

❑ LIC CDTI 2026: la financiación que muchas pymes NO están aprovechando



Si estás desarrollando tecnología o mejorando procesos... esto te interesa más de lo que crees.

La **Línea LIC del CDTI** es uno de los instrumentos más potentes para financiar innovación sin diluir capital.

❑ ¿Qué es realmente la LIC del CDTI?

Es una financiación pública diseñada para:

- Empresas con **proyectos de innovación tecnológica**
- No hace falta que sea I+D pura (más flexible que NEOTEC o PID)
- Aplicable a mejora de producto, procesos o digitalización

❑ Es el “punto medio perfecto” entre innovación real y financiación accesible.

❑ Características principales

Concepto	Condición
❑ Importe	Hasta ~500.000€ por proyecto

Concepto	Condición
☐ Cobertura	Hasta el 85% del presupuesto
☐ Plazo	Hasta 7 años
☐ Carencia	Hasta 3 años
☐ Tipo de interés	0%
☐ Anticipo	Hasta el 50% al inicio

☐ ¿Qué tipo de proyectos encajan?

- Desarrollo de nuevos productos
- Mejora de procesos productivos
- Automatización / digitalización
- Innovación aplicada (no investigación pura)
- Proyectos con impacto real en negocio

☐ Si tu proyecto genera ventaja competitiva → puede encajar.

⚠☐ Lo que NO te cuentan (y aquí es donde falla el 80%)

La mayoría de empresas NO consiguen la LIC por:

Error	Consecuencia
Memoria técnica floja	Proyecto rechazado
Falta de coherencia financiera	Baja puntuación
Mal encaje del proyecto	No pasa evaluación
No justificar impacto	Pierde prioridad

☐ No es solo pedir financiación. Es **saber estructurarla**.

□ ¿Dónde entra Globalfinanzia?

Aquí es donde marcamos la diferencia:

- Definimos si tu proyecto es **financiable o no** (antes de **perder tiempo**)
- Construimos la **memoria técnica ganadora**
- Encajamos la LIC dentro de una **arquitectura financiera completa**
- Combinamos con otras líneas (ENISA, ICF, banca...)

□ No es conseguir dinero. Es **hacerlo bien estructurado**.

La LIC del CDTI es:

- ✓ Barata (0% interés)
- ✓ Flexible (no exige I+D pura)
- ✓ Potente (hasta 85% financiación)

□ Pero NO es fácil si no sabes cómo plantearla

□ Si tienes un proyecto en mente

Antes de pedir financiación...

□ Asegúrate de que está bien planteado.

❑ “El banco ya ha decidido si te dará financiación... antes de que entres por la puerta”



Durante años, muchas empresas han creído que la financiación dependía de una reunión:

- ❑ Un buen discurso
- ❑ Un director de banco receptivo
- ❑ Un proyecto bien explicado

Pero en 2026, eso ya no funciona así.

Hoy, cuando una empresa solicita financiación, entra en un sistema donde:

*la decisión no empieza en la reunión...
empieza mucho antes, sin que lo sepas.*

Y lo más peligroso:

- ❑ La mayoría de empresas **ni siquiera saben cómo están siendo evaluadas.**

⚠️❑ Qué ha cambiado en la banca (y por qué ya no decides en la reunión)

La banca ha pasado de modelo relacional a modelo analítico:

Aspecto	Antes	Ahora
Decisión	Director de oficina	Sistema + riesgos central
Peso del gestor	Alto	Limitado
Importancia del discurso	Alta	Baja
Importancia de datos	Media	□ Crítica
Flexibilidad	Alta	Muy baja

□ Traducción clara:

*El banco ya no “opina”.
El banco calcula.*

□ El proceso real de decisión (fase por fase)

Cuando pides financiación, esto es lo que ocurre realmente:

Fase	Qué ocurre	Qué analiza	Resultado
Pre-análisis automático	Entrada en sistema	CIRBE, saldos, histórico	Score inicial
Evaluación de riesgo	Modelos internos	Ratios, sector, comportamiento	Clasificación
Validación interna	Ajuste a políticas	Límites, exposición	Viabilidad
Intervención gestor	Presentación	Narrativa y encaje	Ajuste final

□ Punto clave:

Si fallas en las 2 primeras fases, las demás ya no importan.

□ Los 5 pilares reales del scoring bancario

Aquí está la base de todo:

Pilar	Qué mide exactamente	Señales positivas	Señales negativas	Peso
CIRBE	Nivel de deuda global	Deuda controlada	Sobreendeudamiento	□□□□□
Comportamiento bancario	Uso de cuentas	Estabilidad	Descubiertos / tensiones	□□□□□
Liquidez	Capacidad de caja	Fluidez	Picos de tensión	□□□□
Rentabilidad	Generación de beneficio	Márgenes sanos	Margen débil	□□□
Sector	Riesgo percibido	Estable	Volátil	□□

□ Lectura directa:

Los datos de comportamiento pesan más que tus resultados.

□ Dónde se la pegan la mayoría de empresas

No es que estén mal... es que están mal preparadas.

Error	Qué hacen	Qué provoca
Ir con prisa	Piden cuando necesitan dinero	Score penalizado
No mirar CIRBE	Desconocen su nivel real de deuda	Rechazo automático
Ignorar comportamiento	Descubiertos “puntuales”	Penalización fuerte
Pensar en discurso	Preparan pitch	Impacto casi nulo
No trabajar timing	Solicitud en mal momento	Riesgo elevado

□ Cómo interpreta el banco tu empresa (visión interna simplificada)

Esto es cómo te “traduce” el sistema:

Lo que tú ves	Lo que ve el banco	Interpretación
“Crecemos rápido”	Necesidad constante de financiación	Riesgo
“Vamos justos de caja puntualmente”	Tensiones recurrentes	Inestabilidad
“Tenemos deuda, pero controlada”	Alta CIRBE	Exposición elevada
“Tenemos buen proyecto”	No relevante en scoring	Neutro

□ Aquí está el choque:

Tu narrativa ≠ su análisis

□ Cómo se construye un perfil financiero (de verdad)

Las empresas que consiguen financiación trabajan esto antes:

Área	Acción concreta	Impacto en scoring
Deuda	Reordenación CIRBE	□ Alto
Tesorería	Estabilidad de saldos	□ Alto
Comportamiento	Eliminación de incidencias	□ Alto
Ratios	Mejora financiera	Medio
Timing	Solicitud en momento óptimo	□ Alto

□ Estrategia correcta vs error habitual

Enfoque incorrecto	Enfoque correcto
“Voy a pedir financiación”	“Voy a preparar mi perfil financiero”
Empiezo por el banco	Empiezo por mis datos
Intento convencer	Intento encajar
Reacciono	Anticipo
Explico proyecto	Ajusto estructura

□ Caso práctico (más completo)

Empresa servicios B2B:

Variable	Antes	Después
CIRBE	Alta y desordenada	Reestructurada
Saldos	Irregulares	Estables
Comportamiento	Incidencias puntuales	Limpio
Timing	Urgente	Planificado
Resultado	❑ Rechazo	❑ Aprobación

❑ El negocio no cambió.

