

Cuando el Tamaño Exige Estrategia -El momento en que el éxito demanda estructura, método y visión-



En el ecosistema empresarial actual, **las compañías que superan los 5 millones de euros de facturación** están en un punto clave: ya no son pymes estándar y tampoco operan como grandes corporaciones. Están en la franja donde **las decisiones de financiación definen el crecimiento, la competitividad y la valoración futura.**

En 2025 se consolidan **nuevas reglas de juego:** profesionalización financiera, acceso a estructuras más sofisticadas y un abanico de instrumentos que, bien combinados, **pueden reducir costes, acelerar proyectos y mejorar el riesgo de balance.**

Y aquí entra Globalfinanzia: **alineamos estrategia + estructura + ejecución** para que tu empresa no solo acceda a financiación... sino que acceda a *la financiación correcta.*

□ 1. ¿Qué necesitan realmente las empresas >5M€?

- ✓ □ **Liquidez estable** para ciclos de tesorería más complejos
- ✓ □ **Capex financiado a largo plazo** para expansión y modernización

- ✓ **Soluciones de circulante no bancarias** que liberen líneas tradicionales
 - ✓ **Instrumentos híbridos** para reforzar balance sin diluir capital
 - ✓ **Optimización del pool bancario** para reducir costes financieros
 - ✓ **Acceso a financiación privada institucional** (fondos, alternativos, RBF, venture debt si procede)
 - ✓ **Sistemas de reporting y rating** que mejoren la negociación
-

□ 2. Tabla comparativa: qué herramientas son más eficientes para empresas de +5M€

Objetivo estratégico	Instrumento recomendado	Ventajas clave	Riesgos / Consideraciones
Mejorar circulante sin aumentar riesgos bancarios	Factoring sin recurso / Confirming inverso	Liquidez inmediata □, mejora rating, reduce balance	Coste ligeramente superior a líneas clásicas

Objetivo estratégico	Instrumento recomendado	Ventajas clave	Riesgos / Consideraciones
Financiar crecimiento y capex	Préstamos estructurados / Capex largo plazo	Plazos hasta 10 años, tipos competitivos ☐	Necesita análisis técnico riguroso
Aumentar colchón financiero	Líneas flexibles (RBF, revenue-based)	Pago según ventas ☐, ideal en estacionalidad	Límite según capacidad comercial
Reforzar balance	Financiación híbrida / cuasi capital	No diluye equity, mejora solvencia ☐☐	Coste superior pero muy estratégico
Optimizar banco principal	Reestructuración y pool multientidad	Mejores condiciones, diversificación ☐	Proceso técnico de negociación

☐ 3. ¿Por qué las empresas grandes necesitan un enfoque diferente?

Cuando una empresa supera los 5M€:

- Ya tiene **histórico sólido**, y eso **abre puertas** a instrumentos no disponibles para pymes pequeñas.
- El **riesgo operativo es más complejo**, por lo que se requiere una arquitectura financiera profesional.
- Los bancos **dejan de ser la única fuente posible**: entran fondos, plataformas privadas, instrumentos mixtos.

- El impacto de una mala financiación **se multiplica en rentabilidad y cash-flow.**

En Globalfinanzia no “pedimos financiación”.

Diseñamos un plan financiero a medida y lo colocamos en los operadores adecuados para obtener condiciones superiores y estructuras más eficientes.

☐☐ **4. Qué hace Globalfinanzia por tu empresa (>5M€)**

☐ **1. Auditoría financiera express (sin coste inicial)**

Radiografía completa: rating interno, deuda actual, estructura, márgenes, sensibilidad y puntos de mejora.

☐ **2. Arquitectura financiera óptima**

Diseñamos la combinación exacta de instrumentos para minimizar coste y maximizar estabilidad.

☐ **3. Acceso directo a bancos + fondos + agencias públicas**

Sin perder tiempo, sin presentar 20 veces la misma documentación.

☐ **4. Negociación técnica de condiciones**

Reducción de tipos, mejores garantías, periodos de carencia, ampliaciones y renovaciones estratégicas.

□ 5. Implementación, reporting y acompañamiento continuo

No es conseguir la línea:
es que funcione correctamente durante todo el año.

□ 5. Tabla: Cómo mejora una empresa >5M€ con una estrategia Globalfinanzia

Área mejorada	Impacto directo	Impacto cuantificable
Tesorería	Más liquidez y estabilidad	+15% media en cobertura de circulante
Coste financiero	Reducción de tipos	Hasta -1,2 puntos en determinadas estructuras
Riesgo de balance	Mejora del rating interno	Aumento capacidad de endeudamiento futuro
Capacidad de crecimiento	Financiación escalable	Expansión sin tensiones
Valoración empresarial	Beneficio directo sobre EBITDA y DFN	+10–25% en procesos de compraventa

□ 6. Tips de la directora

Ester Roura para empresas de +5M€ (2025)

- 1. No dependas de un solo banco: diversificación = poder de negociación.
 - 2. Mezcla fuentes bancarias + privadas, no son excluyentes.
 - 3. Actualiza tu dossier financiero cada 6 meses: te abre puertas.
 - 4. El circulante debe estar siempre optimizado: es donde más margen se pierde.
 - 5. El mejor momento para financiarte no es cuando lo necesitas... sino antes.
-

□ Conclusión

Las empresas que facturan más de 5 millones no pueden seguir usando las mismas herramientas que usaban cuando estaban en 1 o 2 millones.

Su nivel de exigencia es mayor, su responsabilidad es mayor y su potencial también.

En 2025, el éxito financiero pertenece a las compañías que **planifican, profesionalizan y ejecutan con precisión.**

Y ahí está Globalfinanzia.

❑ **Diciembre 2025: El gran checklist financiero del año + Lo que hicimos bien, lo que no... y cómo llegar fuertes a 2026**



Diciembre es el mes clave para cerrar el año con fuerza. Desde Globalfinanzia analizamos más de 600 proyectos en 2025 y hemos identificado patrones claros:

- ❑ qué hiciste bien,
- ❑ qué no hiciste tan bien,
- ❑ qué debes corregir antes del 31 de diciembre,
- ❑ y cómo llegar MUCHO más preparado a 2026.

Además, encontrarás tablas visuales integradas con errores habituales, soluciones, checklist oficial y acciones urgentes.

❑ **1. Qué hiciste bien en 2025**

Durante 2025, la mayoría de empresas con las que trabajamos mejoraron aspectos clave:

- ✓ Profesionalizaste tu reporting financiero
- ✓ Empezaste a medir lo que importa (CAC, LTV, churn, MRR, recurrencia)
- ✓ Diversificaste tus fuentes de financiación
- ✓ Ordenaste documentación fundamental
- ✓ Digitalizaste parte de tu gestión interna
- ✓ Mejoraste tu narrativa ante bancos e inversores
- ✓ Ajustaste costes y mejoraste márgenes

Todo esto te coloca en una muy buena posición para 2026.

