Revenue Based Financing (RBF): financiación para crecer sin perder el control de tu empresa

Cada vez más empresas buscan financiación… pero no quieren hipotecar su futuro.

Durante años, las opciones parecían limitarse a dos caminos: solicitar un préstamo bancario o dar entrada a nuevos socios e inversores.

Sin embargo, el mercado financiero ha evolucionado y hoy existen soluciones mucho más flexibles para empresas con potencial de crecimiento.

Una de las que más protagonismo está ganando es el **Revenue Based Financing (RBF)**.

Desde **Globalfinanzia** estamos viendo cómo este modelo se consolida como una alternativa especialmente interesante para startups, empresas tecnológicas, negocios digitales y compañías con ingresos recurrentes que desean acelerar su crecimiento sin renunciar al control de su proyecto.

¿Qué es el Revenue Based Financing?

El **Revenue Based Financing** es una modalidad de financiación en la que una empresa recibe el capital que necesita hoy y lo devuelve mediante un porcentaje de su facturación futura.

Esto significa que los pagos se adaptan al ritmo real del negocio.

Si la empresa vende más, devuelve más.

Si un mes las ventas disminuyen, la cuota también se reduce.

No existe una cuota fija como sucede en un préstamo tradicional.

¿Qué lo hace diferente?

Mientras que la banca analiza principalmente garantías, patrimonio y capacidad de endeudamiento, el RBF pone el foco en la capacidad comercial de la empresa y en la previsión de sus ingresos.

Es una fórmula especialmente diseñada para negocios que crecen rápido.

Comparativa

Aspecto	Préstamo bancario	Revenue Based Financing
🔒 Avales personales	Habitualmente sí	Normalmente no
🤝 Entrada de socios	No	No
📉 Dilución del capital	No	No
📅 Cuotas fijas	Sí	No
📈 Pago según ventas	No	Sí
⚡ Rapidez	Media	Alta
🔄 Flexibilidad	Limitada	Muy elevada

🚀 Principales ventajas

🔑 Mantienes el control de tu empresa

No necesitas incorporar nuevos socios ni ceder participaciones.

Los fundadores mantienen el control de las decisiones estratégicas.

💰 Sin diluir el capital

Muchos emprendedores evitan perder parte de su empresa en rondas de inversión.

El RBF permite financiar el crecimiento sin modificar el accionariado.

Pagos adaptados al negocio

Las cuotas evolucionan junto con la facturación.

Esto proporciona una mayor estabilidad financiera en fases de expansión.

⚡ Rapidez

En muchas operaciones los plazos de análisis y formalización son significativamente inferiores a los de una financiación bancaria tradicional.

Ideal para invertir en crecimiento

El capital obtenido suele destinarse a:

- Marketing digital.
- Expansión internacional.
- Contratación de personal.
- Desarrollo tecnológico.
- Incremento del circulante.
- Apertura de nuevos mercados.

¿Qué tipo de empresas pueden beneficiarse?

El Revenue Based Financing suele encajar especialmente bien en empresas que presentan:

- Facturación recurrente.
- Crecimiento constante.
- Modelo SaaS.
- eCommerce.
- Empresas tecnológicas.
- Negocios B2B.
- Plataformas digitales.
- Empresas de servicios con ingresos previsibles.

⚠ ¿Es para cualquier empresa?

No.

El RBF no sustituye a la financiación bancaria.

Tampoco pretende reemplazar otras soluciones como el factoring, el confirming o la deuda tradicional.

Es una herramienta pensada para empresas con modelos de negocio sólidos y capacidad de generar ingresos recurrentes.

Por eso resulta fundamental analizar previamente la estructura financiera de cada compañía y determinar cuál es la combinación más eficiente de recursos.

La visión de Globalfinanzia

En Globalfinanzia creemos que la financiación debe adaptarse al negocio, y no al revés.

Cada empresa tiene una realidad diferente y, por tanto, necesita una estrategia financiera personalizada.

Por eso analizamos todas las alternativas disponibles —banca tradicional, financiación pública, deuda privada, factoring, confirming, Trade Finance o Revenue Based Financing— para diseñar la solución que mejor impulse el crecimiento de nuestros clientes.