❑ **Cambió cómo lo veía el banco.**

❑ Qué hacemos en Globalfinanzia (nivel real)

Aquí no hay magia, hay método:

Fase	Qué hacemos	Objetivo
Diagnóstico	Análisis completo financiero	Ver cómo te ve el banco
Ajuste	Reordenación estructura	Mejorar scoring
Estrategia	Definición timing y enfoque	Maximizar probabilidad
Ejecución	Presentación correcta	Encaje en sistema

No vamos a probar.

Vamos cuando toca... y como toca.

❑ Conclusión

El mayor error no es que te digan que no.

Es no entender por qué.

Porque en la mayoría de casos:

*cuando entras a la reunión...
la decisión ya está tomada.*

**□ PÓLIZA, PRÉSTAMO O
FACTORING - La decisión
financiera que separa
empresas tensas de empresas
que crecen-**



En 2026 ya no vale “tirar de lo que te ofrece el banco”.

La mayoría de empresas no tiene un problema de acceso a financiación.

□ Tiene un problema de **elección y estructura**.

Y eso se traduce en:

- Falta de liquidez constante
 - Dependencia bancaria
 - Crecimiento limitado
 - Riesgo innecesario
-

☐ PRIMERA VERDAD (CLAVE)

Cada instrumento tiene una función.

- ☐ Si lo usas mal, el problema no es el coste...
 - ☐ es el impacto estructural que genera en tu empresa.
-

⚙️☐ LOS 3 PILARES DE LA FINANCIACIÓN OPERATIVA

☐ 1. PÓLIZA DE CRÉDITO

☐ El parche de tesorería (cuando está bien usado)

La póliza es el instrumento más común...
y también el más mal utilizado.

✓☐ Qué es realmente

Una línea flexible para cubrir desfases de caja a corto plazo.

☐ Características

Variable	Detalle
Uso	Flexible (dispones según necesidad)
Coste	Intereses + comisión de no disposición
Plazo	1 año (renovable)
Impacto CIRBE	Sí

Variable	Detalle
Riesgo bancario	Medio

□ **Cuándo usarla BIEN**

- Picos de tesorería
- Desfase cobros/pagos
- Necesidades puntuales de liquidez

□ **Cuándo se usa MAL (muy habitual)**

- Para financiar pérdidas
- Como financiación estructural
- Como sustituto de una mala planificación

□ Resultado: dependencia + tensiones constantes

□ **2. PRÉSTAMO**

□ **La estructura (si sabes para qué lo usas)**

El préstamo es el instrumento más “ordenado”...
pero también uno de los más peligrosos si se usa mal.

✓□ **Qué es realmente**

Financiación cerrada con calendario fijo.

□ **Características**

Variable	Detalle
Uso	Inversión o necesidades definidas
Coste	Más bajo que otros instrumentos

Variable	Detalle
Plazo	Medio / largo
Cuota	Fija
Impacto CIRBE	Sí
Riesgo bancario	Bajo-medio

❑ **Cuándo usarlo BIEN**

- Inversiones (capex)
- Crecimiento estructurado
- Proyectos con retorno claro

❑ **Cuándo se usa MAL**

- Para cubrir circulante
- Para tapar agujeros de caja
- Sin alinearlos con generación de ingresos

❑ Resultado: empresa “ahogada” en cuotas

❑ **3. FACTORING**

❑ **El gran olvidado (y uno de los más potentes)**

El factoring es probablemente el instrumento más infrautilizado en España.

✓❑ **Qué es realmente**

Anticipo de facturas para convertir ventas en liquidez inmediata.

❑ Características

Variable	Detalle
Uso	Adelanto de cobros
Liquidez	Inmediata
Riesgo	Puede ser sin recurso
Impacto CIRBE	Bajo o nulo
Coste	Variable según cliente
Escalabilidad	Alta (crece con ventas)

❑ Cuándo usarlo BIEN

- Empresas con ventas a crédito
- Crecimiento rápido
- Necesidad de liquidez sin endeudarse

❑ Cuándo NO usarlo (o usarlo mal)

- Clientes de alto riesgo no analizados
- Operaciones mal estructuradas
- Como sustituto de todo lo demás

❑ Resultado: coste innecesario o rechazo de operaciones

❑ COMPARATIVA COMPLETA (CLAVE REAL)

Factor	Póliza	Préstamo	Factoring
Finalidad	Tesorería	Inversión	Ventas
Flexibilidad	Alta	Baja	Media
Coste	Medio	Bajo	Variable

Factor	Póliza	Préstamo	Factoring
Impacto CIRBE	Alto	Alto	Bajo
Riesgo empresa	Medio	Alto si mal usado	Bajo
Escalabilidad	Limitada	Nula	Alta
Dependencia bancaria	Alta	Alta	Media
Adaptación al crecimiento	Baja	Media	Muy alta

❑ EL ERROR MÁS CARO (Y MÁS COMÚN)

❑ Usar un solo instrumento para todo

Ejemplo real:

- Todo con póliza → tensión constante
- Todo con préstamo → caja ahogada
- No usar factoring → crecimiento frenado

❑ Resultado: empresa viable... mal financiada

❑ LA CLAVE REAL: ARQUITECTURA FINANCIERA

Las empresas que crecen no eligen.

