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
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
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

Factor clave	ENISA	BANCA	FONDOS / INVERSORES
Exigencia financiera	Media	Alta	Muy alta
Garantías	No	Sí	No
Importes típicos	25k – 1,5M€	Desde 50k hasta +M€	100k – infinito
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
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	Restrictiva 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
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 construidos.

---

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 LO que creen que necesitan
- Sin estructura previa

Resultado:

- Financiación parcial
- Peores condiciones
- O 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.

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
□ 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

Error	Consecuencia
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 financiable (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 financiable”
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 alinearlo 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 / ≥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%	Restrictivas	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 #CFO #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