Nuestro objetivo no es ofrecer un producto concreto, sino construir una estructura financiera que permita crecer con seguridad, preservar la liquidez y mantener el control del proyecto empresarial.

Conclusión

El **Revenue Based Financing** representa una nueva forma de financiar el crecimiento empresarial.

Una solución que combina flexibilidad, rapidez y ausencia de dilución para aquellas empresas que desean acelerar su desarrollo sin renunciar al control de su negocio.

Tu empresa no vale lo que facturas. Vale lo que alguien estaría dispuesto a pagar por ella.

La gran verdad que muchos empresarios descubren demasiado tarde

Durante años, miles de empresarios construyen compañías pensando en ventas, clientes, crecimiento y beneficios.

Pero muy pocos se hacen una pregunta fundamental:

> ***Si mañana quisiera vender mi empresa, ¿cuánto pagaría realmente alguien por ella?***

La respuesta suele sorprender.

Porque el valor de una empresa no lo determina el esfuerzo invertido, ni los años dedicados, ni siquiera la facturación.

Lo determina el mercado.

Y en muchos casos dos empresas que facturan exactamente lo mismo pueden tener valoraciones completamente diferentes.

Desde Globalfinanzia estamos observando un fenómeno cada vez

más habitual: empresarios que han creado negocios excelentes, pero que nunca han trabajado conscientemente en aumentar el valor real de su compañía.

Y eso supone perder oportunidades de financiación, inversión, crecimiento o incluso una futura venta.

Facturar más no siempre significa valer más

Veamos un ejemplo sencillo.

Concepto	Empresa A	Empresa B
Facturación	5.000.000 €	5.000.000 €
EBITDA	600.000 €	600.000 €
Antigüedad	10 años	10 años
Sector	Industrial	Industrial

Aparentemente son iguales.

Pero cuando un inversor analiza ambas empresas descubre esto:

Indicador	Empresa A	Empresa B
Ingresos recurrentes	80%	20%
Dependencia fundador	Baja	Muy alta
Concentración clientes	Diversificada	3 clientes principales
Equipo directivo	Profesionalizado	Dependiente del propietario
Procesos documentados	Sí	Parcialmente

Resultado:

Empresa	Valoración orientativa
Empresa A	4.000.000 € – 5.500.000 €
Empresa B	1.800.000 € – 2.500.000 €

Misma facturación.

Mismo beneficio.

Valor completamente distinto.

¿Qué analiza realmente un comprador o inversor?

Cuando una empresa entra en un proceso de valoración, adquisición o búsqueda de inversión, los números son solo el punto de partida.

Los analistas evalúan muchos otros aspectos.

1 Capacidad de generar beneficios

No importa únicamente cuánto vendes.

Importa cuánto ganas.

Situación	Impacto en valoración
Márgenes crecientes	Muy positivo
Beneficios recurrentes	Muy positivo
Beneficios irregulares	Negativo
Dependencia de operaciones puntuales	Negativo

2□□ Calidad de los ingresos

No todos los ingresos tienen el mismo valor.

Tipo de ingreso	Valor percibido
Suscripciones	□□□□□
Contratos plurianuales	□□□□□
Clientes recurrentes	□□□□
Ventas puntuales	□□
Operaciones esporádicas	□

3□□ Dependencia del fundador

Uno de los factores más importantes y menos conocidos.

Muchos empresarios son imprescindibles dentro de su empresa.

Y eso reduce el valor.

Un comprador se pregunta:

□ ¿Qué ocurre si el propietario desaparece mañana?

Si la respuesta es “la empresa se paraliza”, la valoración cae.

4□□ Riesgo comercial

Situación	Valoración
200 clientes	Alta
50 clientes	Buena

Situación	Valoración
10 clientes	Media
3 clientes principales	Riesgo elevado
1 cliente dominante	Riesgo muy alto

5□□ Capacidad de crecimiento

Los compradores no adquieren únicamente el presente.

Compran el futuro.

