

GF INNOVATION CAPITAL SYSTEM™ - La arquitectura financiera diseñada para empresas que quieren innovar, escalar y dominar su mercado-



La mayoría de empresas intentan financiar la innovación con:

- pólizas
- confirming
- ampliaciones improvisadas
- tesorería operativa

Y ahí empieza el problema.

Porque innovar consume:

- tiempo
- caja
- estructura
- talento
- capacidad financiera

En Globalfinanzia hemos diseñado un stack propio de soluciones financieras para empresas innovadoras que necesitan crecer sin destruir su tesorería ni diluirse antes de tiempo.

No hablamos de “pedir financiación”.

Hablamos de construir una estructura financiera inteligente capaz de acompañar el crecimiento real de una empresa.

EL STACK GLOBALFINANZIA 2026

SOLUCIÓN GLOBALFINANZIA	OBJETIVO ESTRATÉGICO	PERFIL IDEAL	TICKET HABITUAL	QUÉ RESUELVE	TIPO DE EMPRESA
GF DEEPTech BOOST™	Lanzar tecnología propia	Startup innovadora	75.000€ – 325.000€	Desarrollo inicial y validación	IA, biotech, software, healthtech
GF Tech Growth™	Financiar I+D empresarial	Empresa consolidada	250.000€ – 2M€	Desarrollo de nuevos productos	Industria, SaaS, ingeniería
GF Fast Innovation™	Modernizar procesos rápidamente	PYME industrial	100.000€ – 1,5M€	Digitalización y automatización	Industria 4.0
GF Industry Scale™	Escalar proyectos estratégicos	Midcaps y grupos	1M€ – 20M€	Grandes proyectos tecnológicos	Industrial y corporativo
GF Global R&D™	Internacionalizar innovación	Empresas exportadoras	Variable	Expansión tecnológica internacional	Tecnología y exportación
GF AI Factory™	Implementar IA aplicada	Empresas en transformación	100.000€ – 3M€	Automatización inteligente	Empresas digitales e industriales
GF Green Industry™	Transformación sostenible	Industria y energía	250.000€ – 5M€	Eficiencia y transición ecológica	Industria y energía

GF DEEPTech BOOST™

“La solución para startups que todavía no son grandes... pero pueden

llegar a serlo”

La mayoría de startups tecnológicas cometen el mismo error: quemar equity demasiado pronto.

GF DEEPTech BOOST™ está diseñado para empresas que:

- tienen tecnología propia
- necesitan validar
- requieren equipo técnico
- todavía están lejos de métricas bancarias tradicionales

□ Estructura estratégica del producto

ELEMENTO CLAVE	DETALLE
Objetivo principal	Financiar el desarrollo tecnológico inicial
Perfil ideal	Startups deeptech, IA, biotech, SaaS, healthtech
Estado empresa	Early stage con componente innovador
Necesidad habitual	Caja para crecer sin dilución inmediata
Ticket habitual	75.000€ – 325.000€
Garantías	Muy reducidas o inexistentes
Entrada capital externo	No obligatoria
Uso habitual	Producto, tecnología, equipo técnico
Gastos compatibles	CTO, developers, cloud, prototipos, validaciones
Qué NO suele financiar	Comercial puro o marketing agresivo
Impacto estratégico	Permite ganar tiempo antes de ronda

ELEMENTO CLAVE	DETALLE
Resultado buscado	Validación tecnológica y tracción inicial

□ GF TECH GROWTH™

“Cuando innovar deja de ser una idea y se convierte en estructura empresarial”

Muchas empresas ya venden.

Ya tienen clientes.

Ya tienen mercado.

Pero necesitan seguir innovando para no quedarse atrás.

El problema es que el banco tradicional rara vez entiende:

- desarrollo tecnológico
- I+D
- automatización avanzada
- nuevos productos
- inversión intangible

Ahí entra GF TECH GROWTH™.

□ Arquitectura financiera del producto

COMPONENTE	DESCRIPCIÓN COMPLETA
Objetivo estratégico	Financiar proyectos tecnológicos empresariales
Perfil empresa	Empresas consolidadas con actividad innovadora
Sectores habituales	Industria, software, ingeniería, biotech, automatización
Tamaño habitual	PYMEs y compañías en crecimiento
Ticket financiero	250.000€ – 2M€
Cobertura posible	Alta cobertura sobre proyecto
Estructura devolución	Largo plazo con carencias amplias
Garantías	Inferiores a financiación bancaria tradicional
Compatibilidad	Compatible con banca y otras estructuras
Qué puede incluir	Nuevos productos, procesos, software, automatización
Duración habitual	12 – 36 meses
Objetivo financiero	No tensionar tesorería operativa
Resultado buscado	Innovar sin bloquear crecimiento

□ GF FAST INNOVATION™

“La solución para empresas que necesitan modernizarse YA”

No todas las empresas necesitan investigación compleja.

Muchas simplemente necesitan:

- automatizar
- digitalizar
- incorporar IA
- modernizar procesos
- aumentar productividad

Y hacerlo rápido.

⚙️ Qué suele incluir esta solución

ÁREA	APLICACIONES HABITUALES	IMPACTO EMPRESARIAL
Automatización	Robots y líneas inteligentes	Reducción costes
Digitalización	ERP, MES, plataformas	Mayor control
IA aplicada	Predicción y análisis	Mejor toma decisiones
Producción	Optimización industrial	Mayor eficiencia
Calidad	Visión artificial	Menos errores
Logística	Automatización operativa	Escalabilidad
Datos	Business Intelligence	Control financiero
Industria 4.0	Integración tecnológica	Modernización global

🏭 GF INDUSTRY SCALE™

“Cuando el proyecto ya es demasiado grande para financiarlo de forma convencional”

Las empresas que lideran sectores no funcionan con

financiación improvisada.