❑ 2. Qué no hiciste tan bien (pero aún estás a tiempo de corregir)

Este año también vimos errores comunes que frenaron proyectos:

- ❑ ENISA presentada tarde
- ❑ Previsiones poco realistas o incoherentes
- ❑ Valoraciones infladas
- ❑ Documentación bancaria incompleta
- ❑ Runway mal calculado
- ❑ Plan de tesorería insuficiente
- ❑ Falta de estrategia de financiación a 12 meses
- ❑ No anticipar negociaciones bancarias en noviembre-diciembre

❑ 3. Tabla: Errores más frecuentes de 2025 y cómo solucionarlos

❑ Error habitual	⚠️ Consecuencia	❑ Solución Globalfinanzia
ENISA presentada tarde	Rechazo o retraso	Preparación exprés + calendario ENISA 2026
Previsiones poco coherentes	Dudas del analista	Modelo financiero validado + narrativa sólida

❑ Error habitual	⚠️ Consecuencia	❑ Solución Globalfinanzia
Valoraciones demasiado optimistas	Bloqueo de rondas	Valoración realista + benchmark sectorial
Documentación bancaria incompleta	Demoras + pérdida de oportunidades	Checklist documental + gestión integral
Tesorería sin planificación Q1	Tensión de liquidez	Plan de tesorería + líneas de circulante

❑ 4. Tips de Ester Roura para cerrar el año con éxito

Ester Roura, con más de 15 años de experiencia financiando empresas, comparte estas claves:

- ❑ “Si no lo puedes explicar en una página, no estás preparado.”
- ❑ “Antes del 15/12 debes tener: cierre provisional, forecast 2026 y tesorería Q1.”
- ❑ “El 80% de las operaciones se caen por documentación mal preparada.”
- ❑ “Pide financiación cuando puedes defenderla, no cuando la necesitas.”
- ❑ “Analiza tu empresa como si no fuera tuya.”

5. Checklist oficial de cierre 2025 Globalfinanzia

Área	Checklist
Documentación	Balance provisional 2025 Cuenta de resultados actualizada Documentación fiscal lista antes del 20/12
Ratios & análisis	EBITDA DFN/H CAC, LTV, churn, recurrencia Métricas de financiación actualizadas
Planificación 2026	Forecast financiero 2026 completo Roadmap estratégico (una página) Escenarios: base / optimista / conservador
Tesorería	Tesorería Q1 por semanas Flujo de caja Runway real Identificación de tensiones
Financiación	Negociación bancaria Preparación ENISA 2026 Valoración actualizada Revisión del mix de financiación

6. Acciones urgentes que

debes hacer esta semana

Acción	Descripción
Actualizar	Previsión financiera hasta diciembre 2026 Actualizar ratios clave
Definir	Estrategia de financiación 2026 Plan de expansión y CAPEX
Negociar	Líneas bancarias antes del 12–15 diciembre Condiciones financieras clave
Controlar	Runway real Tensiones de caja febrero–marzo
Preparar	Documentación ENISA 2026 Narrativa financiera para presentaciones

7. Cómo te apoyamos desde Globalfinanzia

- Diagnóstico 360º en diciembre
- Preparación y presentación ENISA completa
- Negociación bancaria y financiación alternativa
- Modelos financieros validados
- Plan de tesorería Q1 optimizado
- Benchmark y valoración
- Roadmap de financiación 2026

☐ ¿Quieres que revisemos tu cierre financiero 2025?

☐ Presentamos “Comercio Impulsa” – la financiación que hace crecer tu negocio



En Globalfinanzia lanzamos **Comercio Impulsa**, una línea de financiación diseñada para **PYMEs, autónomos y comercios** del sector retail, hostelería y servicios.

Una solución pensada **para crecer, renovar, abrir nuevos locales y reforzar el circulante** con condiciones excepcionales.

¿A quién va dirigido Comercio Impulsa?

☐ Comercios minoristas, bares, restaurantes y negocios de servicios.

☐ Autónomos y pequeñas empresas con **más de 4 años de actividad**.

☐ Negocios con un **establecimiento físico en Cataluña** o que vayan a abrir uno.

☐ Empresas con **crecimiento acumulado de facturación del 17% entre 2021 y 2024**.

¿Qué puedes financiar?

- Reformas, modernización y adecuación del local.

- Equipamiento y maquinaria.
- Apertura de nuevos puntos de venta.
- Circulante (hasta un 25% del total del préstamo).

Condiciones destacadas

Característica	Detalle
Importe	Entre 25.000 € y 150.000 €
Plazo	Hasta 7 años , con 1 año de carencia
Tipo de interés	0,95% fijo (bonificado)
Amortización anticipada	Comisión máxima del 0,25%

Ventajas de Comercio Impulsa

- **Enfocado en negocios locales:** comercios, cafeterías, peluquerías, talleres, agencias de viajes y más.
 - **Condiciones muy competitivas:** tipo fijo bajo, largo plazo y carencia inicial real.
 - **Impulso directo al crecimiento:** ideal para expansión, reformas o nueva actividad.
 - **Accompañamiento integral Globalfinanzia:** asesoramiento, documentación, presentación y seguimiento.
-

¿Cómo solicitar Comercio Impulsa?

1. Contacta con Globalfinanzia.
2. Preparamos contigo la documentación y memoria del proyecto.
3. Presentamos la solicitud.
4. Accedes a una financiación en condiciones preferentes si cumples requisitos.

Si tu comercio, bar, restaurante o negocio de servicios quiere crecer, **Comercio Impulsa** es la solución.

Escríbenos y te ayudamos a activar tu proyecto desde hoy ☐

☐ RBF: El Modelo que Está Rompiendo el Crédito Tradicional



En un 2025 marcado por la subida de costes financieros, la dureza bancaria y la necesidad de liquidez inmediata, las empresas buscan soluciones **rápidas, inteligentes y adaptadas a la realidad del negocio.**

El ganador absoluto este año: **el Revenue-Based Financing (RBF).**

Este modelo se ha convertido en la **opción número 1** para

empresas que necesitan crecer sin asumir deuda clásica, sin avales y sin hipotecar su futuro.

□ ¿Qué es realmente el RBF?

El **Revenue-Based Financing** es un modelo de financiación en el que una empresa recibe capital **a cambio de devolverlo mediante un porcentaje de sus ingresos futuros**, en lugar de pagar cuotas fijas como ocurre en préstamos tradicionales.