Por eso buscan:

□ Nuevos mercados

□ Internacionalización

□ Escalabilidad

□ Innovación

□ Ventajas competitivas

□ Los errores que destruyen valor sin que el empresario lo sepa

Error 1: Todo pasa por el

propietario

El fundador aprueba ventas.

El fundador aprueba compras.

El fundador negocia contratos.

El fundador conoce todos los clientes.

Resultado:

⚠ Empresa poco transferible.

Error 2: No profesionalizar la gestión

Muchas pymes siguen funcionando como hace veinte años.

Y eso genera riesgo para cualquier comprador.

Error 3: No documentar procesos

Cuando el conocimiento está en las personas y no en la organización, el valor disminuye.

Error 4: Crecer sin rentabilidad

Facturar más no siempre significa crear más valor.

Error 5: No preparar la empresa para una futura operación corporativa

La mayoría de empresarios piensan en vender cuando ya quieren vender.

Los que obtienen mejores resultados empiezan años antes.

□ Cómo aumentar el valor de una empresa

Acciones con mayor impacto

Acción	Impacto
Incrementar ingresos recurrentes	□□□□□
Diversificar cartera de clientes	□□□□□
Profesionalizar dirección	□□□□□
Reducir dependencia del fundador	□□□□□
Mejorar márgenes	□□□□
Internacionalizar actividad	□□□□
Proteger tecnología y marca	□□□□
Digitalizar procesos	□□□□

¿Cuándo tiene sentido valorar una empresa?

La respuesta no es únicamente cuando se quiere vender.

Situaciones habituales

Situación	Utilidad
Entrada de inversores	Muy alta
Venta parcial o total	Muy alta
Reestructuración accionarial	Muy alta
Sucesión familiar	Muy alta
Compra de otra empresa	Alta
Captación de financiación	Alta
Planificación estratégica	Alta

¿Cómo puede ayudarte Globalfinanzia?

En Globalfinanzia no solo ayudamos a conseguir financiación.

También ayudamos a construir empresas más valiosas.

Valoración empresarial

Realizamos análisis de valor basados en:

- EBITDA
- Flujos de caja
- Múltiplos sectoriales

- Comparables de mercado
- Potencial de crecimiento

Compra y venta de empresas

Acompañamos procesos de:

Venta de compañías

Búsqueda de compradores

Búsqueda de empresas objetivo

Negociación

Due Diligence financiera

Estructuración de operaciones

Búsqueda de inversores

Ayudamos a empresas que buscan:

- Capital para crecer
- Socios estratégicos
- Fondos de inversión
- Family Offices
- Inversores privados

Estructuración financiera

Muchas veces el valor de una empresa puede incrementarse mejorando su estructura financiera.

Trabajamos en:

- Deuda bancaria
- ENISA
- CDTI
- ICF
- Financiación alternativa
- Circulante
- Operaciones corporativas

Planes de crecimiento empresarial

Porque una empresa bien preparada:

Se financia mejor

Atrae mejores inversores

Vale más

Se vende mejor

“Muchos empresarios dedican toda su energía a aumentar la facturación. Los que crean verdadero patrimonio se centran en aumentar el valor de la empresa. Y no siempre son la misma cosa.”

Tu empresa es probablemente uno de los activos más importantes que construirás en tu vida.

La pregunta es:

¿Estás trabajando únicamente para facturar más… o también para que valga más?

En Globalfinanzia ayudamos a empresarios a entender, proteger y aumentar el valor real de sus compañías.

Porque una empresa no vale lo que costó crearla.

Vale lo que el mercado estaría dispuesto a pagar por ella.

#ValoracionEmpresas #MergersAndAcquisitions #CompraVentaEmpresas #Pymes #EmpresasFamiliares #Inversion #CorporateFinance #GrowthStrategy #EsterRoura #Globalfinanzia □□□

□ La banca ya no es la única solución

El gran cambio financiero que muchas empresas todavía no han entendido

Por Globalfinanzia

Durante décadas, la respuesta a una necesidad financiera era

casi automática:

 “Vamos al banco.”

Pero en 2026 esa realidad ya no existe.

