

Global Exportación: liquidez para producir, vender y cobrar en el exterior



GLOBALFINANZIA · FINANCIACIÓN EMPRESARIAL

Global Exportación: liquidez para producir, vender y cobrar en el exterior

Prepara tus pedidos internacionales y estudia el anticipo de tus facturas con el acompañamiento de Globalfinanzia.

Información comercial · Octubre de 2026

Una venta internacional puede empezar a consumir dinero mucho antes de generar un cobro. Hay que comprar materiales, producir, preparar la entrega y mantener la actividad mientras el cliente paga. Cuando el pedido crece, también puede aumentar la necesidad de tesorería.

Global Exportación es la propuesta de asesoramiento y tramitación de Globalfinanzia para estudiar financiación a corto plazo vinculada a ventas internacionales. Analizamos la operación, preparamos su documentación y acompañamos la solicitud ante la entidad financiera.

Tu calendario de financiación debe acompañar al calendario del pedido: cuándo compras, cuándo produces, cuándo facturas y cuándo cobras.

Dos modalidades para momentos distintos

Modalidad	Momento	Necesidad que cubre
Prefinanciación	Antes de emitir la factura	Costes de producción o elaboración de bienes y servicios destinados a la venta en el exterior.
Anticipo de facturas	Después de facturar una venta en firme	Liquidez durante el periodo de espera hasta el vencimiento de una factura a un comprador extranjero.

La prefinanciación requiere un documento que acredite el compromiso de compra y permita identificar la operación. El anticipo se apoya en la factura de la venta realizada. Para pasar de una fase a otra en el mismo pedido, debe cancelarse previamente la prefinanciación antes de formalizar el anticipo de esas facturas.

Las condiciones que conviene conocer

Aspecto	Global Exportación
Destinatarios	Autónomos y empresas con domicilio social en España que acrediten la venta internacional o el compromiso de compra correspondiente.

Aspecto	Global Exportación
Cobertura	Puede alcanzar el 100% de la factura o de la necesidad elegible para producir o prestar el servicio, sujeto al estudio de la operación.
Importe	La entidad financiera fija el importe que aprueba según sus criterios y las necesidades acreditadas.
Facturas admitidas	Vencimiento no superior a 180 días desde la firma de la operación de anticipo.
Precio	Tipo variable y condiciones económicas según la oferta aplicable. Deben revisarse también las comisiones y el coste total.
Garantías	Las que solicite la entidad tras evaluar el riesgo.
Vigencia	Formalización durante 2026, conforme a la vigencia de la línea y a la disponibilidad de la entidad.

El límite de 180 días corresponde al vencimiento de las facturas desde la formalización del anticipo. El calendario de una prefinanciación se estudia atendiendo a la producción, la facturación y el cobro previstos.

Un ejemplo de cómo ordenar la financiación de un pedido

Imaginemos una empresa española que recibe un pedido de un cliente francés por **120.000 euros**. Para producirlo necesita desembolsar **75.000 euros** antes de entregar. El cliente pagará la factura a **90 días**.

Fase del pedido	Situación del ejemplo	Qué estudiamos
Producción	75.000 € de costes antes de entregar	Prefinanciación respaldada por el compromiso de compra.
Facturación	Factura de 120.000 € con cobro a 90 días	Posible anticipo, cancelando antes la prefinanciación del mismo pedido.
Cobro	El comprador paga al vencimiento	Liquidación de la financiación según el contrato firmado.

Son cifras hipotéticas para explicar el funcionamiento, sin IVA, intereses ni comisiones. Los importes de ambas fases no se suman como dos financiaciones simultáneas del mismo pedido. La entidad determina la cobertura y las condiciones que acepta.

Por qué conviene preparar la operación con tiempo

Un pedido rentable puede generar tensión si los proveedores cobran antes que el cliente. Anticipar el análisis permite calcular el desfase y presentar una solicitud con información coherente, antes de comprometer desembolsos importantes.

También ayuda a comparar la financiación con el margen del pedido. El interés, las comisiones, las garantías y las condiciones de cancelación influyen en el resultado económico de la venta. Deben incorporarse al presupuesto comercial para saber cuánto queda después de financiar el ciclo.

Qué hacemos por tu empresa en Globalfinanzia

- **Analizamos el ciclo de caja.** Revisamos fechas de pago a proveedores, producción, entrega y cobro.
- **Dimensionamos la necesidad.** Calculamos el importe y el periodo que exige la operación.
- **Preparamos el expediente.** Ordenamos la información económica y comercial para presentar la solicitud.
- **Acompañamos la tramitación.** Atendemos los requerimientos de documentación y ayudamos a revisar las condiciones propuestas.

Qué documentación preparar

Para iniciar el estudio conviene reunir una descripción del pedido o venta, el contrato o compromiso de compra, las facturas disponibles, el presupuesto de costes y el calendario previsto. También se revisan las cuentas de la empresa, sus riesgos financieros y la información del comprador.

Esta relación es orientativa. La entidad financiadora puede pedir información adicional para analizar la empresa, el cliente extranjero y la operación.

Las preguntas que nos hacen los exportadores

¿Hace falta haber emitido ya la factura?

Para un anticipo, sí. Si la necesidad aparece antes de facturar, se puede estudiar la prefinanciación con el compromiso de compra y el detalle del pedido.

¿El 100% es un importe garantizado?

Es la cobertura máxima posible de la necesidad elegible. El importe finalmente aceptado depende del análisis y de la aprobación de la entidad.

¿El anticipo protege frente a un impago?

La cobertura del riesgo de impago depende del contrato. Obtener liquidez no implica por sí solo que ese riesgo quede asegurado; hay que revisar si existe recurso contra la empresa y qué coberturas se contratan.

¿Quién concede la financiación?

La entidad financiera analiza, decide y formaliza. Globalfinanzia presta el servicio de asesoramiento, preparación y acompañamiento de la solicitud.

Prepara tu próxima exportación con financiación bien calculada

Cuéntanos qué necesitas producir, cuándo vas a facturar y cuándo te pagará el cliente. En Globalfinanzia te ayudamos a estudiar la operación y preparar su financiación.

931 051 566

Solicita un estudio

info@globalfinanzia.es
globalfinanzia.es

Global Exportación es la denominación comercial del servicio de asesoramiento y tramitación de Globalfinanzia. Información orientativa de octubre de 2026. Operaciones sujetas a elegibilidad, disponibilidad y aprobación de la entidad financiera. El importe, el precio, las garantías y el calendario se concretan en la oferta y el contrato.