

☐☐ Mapa completo de ayudas públicas activas en junio 2026

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

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

“Las ayudas se han acabado”

“Ya no conceden financiación pública”

“Solo financian startups tecnológicas”

Nada más lejos de la realidad.

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

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

Mapa de financiación pública para empresas en 2026

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

ENISA: la herramienta que sigue transformando empresas

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

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

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

Comparativa ENISA vs Banca Tradicional

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

Empresas que suelen encajar mejor

Sector	Nivel de encaje
SaaS	██████
Inteligencia Artificial	██████
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	☐
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

Línea	Objetivo	Beneficiarios
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
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 #ACCI0
 #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	□□□□□

Sector	Elegibilidad
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

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

¿Qué empresas encajan mejor en ENISA?

No todas las empresas son candidatas.

Las que suelen obtener mejores resultados presentan:

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

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

□ Principales líneas ENISA 2026

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

□ ¿Cuándo es mejor acudir a la banca?

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

Especialmente para:

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

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

❑ Ejemplo práctico: Proyecto de expansión de 1.000.000 €

Opción 1: Solo banca

Concepto	Importe
Préstamo bancario	1.000.000 €

Problemas:

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

Opción 2: Estructura financiera optimizada

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

Ventajas:

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

⚠ ☐ **Los errores que más vemos en las solicitudes de financiación**

Error 1: Acudir tarde

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

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

Error 2: Solicitar el producto equivocado

No es lo mismo financiar:

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

Cada necesidad requiere una herramienta distinta.

Error 3: Presentar mal el proyecto

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

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

□ ¿Qué recomendamos desde Globalfinanzia?

Antes de solicitar financiación analizamos:

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

El objetivo no es conseguir financiación.

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

□ **Conclusión**

La financiación en 2026 sigue existiendo.

Lo que ha desaparecido es la improvisación.

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

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

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

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

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

□ Global Emprendimiento 2026: Crecer sin avales sigue siendo posible

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

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

¿Por qué muchas empresas jóvenes no consiguen financiación?

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

Las entidades financieras analizan numerosos factores:

Aspecto analizado	Qué buscan
Solvencia	Capacidad de devolver la deuda

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

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

Global Emprendimiento 2026

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

Características principales

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

¿Qué puede financiar una empresa?

La financiación puede destinarse a múltiples necesidades estratégicas:

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

El gran error de muchas startups

Muchas empresas buscan financiación cuando la necesitan de forma urgente.

Las operaciones que obtienen mejores resultados suelen compartir tres características:

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

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

¿Cuándo es el momento adecuado para buscar financiación?

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

¿Cómo ayudamos desde Globalfinanzia?

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

Nuestro trabajo no consiste únicamente en presentar solicitudes:

- Diseñamos la estrategia financiera.
- Identificamos las líneas adecuadas.
- Preparamos la documentación.
- Mejoramos la financiabilidad del proyecto.

□ Acompañamos la operación hasta su aprobación.

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

□ La pregunta no es si existe financiación.

La pregunta es si tu empresa está preparada para conseguirla.

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

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

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

conquista.

 Globalfinanzia en los Contel Coffee Talks

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

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

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

Una reflexión sobre liderazgo, responsabilidad, esfuerzo, meritocracia y crecimiento profesional que encaja perfectamente con la realidad que viven muchas empresas en sus procesos de expansión.

Algunas ideas clave de la jornada

Concepto	Aprendizaje
Responsabilidad	El crecimiento comienza cuando asumimos retos antes de recibir reconocimiento.
Liderazgo	Liderar implica tomar decisiones y asumir riesgos.
Cultura	Las organizaciones más sólidas tienen valores claros y auténticos.

Concepto	Aprendizaje
Diferenciación	Tanto personas como empresas deben construir una propuesta de valor única.
Crecimiento	El éxito requiere esfuerzo, constancia y visión a largo plazo.

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

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

Área	Cómo ayudamos
□ Crecimiento empresarial	Financiación para expansión nacional e internacional.
□ Innovación e I+D+i	Acceso a CDTI, deducciones fiscales y ayudas a la innovación.
□□ Financiación pública	ENISA, ICO, ICF, ACCIÓ, IVF y otras líneas estratégicas.
□ Financiación privada	Fondos de deuda, banca alternativa, RBF y financiación especializada.
□ Circulante	Factoring, confirming, líneas de proveedores y Trade & Working Capital.
□ Operaciones corporativas	Valoración, compra y venta de empresas e incorporación de inversores.

