociado crecimiento económico con buena salud empresarial. Pero esa relación ya no es tan automática.

Una economía puede crecer por empleo, consumo, turismo o servicios, y aun así mantener problemas estructurales importantes:

- baja productividad,
- empresas demasiado pequeñas,
- inversión insuficiente,
- dependencia de sectores intensivos en mano de obra,
- márgenes ajustados,
- poca planificación financiera,
- dificultad para escalar.

Ese es el debate que deberían estar teniendo muchas empresas ahora mismo.

No si España crece.

Sino qué tipo de crecimiento estamos construyendo.

□ El titular macro y la realidad de la empresa

Lo que dicen los titulares	Lo que vive la empresa
□ España crece más que Europa	Crecer exige más circulante
□ El empleo marca buenos datos	Suben los costes laborales
□ Servicios y turismo tiran de la economía	No todos los sectores mejoran márgenes
□ Hay financiación disponible	La banca es más selectiva
□ Hay ayudas públicas	Acceder exige proyecto, documentación y estrategia
□ España gana atractivo exterior	La competencia también aumenta

El crecimiento económico es una buena noticia.

Pero para una empresa no basta con que el país crezca.

Una pyme necesita convertir ese contexto favorable en **rentabilidad real, liquidez suficiente y capacidad de inversión.**

⚠ □ El gran problema: crecer

puede tensionar la empresa

Este punto es clave.

Muchas empresas no sufren porque vendan poco.

Sufren porque venden más de lo que su estructura financiera puede soportar.

Cuando una empresa crece, normalmente necesita:

Área	Qué ocurre al crecer	Impacto financiero
□ Stock	Hay que comprar más mercancía	Más dinero inmovilizado
□ Personal	Se contrata antes de cobrar más	Más costes fijos
□ Clientes	Aumentan las facturas pendientes de cobro	Más necesidad de circulante
□ Producción	Se invierte en maquinaria o capacidad	Más deuda o capital
□ Proveedores	Se negocian mayores volúmenes	Más presión de pagos
□ Gestión	Hace falta más control financiero	Más complejidad

Por eso muchas compañías llegan a una situación aparentemente contradictoria:

facturan más, pero tienen más tensión de caja.

Y cuando eso ocurre, el problema no es comercial.

Es financiero.

□ Productividad: el dato que debería preocupar más que el PIB

El debate de fondo no está solo en el crecimiento del PIB, sino en la productividad. Algunos análisis recientes señalan que España crece con fuerza, pero que esa mejora no se traduce con la misma intensidad en renta por habitante ni en convergencia real con Europa.

La Cámara de España también advertía que, aunque la economía creció un 2,7% interanual en el primer trimestre de 2026, la productividad del trabajo acumulaba cuatro trimestres consecutivos con tasas negativas interanuales.

Y esto, para las empresas, es fundamental.

Porque sin productividad:

- se trabaja más, pero no necesariamente mejor;
- se factura más, pero el margen no mejora;
- se contrata más, pero la rentabilidad por empleado baja;
- se invierte tarde, cuando ya hay presión;
- se compite por precio en lugar de competir por valor.

“El verdadero salto empresarial en España no vendrá solo de vender más. Vendrá de financiar mejor la inversión que permita producir mejor.”

Aquí está la clave.

La productividad no mejora por decreto.

Mejora cuando las empresas pueden invertir en:

- tecnología,
- automatización,
- digitalización,
- maquinaria,
- procesos,
- talento,
- internacionalización,
- innovación,
- eficiencia energética,
- inteligencia artificial aplicada.

Pero para invertir hace falta financiación.

Y para conseguir financiación en 2026 ya no basta con pedir dinero.

Hay que presentar un proyecto sólido.

□ La financiación también ha cambiado

Hace unos años muchas operaciones se resolvían con una negociación bancaria relativamente sencilla.

Hoy el escenario es distinto.

La financiación sigue existiendo, pero es más técnica.