- No hay tipo de interés tradicional
- No hay cuota mensual fija
- No hay avalistas personales
- Pagas solo si ingresas

Es decir:

El coste total es fijo, pero el ritmo de devolución lo marca la empresa.

□ Ejemplo fácil para entenderlo

Una empresa recibe **200.000 €** mediante RBF.

Se acuerda devolver **200.000 € + 12% de fee** (coste total).

En total devolvería **224.000 €**... pero sin cuotas fijas.

Cada mes paga, por ejemplo:

- Enero: 5% de ingresos (1.900 €)
- Febrero: 5% de ingresos (6.500 €)

- Marzo: 5% de ingresos (3.800 €)

- Si un mes se vende menos → se devuelve menos.
- Si un mes se vende más → se avanza más.

La financiación se adapta al negocio y no al revés.

□ Por qué es tendencia de “rabiosa actualidad” en 2025

Las empresas están huyendo de:

- los intereses altos
- los bancos que no entienden modelos digitales
- las amortizaciones fijas
- las solicitudes eternas
- los avales personales

Y están abrazando:

- ✓ rapidez
- ✓ flexibilidad
- ✓ transparencia
- ✓ financiación sin CIRBE
- ✓ modelos que crecen con la empresa

Especialmente relevante para:

- eCommerce
- SaaS
- Startups
- Empresas con recurrencia
- Proyectos con fuerte inversión en marketing

- Negocios en expansión internacional

□ Comparativa clara entre RBF y financiación bancaria

Característica	RBF	Préstamo Bancario
Velocidad de aprobación	48–72 h ✗	2–8 semanas □
Cuotas	Variables según ingresos □□	Fijas mensuales □
CIRBE	No afecta □	Sí afecta ✓
Avales personales	No □	Sí, casi siempre ✓
Coste	Fee fijo (no interest rate clásico) □	Interés + comisiones □
Adecuación a negocios digitales	Muy alta ✓	Baja □
Impacto en caja	Suave, acompaña al negocio □	Alto en meses de baja facturación □
Flexibilidad	Máxima □	Mínima □

□ Ventajas reales para la empresa (explicación

extendida)

□ 1. Liquidez inmediata sin endeudamiento tradicional

El RBF no penaliza tu perfil financiero ni tu CIRBE. Ideal para empresas que no quieren cargar deuda.

□ 2. Sin avales ni garantías personales

Protege al fundador y al equipo directivo. Solo se analiza el negocio.

□ 3. Cuotas adaptadas al ritmo real de facturación

En picos de ventas avanzas más. En meses flojos pagas menos. Evita tensiones de tesorería.

□ 4. Transparencia total del coste

Un fee pactado por contrato desde el principio. Sin sorpresas.

□ 5. Perfecto para financiar marketing, stock y expansión

Tres áreas esenciales donde más retorno inmediato se obtiene.

□ 6. Impulso al crecimiento sin diluir capital

A diferencia del equity, no cedes participación ni control.

❑ Tabla práctica: ¿Para qué sirve el RBF?

Necesidad de la Empresa	¿Encaja RBF?	Explicación
Campañas de marketing	✓	Permite escalar ventas sin comprometer caja
Compra de stock	✓	Ideal para eCommerce estacional
Contratación rápida	✓	Para equipos comerciales o growth
Apertura de mercados	✓	Muy rápido frente a líneas bancarias
Refinanciación	❑	No está diseñado para sustituir deudas
Activos fijos	❑	Mejor CAPEX o líneas clásicas

❑ Caso real gestionado por Globalfinanzia (2025)

Sector: eCommerce moda
Requerimientos: stock + marketing
Solución Globalfinanzia:

- RBF de **250.000 €**
- Fee único: **11,8%**
- Devolución sobre **5% de ingresos mensuales**

- Renovación automática tras liquidación
- Integrado con una segunda línea para logística

□ Resultado:

- +42% ventas en 3 meses
 - Internacionalización a Francia y Alemania
 - Cero tensiones de tesorería
-

□□ ¿Qué hace Globalfinanzia en el RBF? (explicado con detalle)

□ 1. Análisis gratuito de viabilidad

Revisión del histórico, recurrencia, CAC, LTV, margen, estacionalidad y previsión.

□ 2. Optimización del “dosier financiero digital”

El secreto de Globalfinanzia:

Preparamos tu *digital financial pack* para que tu scoring sea **alto** y el RBF consiga el máximo importe posible.

□ 3. Negociación de condiciones

Buscamos:

- porcentaje de revenue más bajo

- fee más ajustado
- importes modulables
- periodos de carencia si aplican

□ 4. Integración con otras líneas de financiación

Combinamos RBF con:

- Líneas de circulante
- Factoring
- Líneas de pago a proveedores
- Líneas de ingresos recurrentes

□ 5. Acompañamiento y seguimiento

No cerramos la operación: te acompañamos en los siguientes ciclos de financiación.

□ ¿Te interesa el RBF para tu empresa?

Desde Globalfinanzia te realizamos un **estudio gratuito**, te indicamos el importe estimado y preparamos tu caso para que obtengas las **mejores condiciones del mercado**.

#Globalfinanzia #FinanciaciónEmpresas #FinanciaciónAlternativa
#RBF #RevenueBasedFinancing #InnovaciónFinanciera #Pymes
#Startups #Ecommerce #GrowthFunding #WorkingCapital

□ Gestión Hipotecaria Globalfinanzia



La forma de conseguir una hipoteca cuando tu negocio dice más que tu IRPF

Hay empresas y autónomos que funcionan bien, generan ingresos sólidos y han demostrado durante años que saben manejar su actividad... pero cuando llega el momento de pedir una hipoteca, **el papel no los representa.**

No es falta de solvencia. Es falta de encaje en los modelos estándar de los bancos.

Por eso nació **la Gestión Hipotecaria Globalfinanzia**: para que la realidad económica de un negocio tenga voz propia y no dependa únicamente de un algoritmo o de un IRPF que no refleja su actividad real.

□ ¿Qué hacemos exactamente?

Convertimos operaciones difíciles, confusas o “atípicas” en **expedientes claros**, defendibles y con una narrativa financiera sólida. Nuestro trabajo es conseguir que un analista piense: **“Esta operación tiene sentido.”**

Y cuando eso ocurre, las aprobaciones llegan.

□ Tabla 1 – Tipos de operaciones que gestionamos

Tipo de operación	Para quién	Objetivo	Importes habituales
Hipoteca para vivienda habitual	Autónomos	Comprar vivienda pese a ingresos variables	150.000 – 600.000€
Hipoteca para local comercial	Pymes y comercios	Comprar su propio local	80.000 – 900.000€
Hipoteca para nave industrial	Pymes industriales	Crecer o trasladarse	200.000 – 1.500.000€
Hipoteca para oficina	Empresas y startups	Profesionalizar espacio	100.000 – 700.000€
Rehipoteca / refinanciación	Autónomos y empresas	Mejorar condiciones	Variable

□ ¿Qué diferencia a Globalfinanzia?