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

Agradecemos a **Contel**, a **Matías Huvelle** y a todos los

asistentes por una jornada llena de aprendizaje y conversaciones de valor.

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

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

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

☒ **El capital busca crecimiento. Los inversores buscan convicción.**

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

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

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

□ ¿Qué es exactamente una Equity Story?

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

No se trata de vender humo.

Se trata de demostrar de forma coherente:

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

□ Los pilares de una Equity Story ganadora

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

Pilar	Pregunta que responde	Impacto en el inversor
Rentabilidad	¿Cuándo se generará valor?	Facilita la inversión

□ Qué analiza realmente un inversor

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

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

□ Cómo evoluciona la conversación con un inversor

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

□ Las métricas que más valor generan

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

□ Qué busca cada tipo de inversor

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

❑ Los errores más habituales

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

❑ Cómo transformar 1 millón de euros en valor

Los inversores no quieren saber únicamente cuánto dinero necesitas.

Quieren entender qué ocurrirá después de invertir.

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

Destino de la inversión	Resultado esperado
Adquisiciones	Crecimiento acelerado

□ ¿Qué hace atractiva una empresa?

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

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

Porque invierten en el futuro, no en el pasado.

□ El papel de Globalfinanzia

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

Servicios	Objetivo
Equity Story	Construir la narrativa inversora
Investor Deck	Presentación profesional
Valoración de empresas	Definir precio razonable
Búsqueda de inversores	Acceso a capital

Servicios	Objetivo
Estrategia financiera	Optimizar la operación
Negociación	Maximizar condiciones

□ **Una empresa puede tener un gran proyecto.**

Pero si no sabe explicarlo, difícilmente conseguirá inversión.

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

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

□ **Global Crecimiento 2026**

La financiación que impulsa a las empresas que quieren dar el siguiente paso

Muchas empresas llegan a un punto donde el mercado les pide crecer más rápido de lo que sus recursos les permiten. Nuevos

clientes, expansión comercial, contratación de talento, internacionalización o inversiones estratégicas exigen financiación... pero no siempre es fácil conseguirla en las mejores condiciones.

Por eso existe **Global Crecimiento 2026**, la solución de financiación, diseñada para empresas con trayectoria que buscan acelerar su desarrollo sin perder el control de su negocio.

□ Características principales

Concepto	Global Crecimiento 2026
Importe financiable	Hasta 1.500.000 €
Avales personales	No requeridos
Dilución de socios	No existe
Destino	Crecimiento empresarial
Tipo de empresa	Pymes con proyecto consolidado
Plazo	Largo plazo
Carencia	Posible según operación

□ ¿Para qué puede utilizarse?

Objetivo	Ejemplos
Expansión comercial	Apertura de mercados nacionales e internacionales
Crecimiento de plantilla	Incorporación de equipos comerciales, técnicos o directivos
Digitalización	Software, automatización, IA y transformación digital

Objetivo	Ejemplos
Inversión productiva	Maquinaria, instalaciones y capacidad operativa
Internacionalización	Filiales, exportación y desarrollo exterior
Desarrollo corporativo	Nuevas líneas de negocio y escalabilidad

□ Ventajas frente a otras alternativas

Aspecto	Global Crecimiento 2026	Financiación bancaria tradicional
Avales personales	□ No	□ Habitualmente sí
Dilución accionarial	□ No	□ No
Flexibilidad	□ Alta	△□ Media
Enfoque crecimiento	□ Muy alto	△□ Variable
Financiación de proyectos estratégicos	□ Sí	△□ Limitada

□ ¿Qué buscan realmente los financiadores?

Las empresas que obtienen financiación no son necesariamente las que más facturan, sino las que mejor presentan su proyecto. La calidad financiera, la planificación y la capacidad de ejecución son cada vez más importantes en 2026.

Por eso en Globalfinanzia trabajamos acompañando a nuestros clientes en todo el proceso:

- Análisis previo de viabilidad.
 - Estructuración financiera.
 - Preparación documental.
 - Presentación del proyecto.
 - Seguimiento hasta la resolución.
-

□ ¿Es tu empresa financiable?

Si tu empresa factura, genera valor y tiene un plan claro de crecimiento, probablemente existan alternativas de financiación que todavía no estás aprovechando.