Construyen estructuras financieras capaces de soportar:

- expansión industrial
- tecnología crítica
- crecimiento internacional
- proyectos multimillonarios

□ Estructura del producto

VARIABLE	DETALLE
Tipo de empresa	Midcaps, grupos industriales y corporativos
Objetivo	Escalar proyectos estratégicos
Tamaño proyecto	1M€ – 20M€
Sectores habituales	Energía, IA, industria, salud, agroindustria
Formato habitual	Proyectos colaborativos o escalables
Intensidad financiera	Elevada
Compatibilidad	Sí, con otras líneas financieras
Horizonte temporal	Medio y largo plazo
Impacto buscado	Liderazgo sectorial
Resultado esperado	Escalado empresarial estructurado

□ GF AI FACTORY™

“La financiación de la nueva economía empresarial”

La IA ya no es futuro.
Es estructura competitiva.

Las empresas que no automaticen:

- perderán margen
- perderán productividad
- perderán velocidad

GF AI FACTORY™ está diseñado para compañías que quieren integrar inteligencia artificial real dentro de su operativa.

▣ Aplicaciones habituales

ÁREA IA	EJEMPLO REAL	BENEFICIO EMPRESARIAL
IA predictiva	Mantenimiento industrial	Menos incidencias
IA comercial	Forecast ventas	Mejor planificación
IA documental	Automatización administrativa	Ahorro operativo
Computer vision	Control calidad	Menos errores
IA logística	Optimización rutas	Reducción costes
IA financiera	Modelos de previsión	Mayor control caja
Automatización interna	Flujos inteligentes	Escalabilidad

□ CÓMO TRABAJAMOS ESTAS OPERACIONES EN GLOBALFINANZIA

FASE	QUÉ HACEMOS	OBJETIVO
Diagnóstico financiero	Analizamos estructura y proyecto	Detectar encaje real
Arquitectura financiera	Diseñamos combinación óptima	Reducir riesgo financiero
Construcción documental	Elaboramos memorias y estrategia	Maximizar viabilidad
Defensa técnica	Presentación profesional	Mejorar aprobación
Compatibilización bancaria	Coordinación con banca	Evitar tensiones de caja
Seguimiento	Control financiero y técnico	Garantizar ejecución
Escalado posterior	Nuevas estructuras	Continuidad crecimiento

□ EL ERROR MÁS CARO QUE COMETEN MUCHAS EMPRESAS

- financiar innovación con pólizas
- mezclar circulante con I+D
- depender solo del banco
- entrar demasiado pronto en equity
- improvisar la documentación
- llegar tarde a la financiación

Las empresas que escalan de verdad hacen justo lo contrario.

GLOBALFINANZIA

“Construimos la arquitectura financiera que permite crecer a las empresas que quieren ir más lejos”

-  Innovación
 -  Industria
 -  Inteligencia Artificial
 -  Expansión internacional
 -  Escalado empresarial
 -  Arquitectura financiera inteligente
-

STACK GLOBALFINANZIA • GROWTH & INNOVATION CAPITAL™

LO QUE HACE GLOBALFINANZIA

 Diseñar una arquitectura progresiva:

Fase	Objetivo	Error típico empresa	Solución GF
Inicio	Validar	Infrafinanciación	Capital paciente

Fase	Objetivo	Error típico empresa	Solución GF
Crecimiento	Escalar	Mezclar deuda	Separar estructuras
Innovación	Desarrollar	Dilución prematura	Deuda inteligente
Expansión	Crece fuerte	Llegar tarde	Anticipación
Madurez	Optimizar	Desorden financiero	Reestructuración

□ 1. GF START CAPITAL™

Validar sin ahogarte ni diluirte demasiado pronto

□ QUÉ PROBLEMA RESUELVE

Situación real	Qué pasa	Riesgo
Producto sin validar	Falta de ingresos	No acceso a banca
Equipo inicial	Costes fijos	Quema caja
Dependencia equity	Dilución	Pérdida control

□ ESTRUCTURA FINANCIERA

Elemento	Cómo funciona	Por qué es clave
Tramo principal	Capital a largo plazo	Da oxígeno

Elemento	Cómo funciona	Por qué es clave
Tipo mixto	Fijo + variable	Ajuste al negocio
Variable	Ligado a resultados	Menor presión inicial
Sin garantías	No avales	Accesibilidad
Carencia larga	Sin amortización inicial	Permite validar

□ CONDICIONES DETALLADAS

Parámetro	Rango típico	Interpretación estratégica
Importe	25K – 300K	Fase validación
Plazo	5–7 años	Tiempo suficiente
Carencia	Hasta 5 años	Clave supervivencia
Coste fijo	Bajo	Control riesgo
Coste variable	Según EBITDA	Alineación negocio

□ CÓMO LO TRABAJA GLOBALFINANZIA

Error empresa	Acción GF	Resultado
Pide poco	Ajuste real necesidades	Evita quedarse corto
No justifica	Construcción narrativa	Aprobación
Mezcla equity	Estrategia híbrida	Menor dilución

□ 2. GF GROWTH CAPITAL™

Escalar sin romper la estructura financiera

▣ PROBLEMA REAL

Situación	Error típico	Consecuencia
Crecimiento ventas	Tirar de póliza	Tensión
Expansión equipo	Financiación corta	Estrés
Inversión	Mezclar todo	Desorden

▣ ESTRUCTURA ÓPTIMA

Bloque	Función	Resultado
Tramo crecimiento	Financiar expansión	Escala real
Tramo soporte	Cubrir circulante	Estabilidad
Tipo variable	Ajuste rendimiento	Flexibilidad
Largo plazo	Evitar presión	Control

▣ CONDICIONES DETALLADAS

Parámetro	Rango	Clave
Importe	300K – 1.5M	Escala
Plazo	Hasta 9 años	Horizonte real
Carencia	Hasta 7 años	Absorbe crecimiento
Tipo	Mixto	Balance riesgo

□ DIFERENCIAL GLOBALFINANZIA

Sin GF	Con GF
Financia necesidades	Financia estrategia
Corto plazo	Largo plazo
Dependencia banco	Estructura combinada