✓□ No presentamos documentación sin más

La convertimos en una historia financiera coherente, con datos, justificaciones y contexto.

✓□ No enviamos tu expediente a todo el sector bancario

Solo a bancos donde sabemos que la operación encaja por perfil, actividad y ratios.

✓□ No dejamos que el banco dicte las condiciones sin pelear

Negociamos con los equipos que toman decisiones, no con ventanillas.

✓□ No te dejamos solo en el proceso

Gestionamos desde la preparación hasta el día de notaría.

□ Tabla 2 – Requisitos reales y cómo los resolvemos

Perfil	Problema habitual	Por qué lo deniegan	Cómo lo resolvemos
--------	-------------------	---------------------	--------------------

Perfil	Problema habitual	Por qué lo deniegan	Cómo lo resolvemos
Autónomo	IRPF bajo	Declara poco, ingresa mucho	Recalculamos ingresos medios reales
Pyme	Deuda operativa	Ratios tensos	Reestructuramos y justificamos el pasivo
Startup	Poca trayectoria	Falta histórico	Presentamos proyecciones y contratos futuros
Negocio estacional	Ingresos irregulares	Inestabilidad	Ajustamos medias ponderadas
Empresa con CIRBE alta	Varias líneas	Riesgo percibido	Ordenamos, justificamos y presentamos plan

□ **Tabla 3 – Condiciones orientativas logradas en 2025**

Producto	Tipo fijo	Tipo variable	Plazo	Aportación
Vivienda autónomo	2,95%	Euríbor + 0,85%	30 años	20–30%
Local comercial	3,35%	Euríbor + 1,00%	25 años	20%
Nave industrial	3,50%	Euríbor + 1,10%	25 años	25%
Oficina startup	3,25%	Euríbor + 0,95%	20 años	20%

Producto	Tipo fijo	Tipo variable	Plazo	Aportación
Refinanciación	3,40%	Euríbor + 1,20%	25 años	Según pasivo

❑ **IMPORTANTE: bonificaciones que reducen el tipo por debajo del 2%**

En la mayoría de operaciones que tramitamos, Globalfinanzia consigue **tipos efectivos por debajo del 2%**, gracias a la aplicación estratégica de:

- Bonificaciones por vinculación real (solo las que aportan valor)
- Programas internos de entidades colaboradoras
- Integración de seguros optimizados
- Bonos de riesgo aplicados a empresas con estabilidad demostrada
- Historial financiero correctamente defendido

Nuestra experiencia negociando operaciones complejas con departamentos de riesgo nos permite **activar bonificaciones que normalmente no se ofrecen de entrada**, logrando tipos finales altamente competitivos, incluso en casos donde el cliente había recibido ofertas iniciales mucho peores.

❑ **Tres situaciones reales que**

resolvemos cada semana

□ 1. Autónomos que facturan bien, pero su IRPF dice lo contrario

Los bancos ven números fríos. Nosotros mostramos **actividad, estabilidad y recurrencia.**

□ 2. Empresas que quieren comprar su local pero nadie las entiende

Ingresan bien, pagan bien, simplemente **no coinciden con el Excel del banco.**

□ 3. Rehipotecas y refinanciaciones para respirar y reorganizar el negocio

Cuando la CIRBE está “fea”, lo peor es presentarla sin contexto.

Lo mejor: **defenderla con datos y estrategia.**

□ Resultado final: más aprobaciones, mejores condiciones y menos pérdida de tiempo

Trabajamos para que cada operación llegue a quien puede aprobarla.

Y para que llegue **bien explicada.**

Si estás valorando comprar, refinanciar o renegociar tu hipoteca:

- ☐ Envíanos tu caso y en 24 horas te decimos si es viable.
 - ☐ Sin coste. Sin compromiso.
-

☐ AgroFluidez Pro – La nueva solución de liquidez rural de Globalfinanzia

Impulsa tu explotación agrícola, ganadera o pesquera con financiación flexible, personalizada y pensada para el futuro del sector primario



☐ *Cuando el campo necesita aire, Globalfinanzia responde*

En un momento en el que el sector primario afronta **costes crecientes, tensiones de tesorería, sequías, cambios en la cadena de suministro y un escenario global inestable**, la liquidez se convierte en un factor esencial para sobrevivir y crecer.

Con ello en mente, Globalfinanzia lanza **AgroFluidez Pro**, un

producto de financiación de marca blanca específicamente diseñado para ofrecer **oxígeno financiero inmediato**, estabilidad y capacidad de inversión a agricultores, ganaderos, pescadores, cooperativas y empresas agroalimentarias.

AgroFluidez Pro no es solo un préstamo.

Es una **herramienta estratégica** para asegurar la continuidad de tu actividad, mejorar tu productividad y preparar tu negocio para el futuro.

□ **¿Qué es AgroFluidez Pro?**

La línea de liquidez inteligente para el sector primario

AgroFluidez Pro es una línea de financiación que permite a los profesionales del campo obtener entre **10.000 € y 100.000 €** con condiciones muy competitivas, plazos amplios y tipos bonificados, pensada para cubrir:

- □ **Circulante y tesorería**
- □□ **Inversión en maquinaria**
- □ **Activos productivos**
- □ **Compra de existencias**
- □ **Pago a proveedores o financiación a clientes**
- □□ **Refuerzo económico ante subidas de costes**

Incluye además un tramo especial para **jóvenes de hasta 40 años**, con tipos todavía más reducidos.

□ Tabla detallada de condiciones: AgroFluidez Pro 2025

Concepto	Detalle del producto AgroFluidez Pro (Globalfinanzia)
Importe por operación	10.000 € – 100.000 €
Importe acumulado máximo por beneficiario	Hasta 150.000 €
Plazo total	Hasta 6 años
Carencia	Hasta 2 años
Tipo de interés (general)	Aproximadamente 1,90 % final (bonificado)
Tipo jóvenes ≤40 años	Aproximadamente 0,95 % final
Destino	Liquidez + inversión (maquinaria y activos grupo 2)
Comisiones	Cancelación total/parcial hasta 0,25 %
Garantías	A valorar según proyecto y perfil
Documentación PF	DNI, IRPF 2 últimos años, CIRBE, memoria, certificado bancario, DUN si aplica
Documentación PJ	Escrituras, cuentas anuales, IRPF socios, acta titularidad real, DUN si aplica
Modalidad	Préstamo amortizable

Concepto	Detalle del producto AgroFluidez Pro (Globalfinanzia)
Perfil beneficiario	Agricultores, ganaderos, pescadores, empresas agroalimentarias, forestales y cooperativas
Gestión	100% acompañada por Globalfinanzia

☐ Beneficios reales de AgroFluidez Pro para tu explotación

1☐☐ Liquidez inmediata para los desafíos del día a día

Subidas del gasoil, fertilizantes, piensos, electricidad... El campo vive en una montaña rusa de costes.

