

Crecimiento para enseñar y problemas para esconder – Cuando lo cuentas como éxito pero lo gestionas...como puedes –

□ “Facturar mucho y vivir al límite: el deporte de riesgo favorito de muchas empresas.”



(Tranquilo. Tiene solución.)

En público, muchas empresas parecen ir de lujo. Facturan, crecen y comunican resultados positivos. Todo encaja. Pero cuando se apagan los focos y se entra en la gestión diaria, la realidad suele ser menos cómoda.

Los datos son claros: más del 60 % de las pymes en crecimiento sufren tensiones de tesorería de forma habitual, y la mayoría de los problemas financieros no vienen de vender poco, sino de crecer con una estructura que ya no encaja. Esto no suele decirse en voz alta. Se gestiona en privado.

La paradoja es conocida: empresas con pedidos, clientes y mercado que aun así viven al límite cada mes. Por fuera, éxito. Por dentro, la duda recurrente de si todo se va a cobrar a tiempo y sin sobresaltos.

En la mayoría de los casos no es falta de trabajo ni mala gestión. El problema suele ser otro: la financiación sigue

pensada para cuando la empresa era más pequeña, mientras el negocio ha avanzado varios niveles.

El crecimiento queda muy bien en una publicación. La caja, no. Y cuando la estructura financiera no acompaña, crecer deja de ser una ventaja para convertirse en una fuente constante de tensión.

En Globalfinanzia lo vemos a diario. Empresas que no necesitan vender más, sino **financiar mejor lo que ya están vendiendo**.



□ La paradoja empresarial que vemos cada semana

La empresa vende.
El producto funciona.
Los clientes repiten.
Los pedidos entran.

Y aun así...

- La caja no acompaña.
- La tesorería siempre va justa.
- Cada mes es una negociación silenciosa con el banco, proveedores o Hacienda.

En Globalfinanzia lo vemos constantemente:
empresas sanas por fuera, financieramente tensas por dentro.

□ Spoiler: no es un problema de ventas

Este es el error más común:

“Si vendemos más, todo se arreglará.”

❑ Falso.

Vender más **sin estructura financiera** suele **empeorar** el problema.

Crecimiento	Lo que pasa en realidad
Más ventas	Más necesidad de circulante
Más clientes	Más riesgo de impago
Más empleados	Más costes fijos
Más pedidos	Más tensión de caja

❑ **El crecimiento mal financiado no es éxito. Es estrés aplazado.**

❑ El verdadero origen del problema

No es la facturación.

No es el equipo.

No es el mercado.

Es **cómo está diseñada la financiación.**

En Globalfinanzia analizamos siempre estas 5 preguntas clave:

1❑❑ ¿Quién financia tu crecimiento: tú... o tus proveedores?

2❑❑ ¿Tu circulante crece al mismo ritmo que tus ventas?

3❑❑ ¿Tu estructura aguanta un retraso de cobros?

4❑❑ ¿Estás usando productos “por inercia” o por estrategia?

5❑❑ ¿Tu banco entiende realmente tu modelo de negocio?

□ Casos reales (muy reales)

Tipo de empresa	Error típico	Lo que hacemos
Startup en tracción	Diluir demasiado pronto	□ Financiación no dilutiva
Pyme de servicios	Pólizas cortas y caras	□ Reestructuración de circulante
Industria	Líneas rígidas	□ Financiación a medida
Empresa que crece	Préstamos clásicos	□ Working Capital inteligente

□ El enfoque Globalfinanzia (aquí está la diferencia)

Nosotros **no vendemos un producto financiero.**

Diseñamos **una arquitectura financiera.**

- ✓□ Combinamos banca tradicional + alternativa
- ✓□ Usamos soluciones en **marca blanca**
- ✓□ Ajustamos plazos, costes y riesgos
- ✓□ Pensamos como CF0, no como comercial

□ **Cada empresa tiene su traje financiero.**

El “talla única” es lo que rompe las costuras.

□ Qué cambia cuando la estructura es la correcta

- La caja deja de ser una preocupación diaria
- El crecimiento vuelve a ser una buena noticia
- Se negocia mejor con bancos y proveedores

- El CEO deja de apagar fuegos y vuelve a pensar en estrategia

Y, sobre todo:

□ **El negocio vuelve a estar al servicio de la empresa, no al revés.**

□ **Si te reconoces en alguna de estas frases...**

“Facturamos bien, pero no respiramos.”

“Siempre vamos al límite.”

“El banco no entiende nuestro negocio.”

“Cada mes es una carrera.”

Entonces no necesitas **más ventas.**

Necesitas **mejor estructura financiera.**

□ **Globalfinanzia**

Finanzas que entienden cómo crecen las empresas.

Sin humo. Sin recetas genéricas. Con cabeza.