❑ **Combinan.**

□ Ejemplo de estructura correcta

Necesidad	Instrumento
Desfase puntual	Póliza
Inversión	Préstamo
Ventas a crédito	Factoring

□ Resultado:

- Liquidez estable
 - Riesgo controlado
 - Mejor rating bancario
 - Más capacidad de financiación
-

□ LO QUE HACEMOS EN GLOBALFINANZIA

Aquí es donde se gana (o se pierde) el partido:

- ✓ Analizamos tu situación real (no lo que crees)
- ✓ Detectamos capacidad de financiación oculta
- ✓ Diseñamos la combinación óptima
- ✓ Accedemos a +100 entidades (banca + alternativa)

□ No es conseguir financiación.

□ Es **conseguir la correcta**.

Si hoy solo usas póliza...

o solo préstamos...

□ no tienes una estrategia financiera

□ tienes una solución parcial

Y en 2026, eso se paga.

#FinanciacionEmpresarial #Factoring #Circulante #Tesoreria
#CFO #Pymes #EstrategiaFinanciera #Globalfinanzia #Liquidez
#Growth

□ **ESADE Alumni · Survey Roundtable & Networking with Successful Founders: Lo que aprendimos de Syra Coffee, Le Muns y Laagam**



Ayer estuvimos en el **Survey Roundtable & Networking with Successful Founders** de **ESADE Alumni**.

Y esta vez no fue el típico evento de titulares vacíos.

□ Fue una conversación bastante honesta entre founders que **sí han ejecutado**.

Tres casos muy distintos... pero con un patrón común claro:

crecimiento con criterio en un entorno mucho más exigente.



☐ Las 3 startups protagonistas (y por qué están donde están)

☕ 1. Syra Coffee · De specialty coffee a marca con escala

Fundador: **Yassir Raïs**

Syra no es solo café. Es uno de los mejores ejemplos en Barcelona de cómo:

☐ Convertir un producto “comoditizado” en **marca premium escalable**

☐ Claves del caso Syra

Factor	Qué han hecho bien
Producto	Specialty coffee con posicionamiento claro
Marca	Identidad muy cuidada (minimalista, urbana)
Expansión	Crecimiento progresivo en retail físico
Operativa	Estandarización para escalar sin perder esencia
Pricing	Premium, pero accesible

☐ Lectura interesante

Yassir dejó una idea bastante clara:

“No se trata de crecer rápido. Se trata de crecer bien.”

☐ Traducción real:

Muchos han abierto más locales... pero pocos con **unidad económica sólida**.

□ 2. Laagam · Construir una marca en plena guerra del fast fashion

CEO: **Diego Arroyo**

Laagam juega en un terreno complicadísimo: moda.

Y aun así ha conseguido algo que no es nada trivial:

□ **Crear marca, comunidad y ventas sin depender de gigantes**

□ **Claves del caso Laagam**

Factor	Qué han hecho bien
Comunidad	Base fuerte en redes desde el inicio
Producto	Drops limitados → urgencia + exclusividad
Canal	Direct-to-consumer (control total del margen)
Marca	Posicionamiento aspiracional pero cercano
Velocidad	Adaptación constante al mercado

□ **Lo importante aquí**

Diego dejó caer algo clave:

“No competimos en volumen. Competimos en conexión.”

□ Y esto cambia todo:

No necesitas ser Zara... pero sí necesitas **ser relevante para alguien.**

□ 3. Le Muns · Producto simple, ejecución compleja

CEO: Mariano Najles



Le Muns podría parecer “solo pasta para llevar”.

Pero detrás hay algo mucho más interesante:

□ **Producto sencillo + obsesión operativa + modelo replicable**

□ Claves del caso Le Muns

Factor	Qué han hecho bien
Producto	Claro, rápido, reconocible
Operativa	Altamente optimizada
Experiencia	Consistente en todos los puntos
Escalabilidad	Modelo replicable
Ubicación	Elección estratégica de locales

□ Insight clave

Mariano fue bastante directo:

“El problema no es crecer. Es mantener la calidad cuando creces.”

□ Y aquí es donde muere el 80% de proyectos retail/food.

□ Comparativa rápida de los 3 modelos

Startup	Sector	Clave diferencial	Riesgo principal	Fortaleza real
Syra Coffee	Food & Beverage	Marca + experiencia	Saturación retail	Marca sólida
Laagam	Fashion	Comunidad + drops	Dependencia de tendencia	Engagement
Le Muns	Food retail	Operativa	Escalado mal ejecutado	Eficiencia

□ Lo más potente del roundtable

Más allá de cada caso, hubo 3 mensajes transversales muy claros:

1. □ El crecimiento “bonito” ha muerto

Nadie habló de:

- rondas espectaculares
- valuations infladas
- crecer a cualquier coste

□ Se habló de:

- márgenes
 - caja
 - sostenibilidad
-

2. ☐ Escalar no es abrir más... es replicar bien

Los tres coincidieron en algo crítico:

Escalar ≠ crecer

Escalar = repetir un modelo que funciona

Y esto parece obvio... pero casi nadie lo hace bien.

3. ☐ El mayor error: crecer sin estructura financiera

Aquí es donde muchos proyectos caen:

- expansión sin planificación
- tensión de caja
- dependencia de financiación urgente

☐ Y eso en 2026 ya no se perdona.

ESADE Alumni



✓ ☐ Lo mejor

- Founders reales (no teóricos)
- Mensajes sin maquillaje
- Casos tangibles
- Nivel alto de asistentes

⚠ ☐ Lo que falta (y es importante decirlo)

- Poco foco en **cómo financiar ese crecimiento**
- Mucho “qué hacer” y poco “cómo estructurarlo financieramente”

☐ Y ahí está el gap que muchas startups no cubren.

☐ Conclusión

Los tres casos demuestran lo mismo:

- ☐ El mercado ha cambiado
 - ☐ Ya no gana el más rápido
 - ☐ Gana el más sólido
-

☐ ¿Dónde entra Globalfinanzia?

Porque aquí viene la parte incómoda:

Muchos proyectos como estos funcionan...