Antes	Ahora
Bastaba con histórico de facturación	Se analiza viabilidad futura

Antes	Ahora
La banca tenía más apetito generalista	La banca selecciona mejor el riesgo
Se miraba mucho la garantía	Se mira también el modelo de negocio
La financiación era reactiva	La financiación debe planificarse
Una entidad podía cubrir casi todo	Conviene combinar varias fuentes

Y esto afecta especialmente a empresas que están creciendo.

Porque el crecimiento mal financiado puede generar más problemas que la falta de crecimiento.

□ Lo que vemos desde Globalfinanzia

En Globalfinanzia estamos viendo tres perfiles muy claros de empresa en 2026:

1. Empresas que crecen, pero no tienen estructura financiera

Tienen ventas, clientes y pedidos.

Pero no tienen una planificación clara de tesorería, deuda, inversión y circulante.

Suelen llegar tarde a la financiación.

Y cuando llegan tarde, negocian peor.

2. Empresas que quieren invertir, pero no saben cómo financiar el salto

Necesitan maquinaria, tecnología, digitalización o expansión internacional.

Pero no siempre conocen las herramientas disponibles:

- financiación bancaria,
- financiación pública,
- CDTI,
- ENISA,
- ICF,
- Avalis,
- factoring,
- confirming,
- financiación alternativa,
- préstamos participativos,
- incentivos fiscales I+D+i.

El problema no es que no haya opciones.

El problema es saber cuál encaja y cuándo activarla.

3. Empresas que sí entienden el momento

Son compañías que no esperan a tener el problema encima.

Preparan escenarios.

Ordenan sus números.

Abren líneas antes de necesitarlas.

Combinan financiación bancaria, pública y alternativa.

Y cuando el mercado se complica, tienen más margen para decidir.

□ Crecimiento económico vs crecimiento empresarial sano

Crecimiento aparente	Crecimiento sano
Más facturación	Más margen
Más empleados	Más productividad
Más pedidos	Mejor caja
Más deuda	Mejor estructura financiera
Más actividad	Más rentabilidad
Más tamaño	Más capacidad de inversión

Esta diferencia es decisiva.

Una empresa no se fortalece solo porque vende más.

Se fortalece cuando convierte esas ventas en una estructura más sólida.

□ ¿Qué deberían hacer las empresas ahora?

1. Revisar su estructura de financiación

No depender únicamente de una entidad bancaria.

No esperar a renovar pólizas en el último momento.

No improvisar cuando aparece una oportunidad.

2. Medir bien el circulante

Muchas tensiones de caja no vienen de perder dinero.

Vienen de cobrar tarde, pagar antes y crecer rápido.

Ahí herramientas como factoring, confirming o supply chain finance pueden ser decisivas.

3. Financiar la productividad

La inversión en productividad no debería verse como un gasto.

Debería verse como una condición para competir.

Digitalizar, automatizar o mejorar procesos no es “modernizarse porque toca”.

Es proteger margen futuro.

4. Aprovechar financiación pública cuando encaja

España y Europa siguen impulsando líneas para innovación, crecimiento, industria, digitalización y sostenibilidad.

Pero acceder a ellas exige preparación.

Una buena memoria técnica, una estructura financiera coherente y una narrativa empresarial sólida pueden marcar la diferencia entre conseguir financiación o quedarse fuera.

5. Planificar el segundo semestre antes de septiembre

Esperar a septiembre para ordenar la financiación suele ser un error.

Las empresas que preparen ahora sus necesidades de inversión, circulante y crecimiento llegarán al último trimestre con más capacidad de negociación.

“España crece, pero las empresas no pueden conformarse con acompañar el ciclo. Tienen que aprovecharlo para hacerse más productivas, más rentables y financieramente más fuertes.”

“El empresario no debería preguntarse únicamente cuánto va a crecer este año. Debería preguntarse si su empresa está preparada para crecer sin romper su caja.”

El crecimiento económico es una oportunidad.

Pero no garantiza nada por sí solo.