□ 3. GF INNOVATION CAPITAL™

Financiar tecnología sin quemar equity

□ PROBLEMA REAL

Situación	Error	Impacto
I+D intensivo	Equity prematuro	Dilución
Largo desarrollo	Sin financiación	Parón
Riesgo técnico	No acceso banca	Bloqueo

□ ESTRUCTURA FINANCIERA

Elemento	Función	Impacto
Tramo I+D	Financia desarrollo	Continuidad

Elemento	Función	Impacto
Carencia alta	No presión	Tiempo
Variable	Ajuste resultados	Flexibilidad
Compatibilidad	Subvenciones	Optimización

□ CONDICIONES

Parámetro	Rango	Clave
Importe	Hasta 2M	Proyectos tech
Plazo	Largo	Horizonte innovación
Carencia	Alta	Vital
Garantías	No	Acceso

□ TRABAJO GLOBALFINANZIA

Acción	Resultado
Integrar ayudas	Más recursos
Diseñar roadmap	Orden
Evitar dilución	Mayor valor

⚡ 4. GF EXPANSION CAPITAL™

Dar el salto sin romper la empresa

❑ PROBLEMA

Situación	Error	Resultado
Internacionalización	Improvisar	Fracaso
Nuevos mercados	Infrafinanciar	Frenazo
Inversión grande	Mala estructura	Riesgo alto

❑ ESTRUCTURA

Elemento	Función	Impacto
Tramo expansión	Inversión fuerte	Escala
Largo plazo	Amortización suave	Control
Flexibilidad	Adaptación	Menos riesgo
Mix financiero	Diversificación	Seguridad

❑ CONDICIONES

Parámetro	Rango	Clave
Importe	Hasta 2.5M	Operaciones grandes
Plazo	Largo	Sostenibilidad
Carencia	Alta	Clave
Tipo	Mixto	Adaptación

❑ DIFERENCIAL GF

Empresa sola	Con GF
Salto a ciegas	Plan estructurado

Empresa sola	Con GF
Riesgo alto	Riesgo controlado
Financiación parcial	Completa

□ 5. GF STRATEGIC CAPITAL™

Nivel experto: estructurar operaciones complejas

□ PROBLEMA

Situación	Error	Impacto
Crecimiento desordenado	No reestructurar	Ineficiencia
Entrada inversores	Mala preparación	Dilución
Deuda acumulada	No optimizar	Bloqueo

□ ESTRUCTURA

Elemento	Función	Impacto
Reestructuración	Orden	Control
Refinanciación	Optimización	Mejora
Mix deuda/equity	Balance	Estrategia
Largo plazo	Visión	Estabilidad

□ CONDICIONES

Parámetro	Característica
Importe	Alto
Plazo	Adaptado
Tipo	Variable
Flexibilidad	Total

□ DIFERENCIAL GLOBALFINANZIA

Sin GF	Con GF
Improvisación	Estrategia
Mala negociación	Optimización
Desorden	Control

□ LA CLAVE TOTAL (LO QUE VENDES)

□ ARQUITECTURA COMPLETA

Necesidad	Producto	Resultado
Validar	START	Arranque
Crecer	GROWTH	Escala
Innovar	INNOVATION	Valor
Expandir	EXPANSION	Crecimiento fuerte
Optimizar	STRATEGIC	Control total

☐ GF SCALE FINANCE™ – La financiación que acompaña tu crecimiento sin ahogarte por el camino –



☐ CRECER TE ESTÁ COSTANDO MÁS DE LO QUE CREES

Hay un patrón que se repite en 2026:

- Empresas creciendo a doble dígito
- Más ventas, más clientes
- Pero cada mes... más tensión en caja

☐ Y lo peor:

muchas no lo detectan hasta que el banco aprieta.

☐ EL PROBLEMA REAL (NO ES EL QUE CREES)

No es:

- Falta de financiación
- Falta de bancos
- Falta de oportunidades

□ Es esto:

⚠ □ FINANCIAR CRECIMIENTO CON HERRAMIENTAS INCORRECTAS

□ RADIOGRAFÍA REAL DE EMPRESA EN CRECIMIENTO

Área	Situación típica	Riesgo generado
Ventas	Crece rápido	Necesidad de circulante
Clientes	Pagan más tarde	Tensión de caja
Costes	Suben antes	Desfase financiero
Inversión	Necesaria	Sobrecarga deuda
Banca	Conservadora	Limitación crédito

□ Resultado:

crecimiento = presión financiera

□ LA DIFERENCIA ENTRE CRECER BIEN Y CRECER MAL

Concepto	Crecimiento mal financiado	Crecimiento bien estructurado
Liquidez	Siempre justa	Controlada
Estrés financiero	Alto	Bajo
Dependencia banco	Total	Diversificada
Capacidad inversión	Limitada	Sostenida

Concepto	Crecimiento mal financiado	Crecimiento bien estructurado
Riesgo	Creciente	Gestionado

□ Aquí está todo:

no gana el que más crece... gana el que mejor se financia

□ ¿QUÉ ES GF SCALE FINANCE™?

□ No es un préstamo

□ No es una póliza

□ No es “más financiación”

Es esto:

□ UNA ARQUITECTURA FINANCIERA DISEÑADA PARA CRECER

□ ESTRUCTURA DEL PRODUCTO

Bloque	Función	Impacto en empresa
Tramo inversión	Financiar activos	Evita descapitalización
Tramo circulante	Soportar crecimiento	Reduce tensión
Flexibilidad	Adaptación pagos	Mejora caja
Carencia	Tiempo de ajuste	Absorbe crecimiento
Combinación	Integración con otras fuentes	Maximiza capacidad

❑ CONDICIONES (ORIENTATIVAS)

Concepto	Detalle
Importe	Hasta 1.400.000€
Tipo	Desde 3,85%
Plazo	Hasta 7 años
Carencia	Hasta 24 meses
Uso	Inversión + circulante
Compatibilidad	Sí (otras líneas)

⚠❑ DONDE FALLAN LAS EMPRESAS (Y MUCHO)