❑ a pesar de su estructura financiera, no gracias a ella

En Globalfinanzia trabajamos justo eso:

Qué hacemos	Impacto real
Estructuración financiera	Evita tensiones de caja
Combinación de instrumentos	Maximiza recursos sin diluir
Acceso a financiación	+130 entidades
Timing estratégico	Llegar antes, no tarde

❑ **Si estás creciendo (o quieres hacerlo bien):**

❑ Analizamos tu caso y te decimos la verdad, no lo que quieres oír

#ESADE #StartupsBarcelona #SyraCoffee #Laagam #LeMuns
#Founders #EstrategiaEmpresarial #Financiacion #Globalfinanzia
#CrecimientoEmpresarial #RetailStrategy #DTC #FoodTech
#StartupSpain

❑ **HIPOTECA EMPRESARIAL ANTI-EURÍBOR™**

Fija hoy tu coste financiero o asume el precio del mercado mañana

Hay momentos donde la decisión no es técnica, es estratégica.

Estamos en uno de ellos.

El Euríbor vuelve a tensionarse, la banca ajusta riesgo y las condiciones empiezan a endurecerse de forma silenciosa. No es una subida brusca... es peor: es progresiva.

□ Y eso es lo que hace que muchas empresas reaccionen tarde.

□ Contexto de mercado (lectura clara)

Variable clave	Situación actual	Tendencia	Impacto en empresas
Euríbor	Nivel moderado-alto	□ Al alza	Incremento de coste financiero
Política bancaria	Más selectiva	□ Restrictiva	Menos operaciones aprobadas
Pricing nuevas operaciones	Ajustándose	□ Subida progresiva	Tipos más altos en nuevas firmas
Renovaciones circulante	Más exigentes	△□ Endurecimiento	Reducción de límites o condiciones
Bonificaciones	Más analizadas	□ Menos automáticas	Requieren estructura correcta

□ Conclusión:

El coste del dinero no está estable. Está escalando.

□ Producto Globalfinanzia

HIPOTECA EMPRESARIAL ANTI-EURÍBOR™

Una solución diseñada para empresas que quieren:

- estabilidad
- previsibilidad
- control del coste financiero

No es oportunismo. Es posicionamiento.

□ Condiciones financieras (operaciones aprobadas en abril)

Parámetro	Operaciones > 250.000 €	Operaciones ≤ 250.000 €
Tipo estándar	3,85%	4,10%
Tipo bonificado	3,60%*	3,85%*
Tipo de interés	Fijo	Fijo
Plazo orientativo	Medio / largo plazo	Medio / largo plazo
Estabilidad de cuota	Alta	Alta
Sensibilidad a Euríbor	Nula	Nula

❑ Condiciones de bonificación

Criterio	Requisito clave	Impacto en tipo	Observaciones
Gender Smart	Liderazgo femenino / $\geq 40\%$ participación	↓ Tipo de interés	Requiere justificación estructural
Sostenibilidad	Impacto ESG / eficiencia	↓ Tipo de interés	Validación técnica necesaria
Calidad financiera	EBITDA, ratios, balance	Mejora pricing	Clave en negociación
Estructura de operación	Diseño correcto	Mejora condiciones	Diferencial Globalfinanzia

❑ Importante:
La bonificación no se concede por etiqueta, sino por cómo se presenta y estructura la operación.

❑ Límites y parámetros

Concepto	Valor
Importe máximo por operación	1.400.000 €
Riesgo máximo por prestatario	1.400.000 €
Moneda	Euro
Tipo de producto	Préstamo empresarial
Naturaleza del tipo	Fijo
Disponibilidad	Sujeta a aprobación

□ Comparativa estratégica (decisión ahora vs esperar)

Escenario	Tipo estimado	Condiciones	Impacto financiero
Cierre ahora	3,60% – 3,85%	Flexibles	Coste optimizado
Esperar 6–9 meses	4,25% – 4,75%	Más exigentes	Mayor coste total
Necesidad urgente futura	>4,75%	Restringidas	Menor capacidad de negociación

□ Lectura directa:

El tiempo no es neutral. Es coste.

□ Rol de Globalfinanzia

Fase	Qué hacemos	Impacto real
Preanálisis	Validación de viabilidad	Evita operaciones inviables
Estructuración	Diseño financiero	Aumenta probabilidad de aprobación
Selección de entidades	Acceso multibanco	Mejores condiciones
Optimización bonificaciones	Enfoque técnico	Reducción de tipo
Negociación	Defensa de la operación	Mejora de términos

Fase	Qué hacemos	Impacto real
Timing	Ejecución estratégica	Captura mejores condiciones

□ Perfil de empresa objetivo

Tipo de empresa	Encaje
Empresa en crecimiento	Alto
Empresa con EBITDA positivo	Alto
Empresa con necesidad de estabilidad	Alto
Empresa con urgencia de liquidez	Medio (requiere análisis)
Empresa en situación débil	Bajo

□ Conclusión

No estamos en un entorno donde puedas improvisar.

□ Estamos en un entorno donde quien se adelanta... gana condiciones.

□ Y quien espera... las acepta.

□ ¿Lo analizamos?

Te damos en 48h:

Entregable	Qué incluye
Diagnóstico financiero	Viabilidad real

Entregable	Qué incluye
Estrategia de financiación	Estructura recomendada
Tipo estimado	Rango realista
Plan de ejecución	Pasos concretos

□ Globalfinanzia

No buscamos financiación.

□ **Diseñamos cómo conseguirla en mejores condiciones.**

#Euribor #TipoFijo #FinanciacionEmpresarial #CF0 #CEO
 #Globalfinanzia #EstrategiaFinanciera #Pymes #Liquidez
 #DeudaInteligente #ControlFinanciero #TimingFinanciero

□ CAPEX + circulante: la decisión que define tu capacidad de financiación



□ Crecer no es el problema. Financiar ese crecimiento, sí.

En los últimos meses estamos viendo un patrón muy claro: empresas que venden más, que tienen demanda, que incluso están en expansión... pero que empiezan a notar tensión en caja, más dificultad en renovaciones y respuestas más frías por parte de

los bancos.

El contexto ha cambiado: menos apoyo implícito, más exigencia en riesgo y, sobre todo, un análisis mucho más fino por parte de las entidades.

- Ya no vale con tener un “buen proyecto”.
- Ahora importa cómo estructuras la financiación.