La diferencia la marcarán las empresas que conviertan el contexto actual en inversión, productividad y estrategia financiera.

Porque en 2026 crecer ya no es suficiente.

Hay que crecer bien.

#Globalfinanzia #EsterRoura #EconomiaEspañola #Pymes
#Productividad #FinanciacionEmpresarial
#CrecimientoEmpresarial #Liquidez #Empresa #Innovacion #CDTI
#ENISA #ICF #Circulante #EstrategiaFinanciera

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

El gran problema financiero que nadie ve venir

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

Sin embargo, la experiencia demuestra que una gran parte de

las tensiones financieras aparecen precisamente cuando la empresa entra en una fase de fuerte crecimiento.

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

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

□ Crecer genera oportunidades. Pero también genera necesidades financieras.

□ Cómo afecta el crecimiento a la caja

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

❑ El verdadero enemigo: el desfase entre cobros y pagos

No importa únicamente cuánto factura una empresa.

Lo importante es cuándo cobra y cuándo paga.

Concepto	Empresa A	Empresa B
Facturación anual	5 M€	5 M€
Cobro clientes	30 días	120 días
Pago proveedores	60 días	30 días
Necesidad de circulante	Baja	Muy elevada
Riesgo de liquidez	Reducido	Alto

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

❑ Señales de que el crecimiento está tensionando tu empresa

Indicador	Nivel de alerta
Uso permanente de póliza de crédito	❑ Alto
Retrasos en pagos a proveedores	❑ Alto

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

☐ Cuánto dinero necesita realmente una empresa para crecer

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

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

☐ Soluciones financieras para acompañar el crecimiento

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

☐ Lo que estamos viendo en Globalfinanzia en 2026

Tendencia	Impacto
Bancos más selectivos	Mayor análisis financiero
Incremento de operaciones de factoring	Más necesidad de liquidez
Mayor uso de financiación alternativa	Agilidad en operaciones

Tendencia	Impacto
Combinación de financiación pública y privada	Optimización de recursos
Crecimiento de proyectos innovadores	Más protagonismo de ENISA y CDTI
Empresas mejor preparadas financieramente	Mayor acceso a financiación

La mayoría de empresas analizan cada mes:

- ☐ Ventas
- ☐ Margen
- ☐ Beneficio

Pero muy pocas monitorizan con la misma intensidad:

- ☐ Liquidez
- ☐ Circulante
- ☐ Necesidades futuras de financiación

Y ahí es donde suelen aparecer los problemas.

Porque una empresa puede sobrevivir varios meses ganando poco dinero.

Pero difícilmente sobrevivirá mucho tiempo sin caja.

☐ ¿Tu empresa está creciendo más rápido que su financiación?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

▣ Principales programas CDTI disponibles para empresas en 2026

Programa	Objetivo principal	Tipo de proyecto	Empresas objetivo	Intensidad financiera	Características diferenciales
▣ PID	Investigación y Desarrollo	Nuevos productos, procesos o tecnologías	Pymes y grandes empresas	Muy alta	Incluye tramo no reembolsable y largos plazos
⚙️ LIC	Innovación tecnológica	Incorporación de tecnología ya desarrollada	Empresas industriales y tecnológicas	Alta	Tramitación más ágil y enfoque práctico
▣ Cervera	Tecnologías prioritarias	Proyectos estratégicos de alta innovación	Empresas innovadoras	Muy alta	Condiciones reforzadas y colaboración tecnológica
▣ Eurostars	Cooperación internacional	Proyectos conjuntos con empresas europeas	Pymes innovadoras	Muy alta	Acceso a mercados y socios internacionales
▣ Misiones Ciencia e Innovación	Grandes retos tecnológicos	Consortios empresariales	Empresas líderes sectoriales	Muy alta	Proyectos tractores de gran impacto
▣ Internacionalización I+D+i	Expansión tecnológica exterior	Innovación con proyección internacional	Empresas exportadoras	Alta	Apoyo a crecimiento global

▣ **PID:** el programa más

utilizado por las empresas innovadoras

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

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

Por ello, suelen encajar especialmente bien desarrollos de software avanzado, aplicaciones de inteligencia artificial, automatización industrial, nuevos materiales, dispositivos médicos, plataformas tecnológicas, sistemas predictivos, soluciones energéticas innovadoras o mejoras sustanciales de procesos productivos.