AgroFluidez Pro te permite **respirar**, estabilizar tu tesorería y planificar con tranquilidad.

2☐☐ Plazos y intereses pensados para el sector

Los ciclos del campo no son como los de la ciudad.

Por eso AgroFluidez Pro incorpora:

- Plazos de **hasta 6 años**
- **2 años de carencia** para poder invertir primero y pagar después
- Tipos de interés **bonificados** que reducen tu carga

financiera

3☐☐ Inversión para crecer sin frenar tu actividad

Moderniza tu explotación sin quedarte sin capital.

Puedes financiar:

- ☐ Tractores y maquinaria agrícola
- ☐ Equipos ganaderos
- ☐ Equipos agroalimentarios
- ☐ Sistemas de riego
- ☐ Activos fijos del grupo 2

4☐☐ Un producto que impulsa el relevo generacional

El campo necesita jóvenes.

Globalfinanzia apuesta por ellos con un tipo especial reducido para explotadores de **hasta 40 años**.

5☐☐ Acompañamiento experto

No estás solo.

Globalfinanzia analiza tus necesidades, prepara la documentación, te asesora y gestiona todo el proceso.

☐ Nuestro objetivo: **que tú te centres en producir** y nosotros en conseguirte la financiación.

□ ¿Para quién está pensado AgroFluidez Pro?

□□□ **Agricultores**

Para compra de suministros, maquinaria o cubrir desajustes de tesorería.

□ **Ganaderos**

Para piensos, sanidad animal, inversiones o amortiguar fluctuaciones del mercado.

□ **Pescadores**

Para combustible, reparaciones, sostenimiento y liquidez en períodos de baja actividad.

□ **Empresas agroalimentarias**

Para financiación de stocks, ampliación de líneas productivas o adquisición de equipamiento.

□ **Sector forestal y explotaciones mixtas**

Para maquinaria, personal o necesidades estacionales.

□ **Cooperativas del sector primario**

Para mejorar la liquidez del conjunto de sus socios, comprar producto o afrontar campañas.

□ **Cómo te ayuda Globalfinanzia en todo el proceso**

□ **1. Evaluación y encaje del producto**

Analizamos tu explotación, tus necesidades reales y tu capacidad financiera.

□ **2. Preparación integral de la documentación**

Eliminamos errores, revisamos tu CIRBE y preparamos toda la documentación oficial.

□ **3. Presentación y gestión**

Tramitamos, defendemos y aceleramos tu operación para que el dinero llegue lo antes posible.

□ **4. Acompañamiento continuo**

Seguimiento cercano antes, durante y después de la concesión.

□ ***Tips Globalfinanzia para***

aprovechar al máximo **AgroFluidez Pro**

- ☐ **Planifica tu necesidad exacta de tesorería** para pedir solo lo necesario.
 - ☐ **Reserva liquidez** ante riesgos climáticos y ciclos irregulares.
 - ☐ Usa el tramo de inversión para modernizar maquinaria sin afectar tu cashflow.
 - ☐ Si eres menor de 40 años, **benefíciate del tipo especial**.
 - ☐ La carencia puede ayudarte en períodos de campaña baja.
 - ☐ Lleva un control mensual de tesorería para anticiparte a problemas futuros.
-

☐ **Caso práctico**

La cooperativa **AgroViure** tenía tensiones de tesorería cada inicio de campaña por la compra masiva de producto a sus socios.

Con **AgroFluidez Pro**, obtuvo 120.000 € en dos operaciones:

- 70.000 € en circulante (carencia 2 años)
- 50.000 € para un nuevo sistema de calibración

Resultado al cabo de 12 meses:

- ☐ Stock mejor gestionado
 - ☐ Reducción del 17% en costes de financiación
 - ☐ Incremento del 8% en ventas por mayor capacidad productiva
-

☐ ¿Eres agricultor, ganadero, pescador o empresa agroalimentaria y necesitas liquidez o inversión?

Globalfinanzia pone en tus manos una de las mejores soluciones del mercado: **AgroFluidez Pro**.

☐ *Solicita una valoración gratuita aquí mismo.*

Juntos hacemos crecer el futuro del campo. ☐

☐ **Crecimiento · CAPEX & Circulante: la línea de financiación integral para impulsar tu empresa desde dentro**



En 2025 nace la línea financiera de Globalfinanzia diseñada *no solo para financiar*, sino para **impulsar a las empresas con**

proyectos reales de inversión, expansión, modernización y fortalecimiento operativo.

□ Se trata de una solución híbrida que combina **CAPEX (inversión a largo plazo)** con **circulante operativo**, todo en un único producto.

Esto permite que una empresa pueda crecer **sin tensión de tesorería**, con **más capacidad productiva** y con una **estructura financiera profesional y estable**.

□ **1. ¿Qué es Crecimiento · CAPEX & Circulante 2025?**

Es una línea de financiación integral creada para:

- □ **Invertir** (maquinaria, instalaciones, tecnología)
- □ **Cubrir circulante** (tesorería, stock, personal, proveedores)
- □ **Modernizar procesos**
- □ **Aumentar capacidad productiva**
- □ **Expandirse a nuevos mercados**
- □ **Sostener un crecimiento acelerado**

Permite que la empresa **no frene su crecimiento** por falta de liquidez o inversión.

□ 2. Condiciones financieras (muy detalladas)

□ Tabla general

Aspecto	Condición
□ Importe financiable	100.000 € – 10.000.000 €
□ Plazo CAPEX	5 – 15 años
□ Plazo circulante	1 – 5 años
□ Carencia	Hasta 36 meses
□ Garantías	Según solvencia, valor y rating
□ Tipo de interés	Fijo o variable según proyecto
□ Modalidad	Mixta (inversión + operación)
□ Destino	Crecimiento, modernización y expansión

□□ 3. ¿Qué cubre la parte CAPEX?

□ Inversión productiva

- □□ Maquinaria industrial
- □ Ampliación o reforma de instalaciones
- □ Vehículos profesionales
- □□ Equipamiento tecnológico

□ Automatización y tecnología

- □ Robots y automatización
- □ IA aplicada al negocio
- □ Sensores, PLC, digitalización industrial

□ Software y sistemas

- □ ERP, MES, CRM
- □□ Ciberseguridad y redes
- □ Business Intelligence y analítica avanzada

♻️ □ Proyectos sostenibles

- *□ Autoconsumo energético
- ✂ Renovación de maquinaria eficiente
- □ Reducción de consumos y emisiones

□ 4. ¿Qué cubre la parte CIRULANTE?