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

□ Diagnóstico financiero sin compromiso

Globalfinanzia

Más de 25 años ayudando a empresas a crecer sin perder el control de su capital.

#FinanciacionEmpresarial #ENISA #GlobalCrecimiento2026 #Pymes
#Empresa #FinanciacionPublica #CrecimientoEmpresarial
#BusinessGrowth #Globalfinanzia #Financiacion2026 #SinAvaless
#SinDilucion #FinanzasCorporativas

□ LAS 5 FUENTES DE

FINANCIACIÓN MÁS UTILIZADAS POR LAS PYMES EN 2026



La financiación ya no consiste en conseguir dinero. Consiste en diseñar la estructura adecuada.

Durante años, muchas empresas han entendido la financiación como una simple búsqueda de recursos económicos. Se necesitaba dinero, se acudía al banco y se solicitaba un préstamo.

Sin embargo, el mercado financiero actual es mucho más complejo y, al mismo tiempo, mucho más rico en oportunidades.

Hoy una empresa puede combinar financiación bancaria, líneas públicas, financiación alternativa, circulante especializado, incentivos fiscales, préstamos participativos o fondos privados para construir una estructura financiera mucho más eficiente y adaptada a sus objetivos.

La diferencia entre una empresa que crece de forma sostenible y otra que sufre tensiones constantes de tesorería suele encontrarse precisamente aquí: en la calidad de su estrategia financiera.

En Globalfinanzia llevamos más de 25 años ayudando a empresas, startups e industrias a identificar, negociar y estructurar las mejores soluciones de financiación pública y privada para cada momento empresarial. Desde proyectos innovadores financiados por CDTI hasta operaciones de crecimiento respaldadas por ENISA, pasando por soluciones de circulante, financiación alternativa, compra de empresas,

❑ ¿QUÉ NECESIDADES FINANCIAN LAS EMPRESAS EN 2026?

La financiación ya no responde únicamente a la inversión tradicional.

Actualmente las necesidades más habituales son:

Necesidad empresarial	Objetivo	Importe habitual	Soluciones más utilizadas
Crecimiento comercial	Abrir mercados, contratar equipo, marketing	50.000€ – 1.500.000€	ENISA, banca, financiación alternativa
Innovación e I+D+i	Desarrollo tecnológico y nuevos productos	175.000€ – 5.000.000€	CDTI, deducciones fiscales
Liquidez y circulante	Cobrar antes y pagar mejor	30.000€ – 10.000.000€	Factoring, confirming, SCF
Inversión industrial	Maquinaria, automatización, ampliaciones	100.000€ – 20.000.000€	Banca, ICF, ICO
Internacionalización	Apertura de mercados exteriores	50.000€ – 5.000.000€	ENISA, CDTI, banca

Necesidad empresarial	Objetivo	Importe habitual	Soluciones más utilizadas
Compra de empresas	Operaciones corporativas	500.000€ – 50.000.000€	Fondos de deuda, banca corporativa
Crecimiento acelerado	Escalabilidad empresarial	100.000€ – 5.000.000€	ENISA, RBF, financiación alternativa

LAS 5 GRANDES FUENTES DE FINANCIACIÓN EN 2026

Comparativa global

Fuente	Importe	Velocidad	Garantías	Coste financiero	Perfil de empresa
Banca tradicional	██████	███	Altas	Bajo-Medio	Empresas consolidadas
ENISA	████	██	No exige avales	Medio	Empresas en crecimiento
CDTI	██████	███	Según programa	Muy competitivo	Empresas innovadoras
Circulante especializado	████	██████	Habitualmente no	Medio	Empresas con ventas recurrentes
Financiación alternativa	████	██████	Flexible	Medio-Alto	Empresas con operaciones urgentes

□ BANCA TRADICIONAL

La banca continúa siendo la principal fuente de financiación empresarial en España. Sin embargo, las entidades son cada vez más selectivas y exigen estructuras financieras más sólidas.

Actualmente las operaciones más habituales son:

Producto	Finalidad	Empresa objetivo	Importe habitual
Préstamo inversión	Maquinaria y activos	Industria y servicios	50.000€ – 5 M€
Leasing	Equipamiento productivo	Empresas industriales	30.000€ – 3 M€
Hipoteca empresarial	Compra de inmuebles	Empresas patrimonialistas	200.000€ – 20 M€
Póliza de crédito	Tesorería	Pymes consolidadas	50.000€ – 2 M€
ICO Inversión	Proyectos de expansión	Pymes y autónomos	Variable

¿Cómo ayuda Globalfinanzia?