Gastos habitualmente financiables en un proyecto PID

Área de inversión	Ejemplos concretos	Nivel de financiación habitual
Personal técnico	Ingenieros, desarrolladores, investigadores, científicos de datos	Muy alto
Desarrollo software	Plataformas SaaS, IA, ERP propios, algoritmos	Muy alto
Equipamiento	Equipos de laboratorio, maquinaria piloto, hardware especializado	Alto

Área de inversión	Ejemplos concretos	Nivel de financiación habitual
☐ Validaciones	Ensayos técnicos, prototipos, pruebas industriales	Alto
☐ Colaboraciones	Centros tecnológicos, universidades, laboratorios externos	Muy alto
☐ Certificaciones	Marcado CE, homologaciones, validaciones regulatorias	Medio-Alto
☐ Propiedad industrial	Patentes, registros y protección tecnológica	Medio

Principales ventajas financieras del PID

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

⚙️ LIC: cuando la innovación ya está lista para aplicarse

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

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

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

Ejemplos reales de proyectos que suelen encajar

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

Programa Cervera: financiación para las tecnologías que marcarán el futuro

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

Su filosofía es sencilla: acelerar el desarrollo de tecnologías que tendrán un impacto determinante en la competitividad futura del tejido empresarial.

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

Ámbitos tecnológicos prioritarios

Área tecnológica	Aplicaciones habituales	Potencial de crecimiento
Inteligencia Artificial	Automatización, predicción, analítica avanzada	Muy alto
Biotecnología	Diagnóstico, salud, investigación	Muy alto
Energía	Almacenamiento, eficiencia, renovables	Muy alto

Área tecnológica	Aplicaciones habituales	Potencial de crecimiento
□ Economía circular	Reciclaje, reutilización, sostenibilidad	Alto
□ Fabricación avanzada	Industria 4.0, automatización	Muy alto
□ Comunicaciones	Redes inteligentes y conectividad	Alto
□ Tecnologías sanitarias	Dispositivos médicos y salud digital	Muy alto

□ Eurostars: financiación para innovar junto a Europa

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

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

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

Beneficios estratégicos de Eurostars

Beneficio	Impacto empresarial
□ Acceso a socios internacionales	Apertura de nuevos mercados
□ Colaboración tecnológica	Aceleración del desarrollo
□ Escalabilidad	Crecimiento internacional

Beneficio	Impacto empresarial
☐☐ Visibilidad europea	Mayor atractivo para inversores
☐ Innovación compartida	Reducción de riesgos tecnológicos
☐ Financiación complementaria	Refuerzo financiero del proyecto

☐ La estrategia que están siguiendo las empresas más competitivas

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

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

La diferencia entre una empresa que crece de forma sostenible

y otra que encuentra límites financieros suele estar precisamente en la capacidad de combinar correctamente estas herramientas.

□ La innovación necesita financiación. La financiación necesita estrategia.

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

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

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

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

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



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

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

La pregunta es inevitable:

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

□ **La inflación vuelve a preocupar**

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

La escalada de los precios energéticos, las tensiones geopolíticas internacionales y la persistencia de determinadas

presiones inflacionistas están obligando al organismo presidido por Christine Lagarde a replantear su estrategia.

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

Y ahí es donde aparece el dilema.

Porque aunque subir tipos puede ayudar a reforzar la credibilidad del BCE y a contener expectativas inflacionistas, también supone encarecer la financiación para familias, empresas e inversores.

⚠ El fantasma de 2011 sigue muy presente

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

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

¿Significa eso que la historia se repetirá?

Probablemente no.