□ Circulante operativo

- □ Compra de stock
- □ Pago a proveedores
- □□□ Nuevas contrataciones

- ☐ Incremento de producción
- ☐ Necesidades de caja estacionales

☐ **Circulante de expansión**

- ☐ Entrada a nuevos mercados
- ☐ Apertura de sedes
- ☐ Escalado comercial
- ☐ Impulso de marketing y posicionamiento

☐ **Circulante de estabilización**

- ☐ Tensiones de tesorería
 - ☐ Reequilibrio de caja
 - ☐ Ajustes puntuales por crecimiento rápido
-

☐ **5. Soluciones que aporta esta línea (muy claras)**

☐ **Solución 1: Crecimiento ordenado**

☐ Permite crecer sin generar estrés financiero.

☐ **Solución 2: Financiación inteligente**

☐ Une inversión y operación en un solo paquete.

□ **Solución 3: Optimización de tesorería**

□ Liquidez garantizada ante picos o estacionalidad.

□ **Solución 4: Modernización tecnológica**

□ Aporta recursos para implementar sistemas clave.

□ **Solución 5: Expansión y escalado**

□ Ideal para empresas que dan el salto al siguiente nivel.

□ **6. ¿Qué hace Globalfinanzia por ti?**

Aquí tienes la parte más importante:

□

Una empresa puede tramitar financiación sola...

Pero con Globalfinanzia **lleva un proyecto financiero profesionalmente defendido.**

□ □ **LO QUE GLOBALFINANZIA HACE POR TI (EXTENSO Y POTENTE)**

□ **1. Análisis estratégico previo**

□ Entendemos tu empresa, tu modelo, tus números y tu

potencial.

- ✓ Detección de puntos fuertes
 - ✓ Identificación de riesgos
 - ✓ Recomendación de estructura óptima
-

□ 2. Diseño de la arquitectura financiera

Construimos la estructura perfecta según tu caso:

- % de CAPEX
 - % de circulante
 - Plazos recomendados
 - Tipo óptimo
 - Necesidades reales de caja
-

□ 3. Dossier financiero profesional (nivel banca)

□ Incluye:

- Estados proforma 3–5 años
- Flujo de caja mensual
- Stress test (escenarios negativos)
- Ratios bancarios simulados

- Justificación técnica del CAPEX
- Argumentario financiero
- Puntos clave del retorno
- Plan de viabilidad

Este dossier **duplica o triplica la probabilidad de aprobación.**

☐ 4. Presentación simultánea a entidades

- ☐ No pierdes tiempo
 - ☐ No negocias banco por banco
 - ☐ Comparas condiciones reales
-

☐ 5. Negociación profesional

Globalfinanzia optimiza:

- ☐ Tipo de interés
- ☐ Plazos
- ☐ Carencias
- ☐☐ Garantías
- ☐ Comisiones

Reduciendo el coste y mejorando condiciones.

□ 6. Acompañamiento total hasta la firma

- Seguimiento diario
- Resolución de dudas
- Gestión de documentación
- Cierre operativo

No estás solo ni un minuto.

□ 7. Tips profesionales de Globalfinanzia (más emojis y más valor)

- **Pide financiación ANTES de necesitar liquidez.**

Cuando tus números son fuertes → mejores condiciones.

- **Separa siempre inversión (CAPEX) y operación (circulante).**

La banca lo entiende mejor y lo aprueba más rápido.

- **Crecimiento rápido = riesgo si no hay caja.**

No crecer con contracción de tesorería.

- **Justifica el impacto económico de cada euro invertido.**

Es clave para la aprobación.

- **Mejor solicitar un poco más que quedarse corto.**

- **La presentación define el éxito.**

El 80% de las negativas se deben a expedientes mal preparados.

□ 8. Empresas ideales para esta línea

- □ Industriales con falta de maquinaria
- □ Scale-ups con aumento de facturación
- □ Pymes que necesitan más stock
- □ Empresas que se internacionalizan
- □ Negocios que deben modernizar tecnología
- □ Compañías que quieren estructurar su crecimiento

□ Conclusión

La **Línea Globalfinanzia Crecimiento · CAPEX & Circulante 2025** es, literalmente, la solución más completa para empresas que quieran:

- crecer rápido,
- invertir bien,
- operar sin tensión,
- y profesionalizar sus finanzas.

Con Globalfinanzia, tu proyecto no se presenta:

□ se **DEFENDERÁ**, se **NEGOCIARÁ** y se **CONSEGUIRÁ**.

📌 ¡Lleva tu startup al Industry Startup Forum 2026!

La guía definitiva desde Globalfinanzia para convertir tu pitch en financiación real

Cada año, el **Industry Startup Forum** se consolida como uno de los grandes escenarios donde las startups industriales pueden **ganar visibilidad, atraer inversión y validar su modelo ante corporates**.

Y en 2026, la competencia será feroz.

Desde Globalfinanzia te decimos algo claro:

O llegas preparado... o solo serás otro participante.

Aquí tienes lo que realmente importa para brillar ante inversores, bancos públicos y fondos especializados 📌

📌 1. Qué busca el jurado del Industry Startup Forum 2026

Criterio	Qué significa	Qué validan realmente
Innovación aplicable	Tecnología lista para mercado	TRL alto, pilotos reales
Modelo escalable	Capacidad de crecer sin disparar costes	Márgenes, recurrencia

Criterio	Qué significa	Qué validan realmente
Equipo	Complementario y con experiencia	Roles críticos cubiertos
Atracción inversora	Interés real del mercado	Clientes, LOIs, revenue
Impacto industrial	Solución “industry-ready”	Automatización, eficiencia, sostenibilidad

□ 2. Qué hace Globalfinanzia para que tu presencia sea un éxito

□ *Tu partner financiero antes, durante y después del evento*

□ Antes del evento

- Preparación de *Investor Deck* con narrativa profesional
- Revisión estratégica del modelo financiero
- Identificación de subvenciones y préstamos blandos aplicables (ENISA, ICF, CDTI, NextGen)
- Tested Pitch: simulación real con feedback de inversores

□ Durante el evento

- Posicionamiento: qué decir, qué NO decir, cómo destacar
- Activación de contacto con fondos, bancos y partners
- Generación de mensajes clave para reuniones express de 10 minutos

□ Después del evento

- Roadmap financiero 2026
 - Acompañamiento en negociaciones
 - Preparación de documentación para rondas seed/series A
 - Acceso a pipeline de financiación pública + alternativa
-

□□ 3. Consejos Globalfinanzia para aumentar ×3 tus posibilidades de éxito

□ TIP 1 – Tu deck no puede ser “correcto”, debe ser memorable

Usa una estructura limpia, métrica clara y un CTA contundente.