❑ ERRORES MÁS COMUNES

Error	Qué hacen	Consecuencia
Timing	Piden tarde	Condiciones peores
Estructura	Mezclan todo	Descontrol financiero
Dependencia	Solo banco	Bloqueo
Narrativa	Solo números	Rechazo
Visión	Corto plazo	Estrés continuo

☐ AQUÍ ES DONDE GLOBALFINANZIA MARCA LA DIFERENCIA

- ☐ No damos financiación.
 - ☐ Diseñamos cómo conseguirla.
-

☐ METODOLOGÍA GLOBALFINANZIA (CORE REAL)

☐ FASE 1 – DIAGNÓSTICO PROFUNDO

Qué analizamos	Por qué importa	Resultado
Estructura actual	Detectar fallos ocultos	Mapa financiero real
Necesidades reales	No lo que crees, lo que necesitas	Ajuste correcto
Tensiones de caja	Anticipar problemas	Prevención
Capacidad deuda	Evitar sobrecarga	Seguridad

- ☐ Aquí se descubre el problema de verdad
-

☐ FASE 2 – DISEÑO DE ARQUITECTURA

Elemento	Qué hacemos	Impacto
Separación usos	Inversión vs circulante	Orden financiero

Elemento	Qué hacemos	Impacto
Combinación fuentes	Pública + banca + alternativa	Más capacidad
Estructura plazos	Ajuste al negocio	Menos estrés
Escalabilidad	Pensado para crecer	No rehacer en 12 meses

□ **Esto es lo que el 90% NO hace**

□ **FASE 3 – PREPARACIÓN ESTRATÉGICA**

Área	Acción	Resultado
Documentación	Adaptada a analista	Más comprensión
Narrativa	Lógica financiera clara	Más aprobación
Presentación	Profesional	Más credibilidad
Anticipación	Objeciones	Menos fricción

□ **Aquí se gana o se pierde la operación**

□ **FASE 4 – EJECUCIÓN Y NEGOCIACIÓN**

Acción	Diferencial GF	Beneficio
Selección entidades	No todas valen	Mejor encaje
Negociación	Experiencia real	Mejores condiciones
Estructuración final	Ajuste fino	Operación óptima
Cierre	Acompañamiento total	Seguridad

□ **LO QUE HACE UNA EMPRESA NORMAL VS**

GLOBALFINANZIA

Aspecto	Empresa sola	Con Globalfinanzia
Enfoque	Pedir dinero	Diseñar financiación
Timing	Reactivo	Anticipado
Fuentes	Limitadas	Combinadas
Argumentación	Débil	Estratégica
Resultado	Parcial	Optimizado

☐ GF DEEPTech EQUITY - La financiación que te permite construir tecnología... sin vender tu empresa antes de tiempo-



El problema no es levantar capital.

☐ Es **cuándo lo haces y en qué condiciones**

La mayoría de startups deeptech comete el mismo error:

- Levantan ronda demasiado pronto
- Diluyen sin haber construido valor tecnológico real
- Llegan débiles a inversores

☐ Resultado: venden barato lo que podría valer mucho más

❑ ¿QUÉ ES GF DEEPTech EQUITY?

Una solución de financiación pública diseñada para:

- ❑ **financiar desarrollo tecnológico real**
- ❑ **alargar runway sin dilución**
- ❑ **llegar más fuertes a la ronda**

No es una ayuda.

- ❑ Es una **palanca estratégica de equity indirecto**
-

⚙️❑ CARACTERÍSTICAS COMPLETAS

Variable	Detalle ampliado
❑ Importe máximo	Hasta ~325.000€ por proyecto
❑ % financiación	Hasta el 70% del presupuesto elegible
❑ Naturaleza	Subvención (no reembolsable)
❑ Avaless	No requiere
❑ Tipo de proyecto	I+D tecnológica (no comercial)
❑ Duración	1–2 años aprox
❑ Evaluación	Técnica + plan de empresa
❑ Estado empresa	Startups (máx. ~3 años desde constitución)
❑ Equipo	Fuerte componente técnico
❑ Riesgo asumido	Alto (por eso no entra banca aquí)

❑ ¿QUÉ TIPO DE PROYECTOS ENCAJAN DE VERDAD?

Tipo de empresa	Encaje	Ejemplo
❑ Biotech	❑ Muy alto	Desarrollo preclínico
❑ IA / DeepTech	❑ Muy alto	Modelos propios / algoritmia
❑ Industria avanzada	❑ Alto	Nuevos procesos productivos
❑ SaaS tradicional	⚠❑ Medio	Solo si hay I+D real
❑ Marketplace	❑ Bajo	No es su sitio

❑ DIFERENCIA CLAVE VS LO QUE CREE EL MERCADO

Lo que se cree	Realidad
“Es una ayuda para startups”	Es financiación estratégica para deeptech
“Vale cualquier proyecto”	Solo tecnología con base sólida
“Es fácil si tienes buena idea”	Es técnico y competitivo
“Sustituye una ronda”	Complementa y mejora la ronda

⚠❑ POR QUÉ FALLA EL 80% DE SOLICITUDES

Error	Impacto
❑ Enfoque demasiado comercial	Penaliza evaluación técnica
❑ Tecnología poco diferenciada	No compite

Error	Impacto
❑ Equipo sin peso técnico	Baja credibilidad
❑ Memoria mal estructurada	No se entiende el proyecto
❑ Presupuesto incoherente	Desconfianza

❑ Traducción real:

No te rechazan por la idea...