La situación actual presenta diferencias importantes:

2011	2026
Sistema financiero frágil	Bancos mucho más capitalizados
Crisis de deuda soberana	Deuda elevada pero más gestionable

2011	2026
Menor coordinación europea	Mayor capacidad de respuesta institucional
Herramientas monetarias limitadas	BCE con múltiples instrumentos de intervención
Recuperación económica débil	Crecimiento moderado pero positivo

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

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

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

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

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

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

Tiene consecuencias directas sobre las decisiones empresariales.

Impactos más probables

Área	Posible efecto
Préstamos bancarios	Incremento de costes financieros
Circulante	Mayor presión sobre la tesorería

Área	Posible efecto
Inversión	Retraso de proyectos de expansión
Startups	Mayor dificultad para captar financiación
Operaciones corporativas	Menor actividad de inversión y adquisiciones
Mercado inmobiliario	Menor dinamismo en la financiación

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

El verdadero riesgo es la acumulación de incertidumbre.

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

Y eso termina afectando al crecimiento económico.

□ Las empresas que se preparen saldrán reforzadas

En cada ciclo económico ocurre exactamente lo mismo.

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

Las compañías mejor preparadas suelen anticiparse mediante:

- Diversificación de fuentes de financiación.
- Combinación de financiación pública y privada.
- Líneas de circulante flexibles.

- Factoring y confirming.
- Financiación alternativa.
- Instrumentos de crecimiento no dilutivos.
- Planificación financiera a medio plazo.

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

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

□ La reflexión de Ester Roura

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

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

Ese escenario está cambiando.

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

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

La tiene quien mejor se financia.

#BCE #TiposDeInterés #Inflación
#FinanciaciónEmpresarial #Pymes #Startups
#FinanciaciónPública #FinanciaciónPrivada
#EstrategiaFinanciera
#CrecimientoEmpresarial #Globalfinanzia
#EsterRoura #Liquidez #WorkingCapital
#CorporateFinance #EconomíaEuropea

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



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

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

corporaciones, inversores y organismos públicos de todo el mundo.

Pero este año la sensación general fue diferente.

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

Ya no se hablaba de crecer a cualquier precio.

Ya no bastaba con tener una buena presentación.

En 2026 se premia la ejecución.

SOUTH SUMMIT 2026 EN CIFRAS

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

□ EL TEMA ABSOLUTO DEL EVENTO: IA

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

INTELIGENCIA ARTIFICIAL

La IA estuvo presente prácticamente en todos los escenarios:

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

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

Ahora se hablaba de resultados.

Los inversores quieren saber:

□ No qué harás con IA.

□ Qué resultados estás obteniendo ya gracias a ella.

□ LOS GRANDES TEMAS QUE

DOMINARON LA FERIA

Vertical	Interés inversor
IA Aplicada	██████
ClimateTech	██████
HealthTech	██████
DefenceTech	██████
DeepTech	██████
Fintech	████
Industria 5.0	████
Ciberseguridad	████
Data & Trust Tech	████
Movilidad Inteligente	████

LA GRAN GANADORA DE SOUTH SUMMIT 2026



MITIGA (Barcelona)

Ganadora absoluta South Summit Madrid 2026

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

Su tecnología combina:

- Supercomputación

- IA avanzada
- Modelización climática
- Análisis predictivo

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

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

❑ RESTO DE PREMIOS DESTACADOS

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

❑ STARTUPS QUE MÁS LLAMARON LA ATENCIÓN

❑ Mitiga

ClimateTech basada en IA y simulación climática.

⚡ Floatech

Tecnología de ánodos de silicio para nueva generación de baterías.

☐ Macadam

Aplicación que recompensa la actividad física y hábitos saludables.

☐ Wisecx

Plataforma omnicanal de atención al cliente basada en IA.

☐☐ Xplora

Cartografía subterránea mediante inteligencia artificial.

☐ Silmaril Technologies

IA aplicada a contratación pública y licitaciones europeas.