Servicio	Valor aportado
Negociación bancaria	Mejora de condiciones financieras
Reestructuración de deuda	Optimización de vencimientos
Preparación financiera	Incremento de probabilidades de aprobación
Búsqueda de entidades	Comparación entre múltiples opciones

ENISA: EL MOTOR DEL CRECIMIENTO EMPRESARIAL

ENISA continúa siendo una de las herramientas más atractivas para empresas con potencial de crecimiento porque permite acceder a financiación sin avales personales y sin diluir el capital de los socios.

Línea	Importe	Empresa objetivo	Finalidad
Global Emprendimiento 2026	Hasta 300.000€	Startups y empresas jóvenes	Lanzamiento y crecimiento
Global Crecimiento 2026	Hasta 1.500.000€	Empresas en expansión	Escalado empresarial
Global Agroimpulso	Hasta 1.500.000€	Sector agroalimentario	Modernización y crecimiento
Jóvenes Emprendedores	Hasta 75.000€	Empresas de reciente creación	Inicio actividad

Perfil ideal ENISA

Aspecto evaluado	Importancia
Equipo directivo	Muy alta
Modelo de negocio	Muy alta
Capacidad de crecimiento	Muy alta
Estructura financiera	Alta
Innovación	Media-Alta

¿Qué hace Globalfinanzia?

Servicio especializado	Beneficio
Elaboración del expediente	Maximiza opciones de aprobación

Servicio especializado	Beneficio
Plan económico-financiero	Adaptado a criterios ENISA
Defensa del proyecto	Acompañamiento completo
Combinación con otras líneas	Mayor capacidad financiera

□ CDTI: LA GRAN HERRAMIENTA PARA FINANCIAR INNOVACIÓN

Miles de empresas desconocen que CDTI financia proyectos tecnológicos e innovadores con condiciones extraordinariamente competitivas.

Programa	Tipo de proyecto	Intensidad financiera
PID	Desarrollo tecnológico	Muy alta
LIC	Innovación empresarial	Alta
Cervera	Tecnologías prioritarias	Muy alta
Eurostars	Innovación internacional	Muy alta
Misiones Ciencia e Innovación	Grandes proyectos estratégicos	Muy alta

Sectores con mayor actividad

Sector	Encaje CDTI
Industria 4.0	Excelente
Biotechnología	Excelente
Software	Muy alto
Salud	Excelente
Energía	Muy alto

Sector	Encaje CDTI
IA y Deep Tech	Excelente

Servicios Globalfinanzia

Servicio	Alcance
Identificación de convocatorias	Selección del programa adecuado
Redacción memoria técnica	Preparación documental
Coordinación consultores técnicos	Gestión integral
Seguimiento expediente	Hasta resolución

FACTORING, CONFIRMING Y SUPPLY CHAIN FINANCE

Muchas empresas rentables fracasan por un problema muy simple: venden mucho pero cobran tarde.

Por eso las soluciones de circulante se han convertido en uno de los pilares de la financiación empresarial moderna.

Solución	Qué permite	Beneficio
Factoring	Anticipar cobros	Liquidez inmediata
Confirming	Gestionar pagos	Mejor relación con proveedores
Supply Chain Finance	Optimizar cadena de suministro	Mayor capacidad de negociación
Póliza de crédito	Cubrir necesidades temporales	Flexibilidad

Sectores donde más se utiliza

Sector	Nivel de utilización
Alimentación	Muy alto
Distribución	Muy alto
Industria	Muy alto
Transporte	Alto
Retail	Alto
Construcción	Alto

Soluciones Globalfinanzia

Producto	Aplicación
Factoring sin recurso	Eliminación riesgo de impago
Confirming proveedores	Optimización tesorería
Trade & Working Capital	Operaciones internacionales
Global Chain Finance	Cadena de suministro

⚡ FINANCIACIÓN ALTERNATIVA

La financiación alternativa se ha consolidado como una herramienta imprescindible para empresas que necesitan rapidez, flexibilidad o estructuras que no encajan en los parámetros bancarios tradicionales.