Y aquí es donde la mayoría falla: separan inversión y circulante sin criterio, replican estructuras estándar, y acaban limitando su propia capacidad de crecimiento sin darse cuenta.

En este post te explico, con lógica real de banco, cómo estructurar correctamente CAPEX + circulante y por qué esta decisión marca la diferencia entre crecer con control... o entrar en tensión financiera en pocos meses.

□ QUÉ ES REALMENTE ESTA LÍNEA

No es un producto “más”.

Es una forma de financiar crecimiento **sin romper la tesorería**.

□ Combina:

- Inversión (CAPEX)
- Operativa (circulante)

□ Bajo una lógica única, no separada

□ ESTRUCTURA COMPLETA DE LA LÍNEA

Elemento	Cómo funciona	Qué debes vigilar	Impacto real en tu empresa
□ Finalidad	Financiar crecimiento (inversión + circulante)	No mezclar usos sin criterio	Evita tensiones de caja en crecimiento
□ Importes	50.000€ – 2M€ (según perfil y sector)	Pedir por debajo o por encima distorsiona	Ajusta capacidad futura de financiación
□ Plazos	3 – 10 años	Plazo corto = presión de caja	Define tu oxígeno financiero
□ Carencia	6 – 24 meses	No pedirla = error típico	Clave en fases de inversión
□ Tipo de interés	Variable según riesgo y estructura	No es solo el tipo, es el conjunto	Impacto directo en coste real
□ Flexibilidad	Media/Alta si está bien diseñada	Rigidez si está mal planteada	Capacidad de adaptación futura

⚠️ EL ERROR QUE MÁS DINERO CUESTA

Mala práctica habitual	Qué parece	Qué pasa en realidad	Consecuencia
Separar inversión y circulante sin estrategia	“Ordenado”	Riesgo duplicado	Menor capacidad de financiación

Mala práctica habitual	Qué parece	Qué pasa en realidad	Consecuencia
Póliza para todo el circulante	“Flexible”	Dependencia bancaria total	Riesgo en renovaciones
Préstamo corto para inversión	“Más barato”	Cuota alta	Asfixia de caja
No pedir carencia	“Voy fuerte”	No absorbes inversión	Estrés financiero
No combinar fuentes	“Simplifico”	Menos opciones	Peores condiciones

❑ CÓMO SE ESTRUCTURA BIEN (ARQUITECTURA REAL)

Aquí es donde cambia todo.

Bloque financiero	Instrumento recomendado	Objetivo	Resultado
CAPEX (maquinaria, expansión)	Préstamo estructurado largo plazo	Estabilidad	Cuota asumible
Circulante estructural	Tramo incluido o línea paralela optimizada	Fluidez operativa	Menos dependencia
Picos de tesorería	Factoring / confirming	Ajuste fino	Liquidez inmediata
Apoyo público	Líneas bonificadas (tipo ENISA/ICF adaptadas)	Reducir coste	Mejor rentabilidad

Bloque financiero	Instrumento recomendado	Objetivo	Resultado
Diversificación	Varias entidades	Repartir riesgo	Mayor aprobación

❑ LO QUE REALMENTE ANALIZA UN BANCO

No te lo dicen así, pero funciona así:

Variable	Qué analiza el banco	Error típico empresa	Cómo lo optimiza Globalfinanzia
Estructura	Coherencia entre deuda y uso	Mezclar todo	Separar lógica financiera
Riesgo	Capacidad real de repago	Sobreestimar ingresos	Ajustar escenarios
Tesorería	Flujo mensual real	No modelizar bien	Simulación financiera previa
Endeudamiento	Ratio global	No tener visión completa	Ordenar deuda existente
Presentación	Cómo se explica	Documento genérico	Narrativa estratégica

❑ QUÉ HACE GLOBALFINANZIA

Aquí no hay magia. Hay método.

Fase	Qué hacemos	Por qué importa
Diagnóstico	Análisis completo de estructura financiera	Detectar errores invisibles
Diseño	Arquitectura financiera a medida	Maximizar aprobación
Preparación	Documentación y narrativa	Hablar “idioma banco”
Ejecución	Acceso a +130 entidades	No depender de una
Negociación	Condiciones reales (no solo tipo)	Mejorar coste y flexibilidad
Seguimiento	Ajustes a futuro	No morir en la renovación

□ CASO REAL (MEJOR EXPLICADO)

Situación inicial	Problema	Solución aplicada	Resultado
Empresa industrial	Crecimiento rápido	Necesidad mal estructurada	Bloqueo bancario
600k inversión + 300k circulante	Separado en préstamo + póliza	Reestructuración completa	Mejora rating
Alta presión de caja	Cuotas mal planteadas	Carencia + plazo correcto	Oxígeno financiero
Dependencia de 1 banco	Riesgo alto	Diversificación	Mayor capacidad

□ Resultado final:

- financiación aprobada
- mejores condiciones
- estabilidad

❑ LA ARQUITECTURA FINANCIERA ACTUAL QUE CONVIENE A TU EMPRESA



En 2026 hay un cambio silencioso pero brutal:

❑ Ya no se financian empresas. Se financian estructuras.

Y aquí está el problema:

La mayoría de empresas **no tiene una estructura financiera diseñada**, sino un conjunto de productos mal encajados.

❑ VISIÓN GLOBAL (ANTES DE ENTRAR AL DETALLE)

SITUACIÓN	CÓMO OPERA LA EMPRESA	RESULTADO
❑ SIN ESTRUCTURA	Pide financiación cuando la necesita	Bloqueos, tensiones, rechazos
△❑ PARCIAL	Tiene varias líneas pero sin estrategia	Coste alto, ineficiencia

SITUACIÓN	CÓMO OPERA LA EMPRESA	RESULTADO
☐ ESTRUCTURADA	Diseña financiación por capas	Liquidez, crecimiento, control

☐ LAS 3 CAPAS DE LA FINANCIACIÓN (Y CÓMO DEBEN FUNCIONAR)

☐ FUNCIÓN DE CADA CAPA

CAPA	OBJETIVO	PRODUCTOS	CUÁNDO USARLA	ERROR MÁS COMÚN
☐ BANCA	Operativa diaria	Póliza, confirming, descuento	Negocio estable	Depender solo del banco
☐☐ PÚBLICA	Refuerzo estructura	Préstamos participativos, ayudas	Crecimiento/inversión	Pedirla tarde o mal
⚡ ALTERNATIVA	Flexibilidad	Factoring, RBF, deuda privada	Tensiones o expansión	Usarla como parche