☐ EL MENSAJE DE LOS INVERSORES

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

Todos los fondos repetían prácticamente el mismo mensaje:

“No faltan inversores. Faltan empresas preparadas.”

¿Qué buscan los fondos en 2026?

2021	2026
Usuarios	Clientes
Crecimiento	Rentabilidad
Storytelling	Métricas
Promesa	Ejecución
Visión	Escalabilidad demostrada
Levantar rondas	Crear negocio

□ ¿CÓMO ESTÁ EL MERCADO DE INVERSIÓN?

Los datos de las startups finalistas son muy reveladores:

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

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

EUROPA QUIERE SUS PROPIOS CAMPEONES TECNOLÓGICOS

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

Las conversaciones giraron alrededor de:

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

El mensaje era claro:

Europa tiene talento.

Ahora necesita escala.

□ ¿QUÉ NOS LLEVAMOS DESDE GLOBALFINANZIA?

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

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

Construyen una estrategia.

La combinación ganadora en 2026

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

□ LA FRASE QUE RESUME SOUTH SUMMIT 2026

“La financiación sigue existiendo.”

“La diferencia es que ahora hay que merecerla.”

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

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

Y precisamente ahí es donde empieza nuestro trabajo.

📦 GLOBALFINANZIA

Ayudamos a startups, scaleups y pymes a diseñar estrategias de financiación combinando financiación pública, privada y alternativa para acelerar su crecimiento sin perder el control de su empresa.

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

📄 Mapa completo de ayudas públicas activas en junio 2026

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

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

“Las ayudas se han acabado”

“Ya no conceden financiación pública”

“Solo financian startups tecnológicas”

Nada más lejos de la realidad.

En junio de 2026 siguen existiendo múltiples organismos públicos con capacidad para financiar crecimiento empresarial, innovación, digitalización, internacionalización, inversión productiva y desarrollo tecnológico. El problema no es la falta de recursos. El problema es que muchas empresas siguen buscando financiación donde la buscaban hace diez años mientras el mercado financiero ha evolucionado completamente.

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

□ Mapa de financiación pública para empresas en 2026

Organismo	Tipo de financiación	Importe habitual	Importe máximo	Garantías	Perfil de empresa
ENISA	Préstamo participativo	75.000€ – 750.000€	1.500.000€	No	Empresas en crecimiento
CDTI	Préstamos I+D+i	175.000€ – 2.000.000€	Varios millones €	Parciales	Empresas innovadoras
ICF	Préstamos inversión	100.000€ – 3.000.000€	5.000.000€	Según línea	Empresas de Catalunya
ACCIÓ	Subvenciones y ayudas	Variable	Variable	No	Innovación e internacionalización

Organismo	Tipo de financiación	Importe habitual	Importe máximo	Garantías	Perfil de empresa
Avalis	Avaless financieros	Variable	Variable	Compartidas	Pymes
IVF	Préstamos empresariales	50.000€ – 5.000.000€	Variable	Según línea	Empresas valencianas
ICO	Financiación bancaria bonificada	Variable	Variable	Habituales	Empresas consolidadas
Fondos Europeos	Subvención + financiación	Variable	Muy elevado	No	Proyectos estratégicos

□ ENISA: la herramienta que sigue transformando empresas

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

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

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

Comparativa ENISA vs Banca Tradicional

Aspecto	ENISA	Banca
Aval personal socios	No	Habitual
Garantías hipotecarias	No	Habitual
Dilución accionarial	No	No
Velocidad aprobación	Media	Alta

Aspecto	ENISA	Banca
Importes elevados	Sí	Sí
Empresas jóvenes	Muy favorable	Más difícil
Innovación	Muy favorable	Secundario
Crecimiento futuro	Muy importante	Moderado
Historial financiero	Importante	Muy importante

Empresas que suelen encajar mejor

Sector	Nivel de encaje
SaaS	██████
Inteligencia Artificial	██████
Biotecnología	██████
HealthTech	██████
Industria avanzada	████
E-commerce	████
Servicios B2B escalables	████
Comercio tradicional	██

□ CDTI: financiación para empresas que innovan

Si ENISA financia crecimiento, CDTI financia innovación.