❑ te rechazan por cómo la explicas

❑ CÓMO LO TRABAJAMOS EN GLOBALFINANZIA

Fase	Qué hacemos	Objetivo	Impacto real
❑ Diagnóstico	Analizamos encaje técnico, nivel de innovación y viabilidad CDTI	Saber si el proyecto es financiable de verdad	Evitar perder tiempo en proyectos que no van a pasar
❑ Construcción del proyecto	Definimos la base tecnológica, objetivos y plan de desarrollo	Convertir una idea en un proyecto evaluable	Aumentar drásticamente probabilidades de aprobación
❑ Arquitectura financiera	Diseñamos presupuesto, partidas y estructura de costes	Maximizar % financiable y coherencia económica	Más importe aprobado + menos fricción en evaluación
❑ Narrativa técnica	Redactamos memoria adaptada a criterios CDTI	Hablar el idioma del evaluador	Diferenciación clara frente a otras solicitudes

Fase	Qué hacemos	Objetivo	Impacto real
⚙️ Gestión del riesgo	Identificamos riesgos técnicos y los justificamos	Reducir percepción de incertidumbre	Mejora scoring técnico del proyecto
🔄 Estrategia combinada	Planteamos encaje con ENISA, banca o ronda futura	No depender de una sola vía	Construir una financiación escalable
📅 Preparación futura	Dejamos la empresa lista para siguientes fases	Llegar fuerte a inversores o financiación adicional	Mejor valoración + mayor capacidad de negociación

📌 ¿QUÉ CONSIGUE UNA EMPRESA QUE LO HACE BIEN?

Antes	Después
Dependencia de inversores	Mayor autonomía
Dilución temprana	Equity protegido
Desarrollo limitado	Capacidad de I+D real
Debilidad en ronda	Posición negociadora fuerte

✂️ COMPARATIVA CLAVE (LO QUE NADIE EXPLICA)

Producto	Dilución	Riesgo	Momento ideal	Uso
🔄 Ronda VC	Sí	Alto	Growth	Escalar
📅 ENISA	No	Medio	Early-growth	Consolidar

Producto	Dilución	Riesgo	Momento ideal	Uso
☐ NEOTEC	No	Alto (técnico)	Early	Construir tecnología

☐ ☐ Crecer te está dejando sin dinero?



Hay empresas que:

- Facturan más que nunca
- Venden más que nunca
- Tienen más clientes que nunca

...y aun así:

- ☐ cada mes van más justas de caja
 - ☐ dependen más del banco
 - ☐ y están más cerca del problema que del crecimiento real
-

☐ La verdad incómoda

☐ Crecer NO siempre mejora tu situación financiera

De hecho, mal gestionado:

☐ crecer puede ser lo que te hunde

❑ Dónde se rompe la caja (esto es lo importante)

Área	Qué pasa	Impacto real	Error típico
❑ Clientes	Cobras tarde	Falta de liquidez	“ya pagarán”
❑ Stock	Compras más para crecer	Caja bloqueada	Sobreestimar demanda
❑ Estructura	Contratas antes de tiempo	Coste fijo elevado	Crece sin plan
❑ Financiación	No ajustas líneas	Estrangulamiento	Pensar que la póliza cubre todo
❑ Márgenes	Bajadas por competir	Menos generación de caja	Crece a cualquier precio

❑ Resultado:
más facturación, pero menos oxígeno

⚠️ Señales claras de que estás creciendo mal

Señal	Interpretación
Facturación sube pero caja baja	Crecimiento desordenado
Uso de póliza cada vez mayor	Dependencia creciente
Tensiones de tesorería constantes	Falta de estructura

Señal	Interpretación
Necesidad continua de financiación	Modelo desequilibrado
No sabes tu cash flow real	Ceguera financiera

❑ El error más peligroso

Pensar:

“Cuando facture más... estaré mejor”

❑ No funciona así.

❑ Si no controlas la estructura:
cuanto más crezcas, peor estarás

❑ Cómo se corrige (en serio)

1. ❑ Control de caja real (no contable)

Concepto	Qué mirar
Cash flow operativo	Dinero real que generas
Ciclo de caja	Días cobro vs pago
Necesidad de circulante	Cuánto necesitas para crecer

2. ⚖️❑ Ajuste del modelo

- Reducir plazos de cobro
- Ajustar compras a demanda real
- Revisar márgenes (sin autoengañarse)

- No sobredimensionar estructura

3. □□ Estructura financiera adaptada al crecimiento

Situación	Solución
Crecimiento en ventas	Factoring / líneas flexibles
Necesidad de inversión	Préstamo estructurado
Tensión puntual	Confirming / ajuste circulante
Escalado fuerte	Combinación con financiación pública

□ La diferencia clave

Empresa que “crece”	Empresa que crece bien
Más ventas	Más caja
Más clientes	Más control
Más riesgo	Más estabilidad
Más dependencia	Más autonomía

□ El crecimiento sin control de caja no es crecimiento. Es una bomba de relojería financiera.

Si dependes de tu póliza... tu renovación en 2026 está en riesgo



Hay algo que muchas empresas no están viendo venir...

- su póliza no se va a renovar igual
- su confirming se va a recortar
- su banco ya ha cambiado de criterio

Y no tiene nada que ver con que “les vaya mal”.

Tiene que ver con esto □

⚠️ Lo que ha cambiado (y por qué afecta directamente a tu circulante)

Los bancos ya no analizan como antes:

Factor	Antes (2022-2023)	Ahora (2026)
Riesgo	Basado en histórico	Basado en escenario futuro
Renovaciones	Automáticas	Selectivas
Avales	Más flexibles	Mucho más exigentes
EBITDA	Importante	Crítico
Estructura financiera	Secundaria	Determinante

□ Traducción clara:

tu pasado ya no te salva si tu estructura no cuadra

□ Las empresas que tienen más riesgo de NO renovar

Si te reconoces aquí, cuidado:

Perfil de empresa	Qué le pasa	Qué hará el banco
Crecimiento rápido sin estructura	Vende más pero tensiona caja	Reduce límites
Dependencia total de póliza	Sin alternativas	No renueva igual
Márgenes ajustados	EBITDA bajo	Penaliza riesgo
Alto CIRBE en corto plazo	Mucho circulante concentrado	Reestructura o corta
Sin narrativa financiera clara	No sabe explicar su modelo	Dice "NO" sin negociar

□ El error más grave (y más común)

Pensar esto:

"Ya veremos cuando llegue la renovación..."