☐ LO IMPORTANTE NO ES LA CAPA... ES EL ENCAJE

□ QUÉ PASA CUANDO NO ESTÁ BIEN ESTRUCTURADO

SITUACIÓN	CONSECUENCIA REAL
Banca sin refuerzo público	Bajo límite → crecimiento frenado
Pública sin banca bien estructurada	No mejora capacidad real
Alternativa sin estrategia	Coste elevado + riesgo
Todo mezclado sin orden	El banco pierde confianza

□ CAPA 1 - BANCA (LA BASE, PERO NO EL MOTOR)

□ CÓMO VE EL BANCO TU EMPRESA

FACTOR	LO QUE VE EL BANCO	LO QUE DEBERÍA VER
EBITDA	Número aislado	Capacidad de generación real
Deuda	Riesgo acumulado	Estructura equilibrada
Liquidez	Tensiones puntuales	Sistema de gestión
Histórico	Fotos pasadas	Proyección estructurada

□ Aquí es donde muchas operaciones fallan.

□ QUÉ HACE GLOBALFINANZIA EN BANCA

ÁREA	ACCIÓN	IMPACTO
Análisis	Diagnóstico real de capacidad	Detectar margen oculto
Posicionamiento	Replanteo de la operación	Mejor percepción bancaria
Entidades	Acceso a nuevos bancos	Menor dependencia
Negociación	Límites, pricing, garantías	Mejores condiciones
Estructura	Orden del circulante	Más estabilidad

☐☐ CAPA 2 • FINANCIACIÓN PÚBLICA (EL MULTIPLICADOR)

☐ PARA QUÉ SIRVE DE VERDAD

USO	IMPACTO REAL
Refuerzo de fondos propios	Mejora ratios bancarios
Financiación de crecimiento	Reduce presión de deuda
Innovación	Acceso a condiciones mejores

☐ ERRORES MÁS HABITUALES

ERROR	CONSECUENCIA
Pedirla tarde	No encaja con necesidades
Mal planteamiento	Rechazo
No integrarla con banca	No genera efecto palanca
No entender requisitos	Pérdida de oportunidad

☐ QUÉ HACE GLOBALFINANZIA EN PÚBLICA

ÁREA	ACCIÓN	RESULTADO
Selección	Línea adecuada	Mayor probabilidad
Relato	Construcción financiera	Operación sólida
Timing	Momento óptimo	Encaje perfecto
Estructura	Integración con banca	Multiplica capacidad
Gestión	Tramitación completa	Ahorro de tiempo y errores

⚡ CAPA 3 · FINANCIACIÓN ALTERNATIVA (LA PALANCA TÁCTICA)

☐ CUÁNDO UTILIZARLA

SITUACIÓN	HERRAMIENTA	OBJETIVO
Crecimiento rápido	RBF	Financiar ventas
Falta de liquidez	Factoring	Liberar circulante
Necesidad puntual	Deuda privada	Acceso rápido

☐ RIESGO SI SE USA MAL

MAL USO	CONSECUENCIA
Uso reactivo	Coste alto
Sin integración	Conflicto con banca
Exceso de dependencia	Estructura débil
Sin control	Pérdida de margen

❑ QUÉ HACE GLOBALFINANZIA EN ALTERNATIVA

ÁREA	ACCIÓN	IMPACTO
Selección	Producto adecuado	Evitar sobrecostes
Comparativa	Múltiples operadores	Mejores condiciones
Integración	Encaje con banca	Estructura sólida
Timing	Entrada y salida	Uso eficiente
Optimización	Coste real	Rentabilidad

❑ LA CLAVE: LA COMBINACIÓN



❑ CASO REAL RESUMIDO

❑ TABLA 12 · ANTES / DESPUÉS

	ANTES	DESPUÉS
--	-------	---------

	ANTES	DESPUÉS
Bancos	1	3
Límites	Saturados	Optimizados
Pública	No	Sí
Alternativa	No	Factoring sin recurso
Liquidez	Tensa	Estable
Capacidad	Limitada	+50%

❑ CONCLUSIÓN CLARA

- ❑ No necesitas más financiación
- ❑ Necesitas mejor estructura

❑ GLOBALFINANZIA (EN UNA TABLA)

❑ TABLA 13 · PROPUESTA DE VALOR REAL

QUÉ HACEMOS	CÓMO LO HACEMOS	QUÉ CONSIGUES
Diagnóstico	Análisis completo	Detectar margen
Diseño	Arquitectura financiera	Estructura sólida
Ejecución	Gestión con entidades	Acceso real
Optimización	Ajuste continuo	Mejores condiciones
Combinación	Banca + pública + alternativa	Máxima capacidad

#Globalfinanzia #FinanciacionEmpresarial #EstrategiaFinanciera
#CF0 #CEO #Liquidez #Factoring #ENISA #ICF #Empresas #Finanzas
#Crecimiento #SMEs #StartupFinance

□ **Semana Santa: el mejor momento para ordenar la financiación de tu startup aunque no lo parezca**

Hay algo curioso que pasa cada año.

Mientras el calendario se relaja,
las agendas se vacían un poco...
y el ritmo baja □

□ es cuando aparecen las decisiones que de verdad marcan el año

Porque durante el resto del tiempo:

- vas a mil □
- apagas fuegos □
- ejecutas sin parar ☸□

Pero casi nunca te paras a pensar en esto:

□ ¿Está bien planteada mi estrategia de financiación para los próximos 6-12 meses?

❑ Lo que muchas startups dejan sin revisar (y luego pagan caro)

En el día a día, hay piezas clave que quedan en segundo plano:

Punto crítico	Lo que suele pasar	Consecuencia
❑ Runway real	Se calcula “a ojo” o con optimismo	Decisiones tarde
❑ Necesidades de financiación	No están aterrizadas	Falta de claridad
⚖️❑ Mix equity / deuda	Se decide sobre la marcha	Dilución innecesaria
❑❑ Timing de ronda	Se improvisa	Peor negociación
❑ Alternativas (público/privado)	No se exploran	Dependencia de inversores

❑ Resultado:

cuando llega el momento importante... **vas con prisas**

❑ Semana Santa = pausa estratégica (bien utilizada)

Aquí es donde algunas startups marcan la diferencia.