Y hablamos de innovación real.

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

Uno de los errores más frecuentes es pensar que CDTI está

reservado únicamente para grandes corporaciones.

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

Principales programas CDTI

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

Gastos que pueden financiarse

Concepto	Financiable
Personal técnico	☐
Ingenieros	☐
Programadores	☐
Equipos tecnológicos	☐
Materiales	☐
Subcontrataciones	☐
Patentes	☐
Certificaciones	☐

Concepto	Financiable
Prototipos	☐

☐ ICF: una alternativa cada vez más relevante

En Catalunya estamos observando un incremento muy importante del uso de las líneas del ICF por parte de empresas industriales, tecnológicas y de servicios.

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

Principales líneas

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

¿Qué necesita realmente cada tipo de empresa?

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

Ejemplo real de estructura financiera eficiente

Las empresas que más recursos captan suelen combinar diferentes instrumentos.

Caso ejemplo

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

Beneficios obtenidos

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

☐ Qué estamos viendo desde Globalfinanzia en 2026

El mercado está cambiando rápidamente.

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

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

Actualmente observamos que:

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

□ Nuestro consejo

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

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

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

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

La diferencia suele estar en la preparación previa.

□ ¿Qué hacemos en Globalfinanzia?

Diseñamos estrategias de financiación combinando:

Solución	Aplicación
ENISA	Crecimiento
CDTI	Innovación
ICF	Inversión
ACCIÓ	Subvenciones
Avalis	Avaless
IVF	Financiación regional
Factoring	Liquidez
Confirming	Pagos proveedores

Solución	Aplicación
Financiación alternativa	Operaciones especiales
Capital privado	Crecimiento acelerado

Porque nuestro trabajo no consiste en buscar dinero.

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

#Globalfinanzia #FinanciacionPublica #ENISA #CDTI #ICF #ACCIO
#Avalis #IVF #Innovacion #Pymes #Startups
#FinanciacionEmpresarial #CrecimientoEmpresarial #Liquidez
#Financiacion2026 #Empresas #Industria #BusinessGrowth

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

Crear una startup es difícil.

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

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

□ ¿Qué es Global Startup Capital?

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

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

□ Pensado para empresas que necesitan:

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

□ Características principales

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

¿Qué tipo de startups pueden acceder?

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

❑ ¿Para qué puede utilizarse?

Desarrollo de producto

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

Contratación de talento

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

Área	Objetivo
Tecnología	Desarrollo
Comercial	Ventas
Marketing	Captación
Operaciones	Escalabilidad
Internacional	Expansión

Expansión internacional

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

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

❑ ¿Qué valora especialmente Global Startup Capital?

No solo los números.

También el potencial.

Aspecto analizado	Importancia
Equipo fundador	★★★★★
Escalabilidad	★★★★★
Innovación	★★★★★
Mercado objetivo	★★★★
Modelo de negocio	★★★★
Tracción comercial	★★★★
Tecnología propia	★★★★
Internacionalización	★★★

⚠️❑ El gran error de muchas startups

Esperar demasiado.

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

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

Las startups mejor financiadas suelen:

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

□ Ejemplo de estructura financiera para una startup

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

Esta combinación permite:

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

□ ¿Cómo puede ayudarte Globalfinanzia?

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

Nuestros servicios incluyen:

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

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

No se trata únicamente de conseguir recursos.

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

Global Startup Capital 2026

Porque las grandes ideas necesitan financiación a su altura.