Las empresas operan en un entorno donde conviven bancos, fondos de deuda, financiación pública, inversores privados, plataformas fintech, Revenue Based Financing, factoring avanzado, Supply Chain Finance y nuevos vehículos de financiación especializados.

Y, sin embargo, seguimos viendo compañías que continúan llamando únicamente a la puerta de su entidad bancaria.

El resultado es evidente:

⚠ Empresas con proyectos viables que no consiguen financiación.

⚠ Empresas que aceptan condiciones poco competitivas.

⚠ Empresas que frenan su crecimiento por desconocimiento.

Mientras tanto, otras compañías acceden a varias fuentes simultáneamente y aceleran su expansión.

El nuevo ecosistema financiero empresarial en 2026

La financiación ya no es un mercado dominado por la banca.

Se ha convertido en un ecosistema complejo donde cada fuente tiene ventajas, limitaciones y momentos ideales de

utilización.

🔄 Evolución del mercado financiero

Aspecto	2015	2026
Peso de la banca	🏦 Muy alto	🏦 Alto
Fondos de deuda	📉 Residual	📈 Muy relevante
Financiación pública	🏛️ Importante	🏛️ Estratégica
Fintech financieras	🚫 Prácticamente inexistentes	🚀 Consolidadas
Revenue Based Financing	🚫 Inexistente	🌱 En crecimiento
Supply Chain Finance	🏢 Corporaciones	🏢 También para pymes
Velocidad de aprobación	🐢 Semanas/Meses	⚡ Días/Semanas
Personalización	Baja	Muy alta

🏦 La banca sigue siendo fundamental… pero ya no suficiente

Desde Globalfinanzia seguimos defendiendo el papel de la banca.

Los bancos continúan siendo actores fundamentales para:

🏭 Inversiones industriales

🚜 Compra de activos

🏗️ Financiación inmobiliaria

🏢 Operaciones corporativas estructuradas

 Internacionalización

Pero también observamos nuevas exigencias.

Lo que más están analizando los bancos

Factor	Peso actual
EBITDA	Muy alto
Generación de caja	Muy alto
Endeudamiento	Muy alto
Historial financiero	Muy alto
Calidad del equipo gestor	Alto
Plan de negocio	Alto
Concentración de clientes	Alto
Dependencia sectorial	Alto

Fondos de deuda: los grandes ganadores de los últimos años

Los fondos especializados han pasado de ser una solución excepcional a convertirse en una herramienta habitual para empresas en crecimiento.

Qué aportan los fondos

Ventaja	Beneficio
⚡ Rapidez	Resoluciones mucho más ágiles

Ventaja	Beneficio
Flexibilidad	Adaptación a cada operación
Capacidad	Importes elevados
Estructuración	Operaciones complejas
Alcance	Capital nacional e internacional

Visión Globalfinanzia

 “Los fondos no sustituyen a la banca. La complementan. Las mejores estructuras financieras combinan ambos mundos.”

Revenue Based Financing (RBF)

Una de las fórmulas que más interés está despertando.

El concepto es simple:

La empresa devuelve la financiación en función de sus ventas.

Si vende más, devuelve más rápido.

Si vende menos, el esfuerzo financiero disminuye.

Características principales

Aspecto	RBF
Avales personales	No
Dilución accionarial	No
Vinculación ventas	Sí
Rapidez	⚡ Alta

Aspecto	RBF
Flexibilidad	✅ Muy alta
Ideal para	SaaS, ecommerce, tecnología

Visión Globalfinanzia

✅ *“No es una solución para todas las empresas, pero para negocios digitales con ingresos recurrentes puede ser una herramienta extraordinaria.”*

✅ Factoring y financiación de circulante

Muchos empresarios siguen centrando su atención en financiar inversiones.

Pero el verdadero problema suele estar en otro lugar.

✅ La tesorería.

✅ El circulante.

✅ Los plazos de cobro.

✅ Situaciones donde el factoring aporta valor

Situación	Impacto
Cobros a 60 días	✅ Liquidez inmediata
Cobros a 90 días	✅ Reducción tensión financiera
Grandes clientes	✅✅ Menor riesgo
Crecimiento acelerado	✅ Más capacidad operativa

Situación	Impacto
Internacionalización	Mayor estabilidad

Visión Globalfinanzia

 “La mayoría de crisis empresariales no se producen por falta de ventas. Se producen por falta de liquidez.”