□ Error estratégico brutal

□ Porque cuando el banco revisa...

la decisión ya está prácticamente tomada

☐ **Cómo te está “scoringeando” el banco sin que lo sepas**

Variable	Peso real 2026	Qué mira
EBITDA	☐ Muy alto	Capacidad de repago
Deuda total	☐ Muy alto	Nivel de exposición
Concentración corto plazo	☐ Alto	Riesgo de tensión
Sector	☐ Medio	Volatilidad
Relación bancaria	☐ Medio	Comportamiento histórico
Narrativa financiera	☐ CLAVE	Si entiende tu negocio

☐ **Sí, esto último es clave:
no es solo números... es cómo los explicas**

☐ **Señales de que tu renovación está en riesgo**

- Te piden más información de lo habitual
- Te alargan respuestas
- Te hablan de “ajustes técnicos”
- Te sugieren garantías adicionales
- Evitan darte visibilidad clara

☐ **Traducción:
están incómodos contigo**

□ Qué hacen las empresas que sí renuevan (y mejoran condiciones)

Acción	Resultado
Preparan la renovación con 3-6 meses	Control total
Diversifican fuentes (no solo banco)	Más poder de negociación
Construyen narrativa financiera	Generan confianza
Ordenan CIRBE	Mejor scoring
Combinan financiación pública + privada	Estructura sólida

No te van a renovar por ser buen cliente.

No te van a renovar por facturar más.

□ Te van a renovar si **tu estructura financiera tiene sentido para ellos**

En 2026 ya no gana el que más crece, gana el que **mejor estructura su financiación.**

#financiacionempresarial #circulante #banca #riesgobancario
#CIRBE #EBITDA #pymes #ceo #direccionfinanciera
#globalfinanzia #arquitecturafinanciera
#crecimientoempresarial

GF GROWTH CAPITAL - La financiación que impulsa el

crecimiento sin ahogar la empresa-



Hay un momento clave en muchas empresas:

- el negocio funciona ☐
- hay demanda real ☐
- las oportunidades están ahí

...pero la financiación empieza a ser un freno.

- ☐ El banco no acompaña suficiente
- ☐ la póliza se queda pequeña
- ☐ y abrir capital no encaja (todavía)

Y aquí es donde muchas empresas cometen el error:

intentar crecer con herramientas que no están diseñadas para crecer

☐ LA ALTERNATIVA INTELIGENTE

☐ GF Growth Capital

Una solución pensada para financiar crecimiento real sin romper la estructura de la empresa.

- ☐ ni deuda mal planteada
- ☐ ni dilución innecesaria
- ☐ ni tensión constante de caja

❑ CARACTERÍSTICAS COMPLETAS

Elemento	Detalle	Qué significa en la práctica
❑ Importe	50.000€ – 1.500.000€	Volumen suficiente para ejecutar crecimiento real
❑ Plazo	Hasta 7 años	Permite devolver sin ahogar la operativa
❑ Carencia	Hasta 24 meses	Tiempo para invertir antes de devolver
❑ Garantías	Sin aval personal (muchos casos)	Protege patrimonio del empresario
❑ Coste	Fijo + variable	Se adapta mejor al crecimiento
❑ Balance	Refuerza estructura	Mejora posición frente a bancos
❑ Uso	Crecimiento, expansión, equipo	No es para tapar agujeros

❑ ¿CUÁNDO TIENE TODO EL SENTIDO?

Situación de la empresa	Qué está pasando	Por qué encaja GF Growth Capital
❑ Estás creciendo	Más ventas → más necesidad de estructura	Acompaña sin tensionar caja

Situación de la empresa	Qué está pasando	Por qué encaja GF Growth Capital
☐ El banco se queda corto	Más exigencias, menos riesgo	Complementa sin depender solo de banca
☐ No quieres diluirte	La ronda no encaja ahora	Te da tiempo y fuerza
⚙☐ Necesitas invertir	Equipo, comercial, expansión	Financia antes del retorno
☐ Vas siempre justo de caja	Creces pero con estrés	Reduce presión financiera

⚠☐ EL ERROR MÁS CARO (Y MÁS COMÚN)

☐ Financiar crecimiento con póliza de circulante

☐ Qué pasa cuando haces esto

Decisión incorrecta	Consecuencia real
Usar póliza para crecer	Tensión constante de caja
Depender solo del banco	Limitación de crecimiento
Devolver demasiado rápido	Ahogo financiero
No estructurar bien	Peor scoring bancario

☐ Resultado: creces... pero mal

□ ARQUITECTURA FINANCIERA INTELIGENTE

Una empresa bien estructurada no usa una sola herramienta para todo.

□ Cómo debería estar montado

Necesidad	Herramienta correcta	Por qué
Operativa diaria	Póliza	Flexibilidad
Cobros a plazo	Factoring	Liquidez sin riesgo
Inversión concreta	Préstamo	Estructura clara
□ Crecimiento	GF Growth Capital	Tiempo + capacidad
Innovación	Financiación pública	Coste eficiente

□ CLAVE

- GF Growth Capital no sustituye
 - **ordena y potencia todo lo demás**
-

□ QUÉ CAMBIA CUANDO LO USAS BIEN

Antes	Después
□ Siempre justo de caja	□ Más margen y control

Antes	Después
☐ Dependencia bancaria	☑☐ Estructura equilibrada
☐ Decisiones forzadas	☐ Decisiones estratégicas
☐ Limitación de crecimiento	☐ Capacidad de escalar

☐ CASOS DONDE FUNCIONA ESPECIALMENTE BIEN

- Empresas B2B en expansión
 - Negocios industriales que necesitan capacidad
 - Empresas de servicios que quieren escalar equipo
 - Startups con tracción que no quieren diluirse aún
 - Pymes que quieren dar el salto de “correctas” a “fuertes”
-

☐ **ENISA vs BANCA vs FONDOS** La decisión que define si tu empresa crece... o se queda a medias



□ ENISA vs BANCA vs FONDOS

La decisión que define si tu empresa crece... o se queda a medias

Hay un error que vemos muy frecuentemente:

□ *Empresas que buscan financiación... sin saber qué tipo necesitan realmente.*

Y eso acaba en:

- dinero caro
- operaciones rechazadas
- o peor → crecimiento bloqueado

La clave no es conseguir financiación.