Producto	Importe habitual	Uso principal
Revenue Based Financing	50.000€ – 2 M€	Crecimiento comercial
Fondos de deuda	250.000€ – 10 M€	Expansión

Producto	Importe habitual	Uso principal
Lending corporativo	100.000€ – 5 M€	Inversiones estratégicas
Factoring privado	Variable	Liquidez
Trade Finance	Variable	Comercio internacional

Cuándo aporta más valor

Situación	Utilidad
Operación urgente	Muy alta
Compra de empresa	Muy alta
Necesidad temporal de liquidez	Muy alta
Crecimiento acelerado	Alta
Internacionalización	Alta

□ LA FILOSOFÍA GLOBALFINANZIA

Nuestro trabajo no consiste únicamente en buscar financiación.

Nuestro trabajo consiste en diseñar la mejor estructura financiera posible para cada empresa.

Por eso combinamos:

Área	Soluciones
Financiación pública	ENISA, CDTI, ICF, ACCIÓ, IVF, Avalis
Financiación bancaria	Préstamos, pólizas, leasing, ICO
Financiación alternativa	RBF, fondos de deuda, lending
Circulante	Factoring, confirming, SCF
Incentivos fiscales	Deducciones I+D+i

Área	Soluciones
Corporate Finance	Compra, venta y valoración de empresas
Inmobiliario industrial	Compra, venta y financiación de naves

Porque en 2026 la pregunta ya no es:

“¿Dónde consigo financiación?”

La pregunta correcta es:

“¿Cuál es la combinación de financiación que permitirá crecer a mi empresa con el menor riesgo y el mayor impacto?”

□ En Globalfinanzia ayudamos a responderla cada día. □

#Globalfinanzia #FinanciacionEmpresarial #ENISA #CDTI
 #Factoring #Confirming #FinanciacionAlternativa
 #CorporateFinance #Pymes #Innovacion #Liquidez
 #CrecimientoEmpresarial #Financiacion2026 #EsterRoura #Empresa
 #CEO #CFO #DireccionFinanciera #Industria #Startup #Catalunya

□ La financiación no se ha acabado. Lo que se ha acabado es improvisar.

✖ Durante 2026 seguimos viendo una paradoja en el mercado: existen más fuentes de financiación que nunca, pero muchas empresas tienen mayores dificultades para acceder a ellas.

La explicación no está en la falta de dinero. Está en la creciente exigencia de los financiadores.

Bancos, organismos públicos, fondos especializados e inversores privados continúan movilizand o miles de millones de euros para proyectos empresariales, pero ahora exigen estructuras financieras más sólidas, previsiones más realistas y una planificación mucho más profesional.

Las empresas que mejor se financian no son necesariamente las más grandes. Son las que entienden qué herramienta utilizar en cada momento de crecimiento.

EL NUEVO ESCENARIO DE FINANCIACIÓN EN 2026

Aspecto	2020	2023	2026
Facilidad de acceso al crédito	Alta	Media	Media-Baja
Exigencia documental	Baja	Media	Alta
Importancia del plan financiero	Media	Alta	Muy Alta
Financiación pública disponible	Media	Alta	Muy Alta
Peso de financiación alternativa	Bajo	Medio	Alto
Diversificación de fuentes	Opcional	Recomendada	Imprescindible
Velocidad de análisis	Alta	Media	Variable
Especialización requerida	Baja	Media	Muy Alta

❑ ¿QUÉ ESTÁN MIRANDO LOS FINANCIADORES?

La mayoría de empresas siguen creyendo que el principal criterio es la facturación.

La realidad es muy distinta.

Factor analizado	Peso aproximado
Generación de caja	□□□□□
Endeudamiento actual	□□□□□
Evolución de ventas	□□□□
Solvencia patrimonial	□□□□
Rentabilidad	□□□□
Sector de actividad	□□□
Calidad del equipo directivo	□□□
Antigüedad empresa	□□
Garantías	□□
Facturación aislada	□□

❑ PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIACIÓN DISPONIBLES

Solución	Importe habitual	Plazo	Garantías	Velocidad
Préstamo bancario	50.000€ – 5M€	3-15 años	Medias/Altas	Media
Póliza crédito	25.000€ – 3M€	Renovable	Medias	Alta

Solución	Importe habitual	Plazo	Garantías	Velocidad
ENISA	25.000€ – 1,5M€	Hasta 9 años	No	Media
CDTI	175.000€ – 5M€	Hasta 15 años	Bajas	Media
Factoring	Variable	Corto plazo	No	Muy Alta
Confirming	Variable	Corto plazo	No	Alta
Revenue Based Financing	50.000€ – 2M€	Flexible	No	Alta
Fondos de deuda	250.000€ – 20M€	Flexible	Variables	Alta

❑ ¿QUÉ NECESIDAD TIENE TU EMPRESA?

