Cómo financiar una expansión empresarial de 30 millones de euros

> **Globalfinanzia · Financiación corporativa · 9 de noviembre de 2026**
> Una ampliación industrial, una nueva plataforma logística o la automatización de varias plantas pueden exigir años de desembolsos antes de generar toda la caja prevista. Para una empresa mediana-grande o un grupo consolidado, la estructura de financiación debe responder a tres preguntas: cuándo se necesita el dinero, de dónde saldrá la caja para devolverlo y qué margen quedará si la inversión se retrasa.

1. Separar el presupuesto de inversión de la necesidad de liquidez

El presupuesto aprobado por el consejo suele recoger obra, instalaciones y equipos. El plan de financiación también debe recoger las certificaciones de obra, los anticipos a proveedores, los costes de puesta en marcha y el circulante de los primeros meses. Si el desembolso se concentra antes de la apertura, disponer del préstamo por hitos puede reducir el periodo durante el que se pagan intereses sobre fondos todavía sin utilizar. A cambio, hay que revisar las comisiones sobre el importe comprometido y las condiciones para efectuar cada disposición.

El primer documento de trabajo es un calendario mensual que relacione cada pago con una fuente disponible. Así se detecta

si la caja se queda corta entre dos hitos o si una aportación del grupo debe adelantarse para poder disponer del préstamo.

2. Qué instrumento encaja en cada parte de la inversión

Instrumento	Cuándo encaja	Qué negociar
Préstamo corporativo bilateral	La operación cabe en los límites de una entidad y se repaga con la caja del grupo.	Calendario de disposiciones, amortización, garantías y flexibilidad para endeudamiento futuro.
Club deal o préstamo sindicado	El importe requiere reunir a varias entidades bajo documentación común.	Papel del agente, reparto, mayorías para aprobar cambios y obligaciones de información.
Leasing de equipos	La inversión incluye maquinaria o activos identificables.	Coste total, opción de compra, cancelación anticipada y calendario de entrega.
Línea de circulante comprometida	La puesta en marcha exige financiar existencias y el desfase entre cobros y pagos.	Vencimiento, comisión de disponibilidad y condiciones para disponer o renovar.

Instrumento	Cuándo encaja	Qué negociar
Project finance	El activo puede generar flujos propios y sostener la deuda con contratos y riesgos bien delimitados.	Recurso a los accionistas, contratos del proyecto, reservas y restricciones a distribuciones.
Préstamo directo del BEI	El proyecto tiene escala suficiente y encaja en las prioridades del Banco Europeo de Inversiones.	Importe elegible, plazo de evaluación y coordinación con el resto de financiadores.

El BEI identifica a grandes empresas, grupos y compañías de mediana capitalización entre los posibles destinatarios de sus préstamos privados. En esta modalidad, los préstamos suelen partir de **25 millones de euros** y el BEI normalmente cubre hasta el **50 % del coste total del proyecto**. Puede considerar importes inferiores en determinados casos. Conviene contrastar ambas referencias antes de incorporar el BEI al calendario de cierre. Fuente oficial del BEI.

3. Caso ilustrativo de una ampliación industrial de 30 millones

Un grupo con actividad consolidada proyecta ampliar capacidad en dos fases. El ejemplo combina aportación del grupo, deuda a plazo y financiación de activos. La línea de circulante queda fuera de los 30 millones de inversión y se reserva para el arranque.

Destino de los fondos	Importe	Fuente para la inversión	Importe
Obra e instalaciones	16 M€	Aportación del grupo	9 M€
Maquinaria y automatización	10 M€	Préstamo corporativo a plazo	17 M€
Puesta en marcha y contingencia	4 M€	Leasing de maquinaria	4 M€
Total inversión	**30 M€**	**Total financiación de inversión**	**30 M€**

El grupo prevé además una línea de circulante de hasta **3 M€**. El importe disponible sirve de respaldo ante necesidades de caja durante el arranque. Si se utiliza, el coste y la devolución correspondientes deben incorporarse al modelo. Con un coste total de 30 M€, la referencia habitual del 50 % situaría una posible participación del BEI en hasta 15 M€, por debajo del importe de partida típico de su préstamo directo. Por eso el ejemplo se estructura con financiación corporativa y leasing.

4. Medir cuánto margen deja la deuda

El ratio de cobertura del servicio de la deuda (DSCR) divide la caja disponible para pagar deuda entre el principal y los intereses del periodo. En el ejemplo, el servicio anual agregado de la financiación de la inversión asciende a 4 M€. Se supone que la línea de circulante está sin disponer en estos escenarios y que sus comisiones, si las hay, ya se reflejan en la caja disponible.

Escenario anual	Caja disponible	Servicio de deuda	DSCR	Caja tras deuda
Base	6,4 M€	4,0 M€	1,60×	2,4 M€
Arranque más lento	5,2 M€	4,0 M€	1,30×	1,2 M€
Arranque lento y mayor coste financiero	4,6 M€	4,2 M€	1,10×	0,4 M€

El escenario base permite pagar la deuda con 2,4 M€ de margen. En el escenario combinado quedan 400.000 €. Si el contrato exigiera una cobertura mínima de 1,20×, ese último escenario incumpliría el umbral del ejemplo aun cuando quedara caja positiva tras pagar las cuotas. Antes de firmar, conviene comprobar qué partidas admite el contrato en el cálculo, si el test se aplica al proyecto o al grupo y con qué frecuencia se mide.

5. Qué debe llevar el equipo financiero a la negociación

Documento	Qué debe resolver
Modelo financiero con escenarios	Cuánta caja exige cada fase y qué ocurre si se retrasa la obra, baja el margen o sube el coste de la deuda.
Mapa de deuda y garantías del grupo	Qué activos ya están comprometidos, cuándo vencen las líneas y qué límites deja la documentación existente.

Documento	Qué debe resolver
Presupuesto y calendario de ejecución	Qué hitos activan pagos y disposiciones, quién asume sobrecostes y cuánto cubre la contingencia.
Comparativa de propuestas	Qué incluye cada oferta en coste, plazo, comisiones, garantías y restricciones contractuales.
Calendario de aprobaciones y cierre	Cuándo deben aprobar el consejo y las entidades, qué condiciones preceden al desembolso y qué alternativa existe si se retrasa.

La negociación también debe contemplar las decisiones posteriores al cierre: nuevas inversiones, adquisiciones, dividendos o cambios en las garantías. Revisar estas cláusulas con el plan estratégico sobre la mesa permite detectar restricciones antes de que condicionen una decisión del grupo.

> **¿Estás estructurando una inversión o ampliación de capacidad?**
> En Globalfinanzia ayudamos a preparar el modelo de financiación, comparar propuestas y coordinar la negociación con entidades. 931 051 566.