La clave es **elegir bien la fuente según tu momento.**

□ COMPARATIVA REAL (SIN HUMO)

Factor clave	ENISA	BANCA	FONDOS / INVERSORES
□ Tipo de financiación	Préstamo participativo	Deuda clásica	Equity (capital)
□ Dilución	□ No	□ No	□ Sí
□ Exigencia financiera	Media	Alta	Muy alta
□ Garantías	□ No	□ Sí	□ No
□ Importes típicos	25k – 1,5M€	Desde 50k hasta +M€	100k – infinito

Factor clave	ENISA	BANCA	FONDOS / INVERSORES
▢ Plazos	Largos (hasta 9 años)	Corto/medio	Sin devolución
▢ Coste real	Medio	Bajo-medio	Muy alto (equity)
▢ Ideal para	Startups / crecimiento	Empresas estables	Escalar muy rápido

▢ CUÁNDO USAR CADA UNA (CLAVE)

Situación empresa	Mejor opción	Por qué
Startup sin beneficios	ENISA	No exige avales ni track record bancario
Empresa rentable	BANCA	Más barato y estructurado
Crecimiento agresivo	FONDOS	Necesitas músculo fuerte
Proyecto innovador	ENISA + FONDOS	Mezcla perfecta
Necesidad de circulante	BANCA / FACTORING	Rapidez y coste

⚠ ▢ LOS ERRORES MÁS CAROS

Error	Consecuencia
Pedir banco sin estructura	▢ Rechazo directo

Error	Consecuencia
Ir a fondos demasiado pronto	☐ Dilución innecesaria
No aprovechar ENISA	☐ Pierdes apalancamiento clave
No combinar fuentes	☐ Te quedas corto de financiación
No preparar narrativa financiera	☐ Nadie entra

☐ LA REALIDAD (2026)

☐ La financiación **ya no va de elegir una opción**

☐ Va de **combinar inteligentemente**

Ejemplo real:

- ENISA → fortalece balance
- BANCA → financia operativa
- FACTORING → libera liquidez
- FONDOS → aceleran crecimiento

☐ Eso es **arquitectura financiera**

Y eso es lo que marca la diferencia.

☐ CONCLUSIÓN CLARA

No es qué financiación consigues.

Es cómo la estructuras.

Porque dos empresas con el mismo negocio pueden tener:

- una → crecimiento sólido

- otra → bloqueo total

Y la única diferencia... es la financiación.

□ El mapa real de la financiación bancaria en 2026 (Qué bancos están activos, para quién... y por qué)



En 2026 hay una confusión enorme en el mercado:

- Muchas empresas piensan que “no hay financiación”
- O que “los bancos han cerrado el grifo”

Y ninguna de las dos cosas es del todo cierta.

La realidad es otra:

- **La financiación sigue existiendo... pero es mucho más selectiva, estratégica y segmentada.**

No todos los bancos están financiando igual.

No todos los sectores tienen acceso.

Y, sobre todo:

- **No todas las empresas están sabiendo jugar este nuevo escenario.**
-

□ Qué ha cambiado realmente en la banca (y por qué lo estás notando)

Factor	Antes (2020–2022)	Ahora (2025–2026)	Impacto en empresas
Liquidez bancaria	Alta (inyección masiva)	Controlada	Menos volumen disponible
Política de riesgo	Flexible	Restictiva y segmentada	Más filtros
Peso del histórico	Medio	Muy alto	Penaliza crecimiento reciente
Estructuración	Poco relevante	Clave	Sin estructura → no hay operación
Dependencia de avales	Alta (ICO)	Baja	Más riesgo directo
Decisión bancaria	Comercial	Riesgos manda	Menos negociación

□ Traducción directa:

Ya no gana quien más crece... gana quien mejor estructura.

□ Cómo están pensando los bancos ahora

Hoy un banco no se pregunta:

□ “¿Es buena empresa?”

Se pregunta:

□ “¿Encaja en mi política de riesgo actual?”

Y eso cambia todo.

□ **Tipologías de bancos y comportamiento actual**

□ **1. Banca grande (IBEX / sistémica)**

Aspecto	Situación actual
Objetivo	Protección de cartera
Tipo de cliente	Empresas consolidadas
Tipo de operaciones	Renovaciones, refinanciaciones
Nivel de riesgo asumido	Bajo
Flexibilidad	Muy limitada
Velocidad	Lenta

□ Qué significa en la práctica:

- Si eres cliente histórico → continuidad
- Si eres nuevo → barrera alta
- Si necesitas crecimiento agresivo → encaje difícil

□ **Son bancos de mantenimiento, no de expansión.**

□ **2. Banca mediana (la que está moviendo el mercado)**

Aspecto	Situación actual
Objetivo	Crecimiento rentable
Tipo de cliente	Pyme estructurada

Aspecto	Situación actual
Tipo de operaciones	Circulante + inversión
Nivel de riesgo asumido	Medio
Flexibilidad	Alta (si encajas)
Velocidad	Media-alta

□ Qué buscan exactamente:

Variable	Nivel mínimo esperado
EBITDA	Positivo
Facturación	Estable o creciendo
Deuda	Controlada
Estructura financiera	Clara

□ Aquí está la oportunidad real en 2026.

Pero ojo:

□ **No financian empresas... financian perfiles bien contruidos.**

□ 3. Bancos especializados / nicho

Aspecto	Situación actual
Objetivo	Operaciones con estructura
Tipo de cliente	Empresas en crecimiento
Tipo de operaciones	Combinadas (ENISA, ICF, etc.)
Nivel de riesgo asumido	Medio-alto
Flexibilidad	Muy alta
Velocidad	Alta

□ Cuándo entran:

- Operaciones complejas
- Empresas con crecimiento fuerte

- Estructuras mixtas

□ Pero son muy exigentes en:

- Documentación
- Narrativa financiera
- Coherencia del proyecto

□ **Aquí no gana el que más factura.**

Gana el que mejor explica su operación.