Necesidad	Solución recomendada
Crecimiento comercial	ENISA + banca
Digitalización	CDTI + ICF
Internacionalización	CDTI + ICO Internacional
Compra maquinaria	Leasing + préstamo
Necesidades de circulante	Factoring + póliza
Nuevas contrataciones	ENISA
Apertura delegaciones	ENISA + banca
Adquisición empresa	Banca + fondos deuda
Proyecto innovador	CDTI + ENISA
Incremento pedidos	Trade Finance

⚠️ LOS 10 ERRORES MÁS FRECUENTES

Error	Consecuencia
Llegar tarde a solicitar financiación	Menos opciones disponibles
Dependencia de un solo banco	Menor capacidad de negociación
No aprovechar financiación pública	Coste financiero superior
Falta de previsiones financieras	Rechazo de operaciones
Mezclar deuda corto y largo plazo	Problemas de liquidez
No preparar documentación	Retrasos y denegaciones
Infraestimar necesidades reales	Falta de recursos
Solicitar importes excesivos	Mayor riesgo percibido
No monitorizar ratios	Pérdida de capacidad financiera
No planificar crecimiento	Estrangulamiento de caja

📊 QUÉ FUENTES ESTAMOS VIENDO MÁS ACTIVAS EN 2026

Fuente	Nivel de actividad
ENISA Crecimiento	□□□□□

Fuente	Nivel de actividad
ENISA Emprendedores	□□□□
CDTI PID	□□□□□
Factoring sin recurso	□□□□
Confirming proveedores	□□□□
Fondos deuda privada	□□□□
Revenue Based Financing	□□□
Avalis	□□□
ICF Pime Innova	□□□□
ICO Inversión	□□□

□ UNA EMPRESA MODERNA YA NO SE FINANCIA CON UNA SOLA FUENTE

Las estructuras que más éxito están teniendo en 2026 suelen combinar varias herramientas.

Objetivo	Estructura financiera
Startup tecnológica	ENISA + CDTI
Industria	Banca + ICF + Avalis
Empresa exportadora	ICO + Factoring
Empresa innovadora	CDTI + ENISA + banca
Empresa en fuerte crecimiento	ENISA + fondos deuda
Empresa con tensión de caja	Factoring + confirming

El problema ya no es encontrar dinero.

El problema es construir la estructura adecuada para acceder al dinero correcto, en el momento correcto y con las

condiciones adecuadas.

Las empresas que seguirán creciendo durante los próximos años serán aquellas capaces de combinar financiación pública, privada y alternativa de forma inteligente.

Porque en 2026 la financiación sigue existiendo.

□ Lo que ha desaparecido es la improvisación.

□ Globalfinanzia

Más de 25 años ayudando a empresas a estructurar operaciones de financiación pública y privada para crecer con seguridad.

#Globalfinanzia #FinanciacionEmpresarial #ENISA #CDTI
#Factoring #Circulante #FinanciacionPublica
#FinanciacionPrivada #Pymes #Innovacion #GrowthFinance
#EsterRoura #BusinessFinance #Financiacion2026 #Empresas
#Liquidez #FinanzasCorporativas

□ DEDUCCIONES FISCALES POR I+D+i EN 2026

El instrumento financiero y fiscal que muchas empresas infrutilizan...

mientras buscan financiación fuera

Durante los últimos años, miles de empresas han acelerado procesos de digitalización, automatización, desarrollo tecnológico e innovación interna.

Sin embargo, una gran parte de ellas sigue dejando sobre la mesa uno de los mecanismos más potentes para mejorar su estructura financiera:

□ las deducciones fiscales por I+D+i.

Y el problema no es que las empresas no innoven.

El problema es que muchas no identifican correctamente qué parte de esa innovación puede convertirse en ahorro fiscal, liquidez o capacidad adicional de crecimiento.