Mientras otros desconectan del todo,
otros aprovechan para ordenar ❑

Acción	Qué implica	Beneficio real
☐ Revisar caja real	Ajustar ingresos/gastos sin maquillaje	Decisiones con datos
☐ Redefinir estrategia financiera	Ver todas las opciones disponibles	Más control
☐☐ Activar financiación pública	ENISA, CDTI, ICF...	Capital sin diluir
☐ Preparar próximos meses	Plan Q2-Q3 claro	Llegar antes que otros
☐ Ordenar narrativa	Explicar bien el proyecto	Mejor percepción inversor

☐ No es trabajar más.

☐ Es **pensar mejor**.

☐ Caso típico (lo que vemos constantemente)

Startup SaaS / tecnológica en crecimiento:

Escenario	Qué hace	Resultado
☐ Sin pausa estratégica	Sigue ejecutando sin revisar	Llega a verano con presión de caja
☐ Ajuste en abril	Ordena financiación + activa ENISA	Más margen + mejor negociación

☐ El negocio no cambia.

☐ Cambia la **posición desde la que negocias**.

☐ Las 4 decisiones que deberías tomar estos días

Si estás en startup ahora mismo, esto es oro:

1☐☐ ☐ **Revisar tu runway de verdad**

No el Excel optimista.

☐ El real: con escenarios conservadores.

2☐☐ ⚖☐ **Definir bien tu mix de financiación**

No todo es equity.

☐ Combinar:

- inversión
- deuda
- financiación pública

= menos dilución + más control

3☐☐ ☐☐ **Activar financiación pública a tiempo**

ENISA, CDTI, ICF...

☐ No son “planes B”

☐ Son herramientas estratégicas si las activas antes de la ronda

400 Planificar tu siguiente movimiento

Ronda, puente, ampliación...

- El timing lo es todo
- Y ahora es cuando se decide (no en junio)

□ Qué hace Globalfinanzia en este punto

Aquí no hablamos de “buscar dinero”.

Hablamos de hacer esto bien:

- ✓ □ Definir estrategia financiera completa
- ✓ □ Combinar financiación pública + privada
- ✓ □ Preparar la estructura antes de la ronda
- ✓ □ Posicionarte mejor frente a inversores
- ✓ □ Evitar errores que cuestan valoración

□ **Resultado: llegar fuerte cuando toca levantar**

□ Por eso tiene sentido lo que hacemos en Globalfinanzia

La financiación no es el problema.

□ El problema es **cómo llegas a ella.**

Porque hay startups que llegan con prisa, con dependencia y con poco margen.

Y otras que llegan con estructura, opciones y capacidad de decidir.

Y eso no pasa por casualidad.

Se construye antes.

Se ordena antes.

Se piensa antes.

En Globalfinanzia entramos justo ahí.

Cuando todavía hay tiempo para:

- ☐ entender de verdad tu runway
- ☒ definir bien el mix de financiación
- ☐ activar líneas públicas sin ir tarde
- ☐ decidir el timing con sentido

No hacemos magia.

☐ Hacemos que cuando llegue el momento de levantar, no estés obligado... sino preparado.

#Startups #FinanciaciónStartup #SemanaSanta #Emprendimiento
#ENISA #CDTI #ICF #VentureCapital #Runway #CashFlow
#Globalfinanzia #EstrategiaFinanciera #ScaleUp #Fundraising

☐ **Menos ICO. Más presión bancaria. ¿Estás preparado para tu próxima renovación?**



☐ ATENCIÓN EMPRESAS CON RENOVACIONES DE CIRCULANTE

Menos avales del ICO.

Más exigencias del banco.

**Si tienes una
renovación cerca,
este es el momento
de anticiparte**

Las reglas están cambiando y muchas empresas lo van a notar en su próxima renovación.

La banca ya no podrá apoyarse en los avales ICO como antes.

□ Eso implica más exigencias, más análisis y menos margen para negociar si no llegas preparado.

⚠ □ Qué estamos viendo en muchas empresas

- Reducción de líneas de circulante
- Condiciones más duras en renovaciones
- Mayor exigencia de garantías
- Dependencia de una única entidad bancaria

□ ¿Qué hace Globalfinanzia?

Analizamos y estructuramos tu financiación para que

llegues a la renovación con más opciones y más capacidad de negociación

- Revisamos tu situación financiera real
- Abrimos alternativas con banca, entidades públicas y financiación complementaria
- Diseñamos una estructura más sólida y eficiente
- Te acompañamos en toda la operación

□ Preamáñsis

- ✓ Gratuito y confidencial
- ✓ Enfocado a decisiones reales

□ Qué obtienes

- ✓ Respuesta en 24 h
- ✓ Mínima documentación
- ✓ Alternativas reales de financiación

La diferencia es clara:

**Las empresas que se anticipan
negocian mejor**

**Las que no, se adaptan a lo que les
imponen**

□ Solicita tu preanálisis sin compromiso

Déjanos tus datos y analizamos contigo cómo mejorar tu estructura financiera.

Más control. Más opciones. Mejor negociación.



□ PREANÁLISIS GRATUITO Y CONFIDENCIAL

Solicita tu estudio sin compromiso

Completa este formulario y analizaremos contigo las mejores opciones de renovación, liquidez o diversificación.

Nombre y apellidos*

Empresa*

Teléfono*

Email*

Importe aproximado ▼

Finalidad ▼

Urgencia ▼

Facturación anual ▼

Número de entidades actuales ▼

Cuéntanos brevemente tu caso

☐ He leído y acepto la política de privacidad* QUIERO MI PREANÁLISIS

Please enable JavaScript for this form to work.

☐☐ ALIMENTARIA 2026 · ANÁLISIS REAL DEL SECTOR Y VISITAS A EMPRESAS



Ayer estuvimos en Alimentaria 2026.

No como visita rápida, sino con agenda de reuniones, seguimiento a clientes y lectura directa del sector.