□□ Financiación pública: el gran diferencial competitivo

España sigue siendo uno de los países europeos con más herramientas de apoyo empresarial.

Sin embargo, una gran parte del tejido empresarial sigue sin aprovecharlas.

□ Principales líneas activas

Programa	Finalidad	Tipo
□ ENISA	Crecimiento empresarial	Participativo
□ CDTI	Innovación e I+D+i	Préstamo + tramo no reembolsable
□ ICF	Inversión y expansión	Préstamo
□ ACCIÓ	Innovación e internacionalización	Ayuda
□ Avalis	Aval financiero	Garantía
□ IVF	Crecimiento empresarial	Préstamo

Visión Globalfinanzia

 “La financiación pública suele ser la más barata del mercado. El problema es que muchas empresas no saben acceder a ella correctamente.”

⚠ Los errores más frecuentes que vemos cada semana

Error 1: Buscar financiación cuando ya existe el problema

La financiación debe planificarse.

No improvisarse.

Error 2: Hablar sólo con un banco

Hoy existen decenas de alternativas.

Error 3: No preparar adecuadamente la documentación

La calidad financiera cada vez pesa más.

❌ Error 4: No combinar fuentes

Las mejores operaciones mezclan:

🏦 Banca

🏛️ Financiación pública

📈 Fondos

🔄 Circulante

🔮 Tendencias que marcarán el segundo semestre de 2026

Tendencia	Impacto esperado
🤖 Digitalización financiera	Muy alto
📊 Mayor análisis de datos	Muy alto
🏛️ Más protagonismo de ayudas públicas	Alto
📉 Crecimiento fondos de deuda	Muy alto
🌍 Capital internacional	Alto
⚡ Procesos más rápidos	Muy alto
🧩 Estructuras híbridas	Muy alto

🎙️ La opinión de Ester Roura

> *“La financiación empresarial está viviendo una transformación profunda. Las empresas que continúan dependiendo de una única fuente financiera están asumiendo un riesgo innecesario. Hoy*

la clave no es conseguir financiación. La clave es diseñar una estructura financiera inteligente que acompañe el crecimiento de la empresa durante los próximos años.”

Conclusión

La pregunta ya no es:

“¿Qué banco puede financiarme?”

La pregunta correcta es:

“¿Cuál es la combinación óptima de financiación para mi empresa?”

En Globalfinanzia creemos que el futuro pasa por combinar financiación bancaria, pública y alternativa para construir estructuras más sólidas, flexibles y preparadas para crecer.

Porque en 2026 el dinero sigue existiendo.

Lo que ha cambiado es la forma de acceder a él.

¿Tu empresa tiene previsto crecer durante el segundo semestre de 2026?

Antes de buscar financiación, analiza todas las alternativas disponibles.

En Globalfinanzia diseñamos estrategias financieras integrales adaptadas a cada empresa, sector y momento de crecimiento.

#Globalfinanzia #FinanciacionEmpresarial

#FinanciacionAlternativa #FondosDeDeuda #Factoring #SupplyChainFinance #RevenueBasedFinancing #ENISA #CDTI #ICF #ACCIO #Liquidez #Pymes #CFO #EsterRoura #FinanzasCorporativas #CrecimientoEmpresarial #Empresas2026 #Financiacion2026 #BusinessGrowth

---

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

Área	Función
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

Vertical ClimateTech	Potencial
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 €
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

1 El proveedor entrega mercancía o servicio

La operación comercial se realiza normalmente.

2 El comprador valida la factura

Una vez aprobada, la factura entra en el programa.

3 El proveedor decide anticipar el cobro

Puede hacerlo de forma puntual o recurrente.

4 La entidad financiera adelanta el importe

Sin necesidad de esperar al vencimiento.

5 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
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
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
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

Solución	Objetivo
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
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
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.

Crecer es positivo. Crecer 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	Consorcios 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 golpeara 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