Porque hoy, desarrollar software, automatizar procesos, implementar inteligencia artificial, crear nuevos productos, optimizar sistemas industriales o mejorar tecnología propia no solo tiene impacto operativo.

También puede tener un impacto financiero directo.

□ ¿Qué son realmente las deducciones fiscales por

I+D+i?

Las deducciones fiscales por Investigación, Desarrollo e Innovación Tecnológica permiten reducir el Impuesto sobre Sociedades mediante la compensación de parte de los gastos vinculados a actividades innovadoras.

A diferencia de muchas ayudas públicas:

Característica	Deducciones I+D+i
Competencia con otras empresas	☐ No
Convocatoria limitada	☐ No
Dependencia presupuestaria anual	☐ Muy limitada
Aplicación automática vía impuesto	☐ Sí
Compatible con otras ayudas	☐ Sí
Puede generar monetización	☐ Sí
Aplicable a múltiples sectores	☐ Sí

Esto convierte el incentivo en una herramienta extremadamente flexible dentro de una estrategia financiera moderna.

Especialmente para empresas que invierten de forma recurrente en tecnología, producto, digitalización o mejora industrial.

(Agencia Tributaria)

☐ **La gran confusión: I+D NO es lo mismo que Innovación**

Tecnológica

Uno de los errores más habituales es pensar que toda innovación entra dentro de “I+D”.

Y no es así.

El sistema distingue distintos niveles de innovación, con porcentajes y criterios diferentes.

Concepto	Qué implica	Deducción habitual
Investigación	Generación de nuevo conocimiento científico o técnico	Hasta 42%
Desarrollo	Aplicación práctica de investigación para nuevos productos o procesos	Hasta 42%
Innovación Tecnológica (IT)	Mejoras tecnológicas sustanciales sobre procesos o productos existentes	12%

La diferencia es importante porque afecta directamente:

- al porcentaje aplicable
- a la documentación necesaria
- al nivel de justificación técnica
- al riesgo fiscal de revisión
- y a la capacidad de monetización posterior

En la práctica, muchas empresas tecnológicas trabajan simultáneamente en actividades que encajan en varias categorías.

❑ Sectores donde más se están aplicando en 2026

Aunque históricamente se asociaban a laboratorios o compañías científicas, hoy las deducciones I+D+i se aplican en prácticamente todos los sectores innovadores.

Sector	Ejemplos reales de aplicación
Software y SaaS	Desarrollo backend, IA, automatizaciones, APIs
Industria	Automatización, eficiencia productiva, prototipos
Alimentación	Nuevos procesos, conservación, trazabilidad
Logística	Optimización operativa y algoritmos
Energía	Eficiencia energética y sistemas inteligentes
Salud	Plataformas médicas y tecnología aplicada
Ecommerce	Motores de recomendación, automatización
Ingeniería	Diseño avanzado y simulación
IA y Data	Modelos predictivos y machine learning

La clave no está en el sector.

❑ La clave está en demostrar el componente tecnológico diferencial y el esfuerzo sistemático de desarrollo.

❑ ¿Cuánto puede ahorrar realmente una empresa?

Aquí es donde muchas compañías descubren el verdadero impacto.

Una empresa con inversión tecnológica recurrente puede

recuperar porcentajes muy relevantes de su gasto vía reducción fiscal.

Ejemplo simplificado

Concepto	Importe
Gastos técnicos elegibles	500.000 €
Deducción potencial I+D	~210.000 €
Bonificación adicional personal investigador	+34.000 €
Impacto fiscal potencial total	~244.000 €

Y en determinados casos, parte de ese incentivo puede monetizarse incluso sin suficiente cuota positiva en el Impuesto sobre Sociedades.

□ La monetización (“cashback fiscal”)

Uno de los elementos más potentes –y menos comprendidos– del sistema español es la posibilidad de monetizar deducciones.

Esto significa que determinadas empresas pueden solicitar el abono de la deducción aunque no tengan beneficios suficientes para compensarla completamente.

Especialmente útil para:

Tipo de empresa	Motivo
Startups	Elevada inversión tecnológica inicial
Scaleups	Crecimiento acelerado y consumo de caja
Empresas industriales	Altos costes de desarrollo
SaaS y tecnología	Desarrollo continuo de producto

Tipo de empresa	Motivo
Empresas deeptech	Largos ciclos de innovación

En un entorno donde el capital privado es más selectivo y la financiación bancaria exige cada vez más solvencia, convertir innovación en liquidez puede marcar una diferencia enorme.