La sensación general es bastante clara:

- ☐ Hay crecimiento
- ☐ Hay demanda
- ☐ Pero cada vez hay más exigencia en cómo se crece

Y eso se está notando en todas las empresas, independientemente de su tamaño.



☐ RADIOGRAFÍA DEL SECTOR ALIMENTARIO (LO QUE SE ESTÁ VIENDO EN 2026)

☐ Evolución reciente del sector

Variable	2022	2023	2024	2025	2026 (tendencia)
----------	------	------	------	------	---------------------

Variable	2022	2023	2024	2025	2026 (tendencia)
Ventas	Recuperación	Crecimiento	Crecimiento	Estabilización	Crecimiento moderado
Márgenes	Presión	Baja rentabilidad	Ajuste	Mejora parcial	Aún tensionados
Costes	Alta subida	Muy altos	Pico	Ligera bajada	Estables-altos
Exportación	Reactivación	Fuerte	Muy fuerte	Consolidación	Clave estratégica

⚠️ Presión estructural en costes

Uno de los puntos más repetidos en conversaciones:

Área	Situación actual	Impacto en empresa
Materia prima	Volatilidad	Dificultad para planificar
Energía	Más estable pero alta	Reduce margen
Transporte	Coste elevado	Penaliza exportación
Mano de obra	Incremento constante	Afecta estructura fija

❑ Muchas empresas están en una situación delicada:

más facturación ≠ más rentabilidad

❑ Internacionalización como palanca obligatoria

Tipo de empresa	Necesidad de exportar
Marca emergente	Alta
Producto premium	Muy alta
Industria consolidada	Estratégica

Tipo de empresa	Necesidad de exportar
Food tech	Clave

□ Pero exportar implica:

- más inversión
- más circulante
- más riesgo



□ VISITAS A EMPRESAS · CUATRO FORMAS DE CRECER

Una de las partes más interesantes del día fue visitar clientes en diferentes momentos de su evolución.

Cuatro empresas, cuatro enfoques distintos... y un mismo punto de fondo: crecimiento real.

INCAPTO · CUANDO EL MODELO VA MÁS ALLÁ DEL PRODUCTO

Incapto lleva años construyendo algo que no es tan habitual en el sector café.

No se trata solo de vender café en grano.

Se trata de cambiar el hábito de consumo.

Han sabido posicionarse como alternativa real a las cápsulas, apoyándose en tres pilares muy claros:

- control del producto

- discurso de sostenibilidad
- experiencia de usuario

Lo interesante es cómo ha evolucionado el negocio.

No han crecido de golpe.

Han ido ampliando base de clientes, reforzando marca y, poco a poco, entrando en más canales.

□ Evolución del negocio

Etapa	Enfoque
Inicio	Validación del modelo
Crecimiento inicial	Captación cliente
Expansión	Nuevos canales
Actualidad	Escala y consolidación

Hoy Incapto ya no es solo una marca directa al consumidor.

Está en un punto donde el volumen empieza a pesar.

Y ahí es donde la gestión del crecimiento se vuelve crítica.

□ MOOMA · DE PRODUCTO LOCAL A MARCA QUE QUIERE ESCALAR

Mooma representa muy bien una tendencia que se está consolidando en el sector:

□ producto con origen claro + construcción de marca

Su base es sencilla:

- producto natural
- identidad territorial
- coherencia en posicionamiento

Pero lo relevante es cómo han evolucionado.

Han pasado de ser una propuesta local bien ejecutada a empezar a jugar en un terreno más amplio.

□ Evolución del negocio

Etapas	Enfoque
Origen	Producción local
Primer crecimiento	Expansión comercial
Desarrollo marca	Posicionamiento
Actualidad	Escalado progresivo

Ahora están en ese punto delicado donde muchas empresas se juegan el salto:

□ crecer manteniendo identidad



□ BIRBA • CRECER SIN ROMPER LO QUE YA FUNCIONA

Birba es un caso distinto.

No parte de cero.

Parte de una marca que ya tiene recorrido, reconocimiento y base de negocio.

Eso cambia completamente el enfoque.

Aquí el reto no es validar.

Es evolucionar.

Han ido creciendo sin hacer ruido excesivo, pero con una línea bastante clara:

- consolidar mercado
- mejorar procesos
- ampliar distribución

□ Evolución del negocio

Etapas	Enfoque
Base	Marca consolidada
Expansión	Nuevos mercados
Optimización	Procesos
Actualidad	Crecimiento controlado

Lo complejo en estos casos no es crecer.

Es hacerlo sin perder lo que ya funciona.

Y eso requiere mucha más precisión.

CIMBALLI

·

ESCALA

INDUSTRIAL Y VISIÓN GLOBAL

Cimballi ya está en otro nivel.

No hablamos de marca emergente ni de crecimiento inicial.

Hablamos de industria.

- producto técnico
 - cliente profesional
 - presencia internacional
-

Su evolución no va de construir desde cero.

Va de mejorar continuamente sobre una base sólida.

□ Evolución del negocio

Etapas	Enfoques
Base	Industria consolidada
Recuperación	Post-pandemia
Crecimiento	Expansión
Actualidad	Optimización e innovación

Aquí el crecimiento es más complejo, pero también más estructurado.

Cada decisión tiene impacto en escala.

□ LO QUE CONECTA A TODAS

Aunque los modelos son distintos, hay un punto común bastante claro:

- todas están creciendo
 - todas están tomando decisiones estructurales
-

□ PATRÓN QUE SE REPITE

Elemento	Situación
Producto	Diferenciado
Mercado	Activo
Crecimiento	En marcha
Complejidad	Alta

⚠ □ DONDE SE MARCA LA DIFERENCIA

No es en el producto.

No es en la idea.

Es en cómo se gestiona el crecimiento.

□ EL ENFOQUE

En este entorno, el trabajo ya no es solo vender más.

Es:

- ordenar crecimiento
 - estructurar operaciones
 - anticipar tensiones
 - tomar decisiones con lógica
-



□ CIERRE

Alimentaria sigue siendo un punto de encuentro clave.

Pero sobre todo, es un buen lugar para ver en qué punto real están las empresas.

Y ahora mismo hay una diferencia clara:

- empresas que crecen
- y empresas que crecen con estructura

Y esa diferencia, con el tiempo, se amplía.