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

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



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

En Globalfinanzia analizamos diariamente operaciones donde surge la misma duda:

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

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

❑ Comparativa completa: ENISA vs Préstamo Bancario

Aspecto	❑ ENISA	❑ Préstamo Bancario
Avales personales	❑ No requiere	❑ Habitualmente sí
Garantías reales	❑ No	❑ Frecuentemente
Importe financiable	Hasta 1,5 M€	Variable
Velocidad	Media	Alta
Coste financiero	Medio	Bajo-Medio
Carencia	Amplia	Limitada
Impacto en tesorería	Bajo inicialmente	Medio-Alto
Empresas innovadoras	❑ Excelente opción	Variable
Startups	❑ Muy favorable	Más complicado
Empresas maduras	Muy interesante	Muy favorable
Flexibilidad	Alta	Media
Requisitos de rentabilidad	No necesariamente	Habitualmente sí

❑ ¿Cuándo tiene sentido solicitar ENISA?

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

Ideal para:

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

Ventajas clave

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

❑ ¿Cuándo es mejor un préstamo bancario?

La banca sigue siendo una excelente alternativa para muchas empresas.

Especialmente cuando existe:

- Historial financiero sólido.
- Beneficios recurrentes.

- Garantías suficientes.
- Necesidades de inversión concretas.

Casos habituales

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

□ ¿Y si la mejor opción fuera combinar ambas?

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

Ejemplo práctico

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

Esta estructura permite:

- Menos riesgo financiero.
- Menor dependencia bancaria.

- Más liquidez disponible.
 - Mayor capacidad de crecimiento.
-

□ Qué estamos viendo en 2026

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

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

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

□ La pregunta no es ENISA o banca...

La pregunta correcta es:

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

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

□ Diagnóstico financiero personalizado.

□ Análisis de viabilidad.

□ Búsqueda de financiación adaptada a cada proyecto.

#FinanciacionEmpresarial #ENISA #Pymes #Startups
#CrecimientoEmpresarial #FinanciacionPublica #Globalfinanzia
#CDTI #Innovacion #BusinessGrowth #Funding #Financiacion2026
#Empresa #Liquidez #ExpansionEmpresarial

mas completo

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

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

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

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

Lo que sí sabemos es que las empresas que consiguen financiación con más facilidad en 2026 son aquellas que

entienden cómo funciona cada instrumento y diseñan una estrategia financiera coherente.

□ El panorama financiero de 2026

Durante los últimos meses hemos observado varios cambios significativos:

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

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

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

□ ¿Qué es realmente ENISA?

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

préstamos participativos.

Su principal diferencia respecto a la banca es que:

- ☐ No exige avales personales.
- ☐ No exige garantías hipotecarias.
- ☐ No entra en el capital de la empresa.
- ☐ Permite financiar crecimiento, expansión e innovación.

☐ ENISA vs Préstamo Bancario: Comparativa completa

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

❑ ¿Qué empresas encajan mejor en ENISA?

No todas las empresas son candidatas.

Las que suelen obtener mejores resultados presentan:

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

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

❑ Principales líneas ENISA 2026

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

Línea	Importe máximo	Perfil
Emprendedoras Digitales	Variable	Liderazgo femenino

□ ¿Cuándo es mejor acudir a la banca?

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

Especialmente para:

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

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

□ Ejemplo práctico: Proyecto de expansión de 1.000.000 €

Opción 1: Solo banca

Concepto	Importe
Préstamo bancario	1.000.000 €

Problemas:

- ❑ Mayor dependencia bancaria.
- ❑ Más garantías.
- ❑ Menor flexibilidad.

Opción 2: Estructura financiera optimizada

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

Ventajas:

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

⚠️ Los errores que más vemos en las solicitudes de financiación

Error 1: Acudir tarde

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

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

Error 2: Solicitar el producto equivocado

No es lo mismo financiar:

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

Cada necesidad requiere una herramienta distinta.

Error 3: Presentar mal el proyecto

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

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

□ ¿Qué recomendamos desde Globalfinanzia?

Antes de solicitar financiación analizamos:

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

El objetivo no es conseguir financiación.

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

□ Conclusión

La financiación en 2026 sigue existiendo.

Lo que ha desaparecido es la improvisación.

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

□ **¿ENISA, banca o una combinación de ambas?**

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

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

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