([Ley del Impuesto sobre Sociedades](#))

El gran problema: documentación deficiente

Aquí es donde muchas operaciones fracasan.

Porque innovar no basta.

Hay que demostrarlo técnicamente y estructurarlo correctamente.

Errores habituales que reducen o bloquean deducciones

Error	Consecuencia
No separar proyectos correctamente	Riesgo de rechazo parcial
Gastos mal imputados	Reducción de base deducible
Documentación técnica pobre	Inseguridad jurídica
Mezclar mantenimiento con innovación	Riesgo fiscal
Falta de trazabilidad de horas	Problemas de validación
No solicitar IMV	Menor protección ante inspección

Muchas empresas desarrollan tecnología válida... pero no generan la estructura documental adecuada para defender el incentivo.

Y ahí es donde suele perderse muchísimo valor.

☐ El papel del Informe Motivado Vinculante (IMV)

El IMV es uno de los instrumentos clave para reducir riesgo fiscal.

Emitido normalmente con apoyo del Ministerio competente, permite reforzar la seguridad jurídica sobre la naturaleza de las actividades realizadas.

Ventajas del IMV	Impacto
Mayor seguridad ante inspección	☐ Muy alta
Validación técnica externa	☐
Reducción de contingencias fiscales	☐
Mejor trazabilidad documental	☐
Facilita monetización	☐

En proyectos de cierto tamaño, suele ser una herramienta estratégica.

☐ La combinación que más

están utilizando las empresas

En 2026 ya no se trabaja la financiación empresarial de forma aislada.

Las empresas más avanzadas están combinando:

Herramienta	Objetivo
ENISA	Crecimiento y expansión
CDTI	Financiación tecnológica
Banca	Circulante y CAPEX
Deducciones I+D+i	Optimización fiscal
Bonificaciones SS	Reducción coste laboral
Capital privado	Escalabilidad

La diferencia competitiva ya no está solo en conseguir dinero.

□ Está en combinar correctamente todas las capas de financiación, fiscalidad e innovación.

□ Gastos que suelen ser elegibles

Tipo de gasto	Habitualmente aplicable
Salarios técnicos	□
Seguridad Social personal investigador	□
Desarrollo software	□
Testing y validación	□
Inteligencia Artificial	□

Tipo de gasto	Habitualmente aplicable
Hardware afecto al proyecto	☐
Subcontratación técnica	☐
Prototipos	☐
Simulación y modelado	☐
Consultoría tecnológica especializada	☐

Eso sí: la elegibilidad depende siempre de la trazabilidad y justificación concreta del proyecto.

☐ Tendencia clara en 2026

Cada vez más empresas están profesionalizando la gestión de incentivos fiscales.

¿Por qué?

Porque en muchos casos:

- el ahorro fiscal acumulado supera el coste financiero anual
- mejora el EBITDA ajustado
- reduce necesidad de financiación externa
- mejora ratios bancarios
- incrementa capacidad de inversión futura

Y especialmente en empresas tecnológicas, industriales o intensivas en innovación, el impacto puede ser estructural.

Muchas compañías siguen viendo las deducciones I+D+i como un “tema fiscal”.

Pero las empresas que realmente están creciendo las están

utilizando como una herramienta estratégica de financiación.

Porque hoy innovar no solo consiste en desarrollar tecnología.

También consiste en saber transformar esa innovación en:

- ahorro fiscal
 - liquidez
 - capacidad de crecimiento
 - mejora financiera
 - ventaja competitiva
-

□ En Globalfinanzia ayudamos a empresas a:

Área	Qué hacemos
Identificación de proyectos	Detectamos actividades elegibles
Estructuración documental	Preparamos soporte técnico y financiero
Optimización fiscal	Maximizamos bases deducibles
Monetización	Analizamos opciones de cashback fiscal
Arquitectura financiera	Combinamos banca, ayudas y fiscalidad
Estrategia de crecimiento	Convertimos innovación en financiación

#I+D #Innovacion #DeduccionesFiscales #FinanciacionEmpresarial
#Startup #Scaleup #CDTI #ENISA #Fiscalidad #Tecnologia #IA
#Industria #Globalfinanzia #ImpuestoSociedades
#FinanciacionPublica #Growth #InnovacionTecnologica