□ TIP 2 – Enseña métricas que importan

- CAC real
- LTV
- Margen por unidad
- Ahorro generado para la industria (KPI estrella)

□ TIP 3 – Presenta una *ruta financiera viable*

Si no tienes un plan sólido de financiación 2026, te descartarán.

Ahí entramos nosotros ☐

☐ **TIP 4 – Explica *por qué ahora***

El “timing” es un criterio crucial.

Industria 4.0, automatización, IA aplicada... el contexto es tu amigo.

☐ **TIP 5 – No busques inversión: ofrece una oportunidad**

Cambia el mindset.

Los inversores no financian problemas, financian ventajas competitivas.

☐ **4. Ejemplo real: Startup industrial típica VS startup preparada por Globalfinanzia**

Startup estándar	Startup Globalfinanzia
Deck de 20 diapositivas	Deck premium de 10 diapositivas “investor-friendly”
KPIs flojos o confusos	KPIs redefinidos → claridad y potencia
Pitch improvisado	Pitch entrenado + storytelling
Tecnología sin madurar	Roadmap industrial claro y verificable
Busca inversión	Atrae inversión

□ 5. Conclusión: 2026 será un año decisivo – no vayas solo

El Industry Startup Forum 2026 reúne a los mejores proyectos industriales del país.

Tu startup **puede destacar**, pero solo si llegas con un plan financiero sólido, métricas claras y una propuesta irresistible.

Eso es exactamente lo que hacemos en **Globalfinanzia**.
Maximizamos tus opciones de financiación y exposición.

□ *¿Quieres presentar tu startup con garantías reales de éxito?*
Te ayudamos a prepararlo todo.

#Globalfinanzia #IndustryStartupForum2026
#StartupsIndustriales #Innovacion #FinanciacionStartups
#VentureCapital #ENISA #CDTI #ICF #Industry40 #Escalabilidad
#Growth #PitchDeck #Inversion

□ Globalfinanzia: Tu partner estratégico en la Compra–Venta de Empresas



Maximizamos el valor, minimizamos el

riesgo, aceleramos la operación.

La compraventa de empresas es uno de los procesos corporativos más complejos del mercado: análisis financiero, valoración, due diligence, negociación, estructuración, financiación, integración...

Muchos actores intervienen, y cada decisión influye directamente en el valor final de la operación.

□ **Por eso Globalfinanzia ofrece un servicio integral 360°**, pensado para acompañar tanto a compradores como a vendedores con rigor, metodología y visión estratégica.

A continuación, te presento **el post más completo** sobre este servicio, con *tablas, emojis, ejemplos reales, pasos y tips* para posicionar a Globalfinanzia como *referente en operaciones corporativas*.

□ **¿Qué es el servicio de Compra–Venta de Empresas de Globalfinanzia?**

Es un servicio dirigido a:

- □ **Empresas que buscan vender total o parcialmente su negocio.**
- □ **Empresarios que quieren retirarse o diversificar su patrimonio.**
- □ **Inversores que buscan adquirir compañías estratégicas.**
- □ **Start-ups que buscan ser adquiridas por un grupo mayor.**

- ☐ Empresas que desean adquirir competencia o expandirse a nuevos mercados.

Globalfinanzia participa en *todas las fases* del proceso: desde la valoración inicial hasta el cierre de la operación, incluyendo búsqueda de inversores, negociación y financiación del deal.

☐☐ Servicios que ofrece Globalfinanzia (explicación detallada)

A continuación, se listan los **servicios más demandados** por empresas en procesos de M&A, todos cubiertos por Globalfinanzia.

1☐☐ Valoración de empresas (Valuation)

✓☐ Métodos aplicados:

- ☐ *Descuento de Flujos de Caja (DCF)*
- ☐ *Múltiplos comparables del sector*
- ☐ *Valor patrimonial o contable*
- ☐☐ *Valor de reposición / activos*

Qué entregamos:

Un informe profesional con escenarios, sensibilidad, riesgos y valoración objetivo para vender o comprar con criterio.

2🔍 Due Diligence 360º

Debida diligencia **financiera, legal, fiscal y laboral** para evitar sorpresas.

Incluye:

- 🔍 Revisión contratos
- 🔍 Deuda oculta y contingencias
- 📋⚖️ Riesgos laborales y societarios
- 🔍 Auditoría financiera profunda
- ⚠️ Señales rojas (red flags)

Output: informe claro con recomendación de seguir, renegociar o descartar.

3📁 Preparación documental del vendedor (Vendor Pack)

Fundamental para vender rápido y bien:

- 📄 *IM – Information Memorandum profesional*
- 📄 *Datos para el Data Room*
- 📄 *Resumen ejecutivo para compradores*

- *Forecast financiero 3–5 años*
 - *Estrategia de negociación del vendedor*
-

4.4 Búsqueda de compradores o inversores (Buy-Side / Sell-Side)

Sell-Side (si vendes):

- Identificación de compradores estratégicos
- Búsqueda de inversores nacionales e internacionales
- Contacto directo y confidencial
- Presentación profesional de la empresa

Buy-Side (si compras):

- Búsqueda de targets
 - Análisis sectorial
 - Negociación de precio
 - Estructuración de la operación
-

5.5 Estructuración financiera de la operación

(Globalfinanzia es especialista en financiación empresarial)

- □ Diseño del *deal*: equity, deuda, mix, earn-out
 - □ Financiación bancaria y alternativa
 - □ Estructuras para minimizar riesgo
 - □ Optimización fiscal
-

6□□ Negociación profesional

Conocimiento experto en valor, estrategia, dinámica emocional y técnica.