□ **4. Banca conservadora / tradicional**

Aspecto	Situación actual
Objetivo	Minimizar riesgo
Tipo de cliente	Históricos
Tipo de operaciones	Básicas
Nivel de riesgo asumido	Muy bajo
Flexibilidad	Nula
Velocidad	Media

□ Realidad:

- No están para crecer
- No están para innovar
- No están para estructurar

□ **Están para no equivocarse.**

□ **Qué sectores están encontrando**

más financiación

Sector	Acceso actual	Motivo
Industria	Alto	Activo tangible + estabilidad
Tecnología (con ingresos)	Medio-alto	Escalabilidad
Servicios B2B	Medio	Dependencia de márgenes
Retail	Bajo	Riesgo de demanda
Hostelería	Bajo-medio	Volatilidad

⚠️ El gran error que seguimos viendo cada semana

Las empresas siguen haciendo esto:

- ❑ Ir a SU banco
- ❑ Pedir L0 que creen que necesitan
- ❑ Sin estructura previa

Resultado:

- ❑ Financiación parcial
- ❑ Peores condiciones
- ❑ 0 directamente NO

❑ Comparativa real de enfoque: empresa vs banco

Elemento	Cómo lo ve la empresa	Cómo lo ve el banco
Crecimiento	Oportunidad	Riesgo
Inversión	Necesaria	Exposición
Circulante	Operativo	Tensión financiera
Deuda	Herramienta	Capacidad de repago
Plan futuro	Potencial	Incertidumbre

□ Aquí está el choque.

□ Qué cambia cuando hay estructura financiera

Sin estructura	Con estructura
Vas a un banco	Vas al banco adecuado
Pides financiación	Diseñas operación
Presentas números	Presentas narrativa
Negocias poco	Negocias condiciones
Resultado incierto	Resultado optimizado

□ Cómo trabajamos esto en Globalfinanzia

Aquí es donde entra el concepto clave:

□ Arquitectura financiera

No es pedir dinero.

Es diseñar cómo lo consigues.

□ **Nuestro enfoque**

Fase	Qué hacemos
Diagnóstico	Capacidad real de financiación
Estrategia	Combinación óptima de fuentes
Estructura	Diseño de la operación
Documentación	Preparación profesional
Ejecución	Negociación con entidades

□ **Ejemplo de combinación real**

Fuente	Rol
ENISA	Refuerzo fondos propios
ICF / banca	Deuda estructurada
Factoring	Liquidez
Fondo	Crecimiento

□ Esto es lo que permite crecer de verdad.

□ **Conclusión (sin rodeos)**

□ **La financiación en 2026 no es escasa. Es selectiva.**

□ El problema no es el banco.

□ El problema es cómo llegas al banco.

❑ PID CDTI 2026: financiación real para empresas que desarrollan tecnología



Aquí ya no hablamos de “mejorar procesos”.

Hablamos de **crear tecnología propia**.

Y para eso, la **línea PID del CDTI** es, probablemente, una de las herramientas más potentes que existen en España.

❑ ¿Qué es realmente la PID?

La PID (Proyectos de I+D) está pensada para empresas que:

- Desarrollan **nuevos productos o tecnologías**
- Asumen **riesgo tecnológico real**
- Buscan generar **ventaja competitiva propia**

❑ No es innovación incremental (eso es LIC).

❑ Aquí hablamos de **I+D de verdad**.

❑ Características principales

Concepto	Condición
❑ Importe	Hasta ~30M€ por proyecto
❑ Cobertura	Hasta el 85% del presupuesto
❑ Tramo no reembolsable	Entre ~20% y 33%

Concepto	Condición
□ Plazo	Hasta 10-11 años
□ Carencia	2-4 años
□ Tipo de interés	Muy bajo (referenciado)
□ Anticipo	Sin garantías adicionales en muchos casos

□ ¿Qué tipo de proyectos encajan?

- Desarrollo de tecnología propia
- Nuevos productos con base científica o técnica
- Algoritmos, software avanzado, IA, deep tech
- Innovación industrial con incertidumbre técnica
- Prototipos avanzados / pilotos tecnológicos

□ Si tu proyecto tiene **incertidumbre técnica real**, es PID.

⚠️ □ Lo que NO te cuentan (y aquí se cae mucha gente)

La PID no se pierde por falta de nivel...

Se pierde por planteamiento.

Error	Consecuencia
Confundir innovación con I+D	Proyecto mal clasificado
Memoria técnica poco sólida	Suspenso directo
No justificar riesgo tecnológico	No pasa evaluación
Falta de equipo técnico creíble	Baja puntuación
Enfoque financiero débil	No encaja en CDTI

□ La PID no es un formulario.

Es un **ejercicio de ingeniería + narrativa + estrategia financiera**.

□ ¿Dónde entra Globalfinanzia?

Aquí es donde realmente se gana o se pierde:

- Validamos si tu proyecto es **PID o no (clave)**
- Construimos la **memoria técnica con criterio CDTI**
- Definimos el **riesgo tecnológico de forma defendible**
- Integramos la PID dentro de una **arquitectura financiera completa**
- Combinamos con LIC, ENISA, ICF o banca

□ No es solo conseguir la ayuda.

Es **convertir tu proyecto en financiable de verdad**.

La PID es:

- ✓ Potente (grandes importes)
- ✓ Inteligente (tramo no reembolsable)
- ✓ Estratégica (te obliga a estructurar bien tu I+D)

□ Pero NO es para todos

□ Y está muy mal planteada en la mayoría de casos

□ Si estás desarrollando tecnología

Antes de pedir PID...

□ Asegúrate de que tu proyecto está bien definido como I+D.

Porque ahí está el 80% del resultado.