- □□ Definición de *price range*
 - □ Defensa del valor
 - □ Confidencialidad y cláusulas clave
 - □ Gestión de contraofertas
 - □ Preparación de argumentos estratégicos
-

7□□ Acompañamiento al cierre

- □ Contratos
- □□▮□ Coordinación de abogados
- □□ Firma
- □□ Plan de transición

□ Tabla resumen del Servicio Globalfinanzia en M&A

Área	Servicio	Entregable	Beneficio
□ Valoración	Valuation profesional	Informe completo	Saber el precio real
□ Data Room	Preparación documental	Vendor Pack	Vender más rápido
□ Investigación	Búsqueda de compradores	Lista y contacto directo	Acceso a inversores
□□ Auditoría	Due diligence	Informe con red flags	Riesgo minimizado
□ Financiación	Estructura del deal	Plan 100% financiable	Comprar sin descapitalizarse
□ Negociación	Gestión integral	Acuerdo óptimo	Mejor precio y condiciones
□ Cierre	Acompañamiento completo	Firma y transición	Seguridad legal

□ Ejemplos reales (ficticios para post)

□ Caso 1 – Venta de una empresa

industrial (3,5M€)

- Valoración inicial: 3,2M€
 - 11 compradores potenciales contactados
 - 3 ofertas firmes
 - Venta cerrada en **3,5M€**
 - *Incremento del 9% sobre la valoración inicial gracias a la estrategia de negociación.*
-

□ Caso 2 – Compra de una start-up tecnológica (850.000€)

- Target identificado por Globalfinanzia
 - Due diligence detecta riesgos fiscales (150k)
 - Renegociación del precio a **700.000€**
 - *El comprador ahorró 150.000€ y evitó asumir riesgo oculto.*
-

□ Tips de Globalfinanzia para vender una empresa con éxito

✓□ 1. Prepárala como si fuera una casa en venta

Documentación limpia = más compradores.

✓ **2. No digas “sí” al primer interesado**

La competencia sube el precio.

✓ **3. No vendas sin valoración profesional**

El 70% de las pymes se vende por *menos* de su valor real.

✓ **4. Due diligence SIEMPRE**

Evita sorpresas que rompan la operación en el último momento.

✓ **5. Si el comprador necesita financiación, gestiona tú la estructura**

Más facilidad para cerrar el deal.

¿Por qué confiar en Globalfinanzia?

- 15 años de experiencia en financiación y operaciones corporativas
- Red de +300 inversores y fondos
- Expertos en valoración y negociación
- Informes profesionales y máxima confidencialidad
- Enfoque orientado a resultados: **cerrar la operación con el mejor precio posible**

□ Conclusión

La compra-venta de empresas no es solo un proceso financiero: es estrategia, psicología, documentación, negociación, riesgo, fiscalidad...

□ **Globalfinanzia lo convierte en un proceso seguro, guiado y eficiente**, maximizando el valor de cada operación.

Si quieres crecer, vender, comprar o explorar oportunidades...

□ *Globalfinanzia está lista para acompañarte.*

□ “La Financiación que Marca el Destino: Cómo se Construye una Start-up que No Muere en los 3 Primeros Años” By Globalfinanzia

✖ □ Introducción: La verdad incómoda que nadie te cuenta

Más del **92% de las start-ups** que asesoramos llegan con la misma sensación:

□ *“Estamos listos para crecer, pero no sabemos cuál es la financiación correcta ni el orden adecuado para pedirla.”*

Y esta frase resume el problema real del ecosistema:
no falta dinero,
falta criterio, estructura, métrica y estrategia financiera real.

En Globalfinanzia llevamos años aterrizando proyectos desde Barcelona, Madrid y todo el entorno emprendedor español. Y lo que hemos aprendido lo dejamos aquí, para que cualquier founder pueda usarlo.

□ 1. La financiación es un mapa, no un impulso

La pregunta no es *“¿cuánto dinero necesito?”*, sino:

- ✓□ **¿Qué quiero conseguir?**
- ✓□ **¿Qué instrumento lo financia mejor?**
- ✓□ **¿Cuánta dilución quiero asumir (o evitar)?**
- ✓□ **¿Qué hitos necesito demostrar para ir al siguiente nivel?**

El fundador impulsivo busca dinero.

El fundador excelente busca **la mezcla justa.**

□ 2. Las fases reales de una start-up... y la financiación que encaja (de verdad)

Fase	Qué debería estar pasando	Lo que financia mejor esta fase	Hito que te deja pasar a la siguiente
☐ <i>Pre-Seed</i>	Idea validada, prototipo inicial	Subvenciones · ENISA Jóvenes · Friends&Family	Validación de problema y primeras métricas
☐ <i>Seed</i>	Producto real + primeros clientes	ENISA Emprendedores · ICF Avalis · BA	PMF inicial + primeras ventas repetibles
☐ <i>Early Growth</i>	Tracción creciente	ENISA Growth · ICF Innovació · Venture Debt	MRR sólido · Unit economics positivos
☐ <i>Growth</i>	Escalar comercial y equipo	VC · Capital público · Working Capital	CAC estable · LTV creciente · Runway controlado
☐ <i>Expansión</i>	Nuevos países / verticales	ICF Internacional · CDTI · Equity estratégico	Productización y modelo replicable

☐ **Tip de Ester:**

“Lo peor no es pedir poco... lo peor es pedir mal. Un proyecto puede sobrevivir a la falta de dinero, pero no a una mala estructura financiera.”

☐ **3. La combinación perfecta: Equity ≠ Deuda pública ≠**

Working capital

La estrategia ganadora no usa solo un tipo de financiación.
Las start-ups que crecen mejor hacen esto:

□ 1) Equity (capital privado)

Para crecer, contratar y posicionar el proyecto.

→□ Pero NO para pagar proveedores ni circulante.

□ *Error típico:* diluirse un 25% en una fase donde solo necesitabas un ENISA.

□ 2) Deuda pública (el arma secreta de una start-up)

Las líneas como:

- ENISA (todas las líneas)
- ICF · Avalis
- CDTI
- Capital riesgo público con co-inversión

Son **más baratas**, **más limpias** y no diluyen capital.

Ventajas reales:

- ✓□ Plazos largos
- ✓□ Intereses ajustados
- ✓□ Sin garantías personales (ENISA)
- ✓□ Complementan equity (no lo sustituyen)

□ *Tip de Ester:*

“Un ENISA bien estructurado te ahorra una ronda de dilución entera.”

□ 3) Working Capital inteligente

No es solo factoring: es tesorería estratégica.

Incluye:

- Factoring sin recurso
- Líneas de pago a proveedores
- Financiación de circulante escalable
- Líneas basadas en recurrencia (MRR Lending)

Por qué es clave:

Porque una start-up con caja vive.

Sin caja... muere.

□ 4. El Pack Obligatorio (sin esto N0 te financiará nadie)

□ Documentos indispensables

Documento	Por qué importa	Cómo se ve cuando está “bien hecho”
Pitch Deck	Es tu carta de presentación	10–12 slides · Visual · Métricas claras · Competencia real

Documento	Por qué importa	Cómo se ve cuando está “bien hecho”
Plan financiero 3–5 años	Modela la rentabilidad	3 escenarios · stress test · CAC + LTV
Roadmap técnico	Mide evolución	Hitos trimestrales tangibles
Cap Table profesional	Atrae inversión	Limpio · sin socios fantasma
Unit Economics	Define tu sostenibilidad	CAC/LTV · margen bruto · payback

□ *Tip de Ester:*

“Nada mata inversiones como un cap table desordenado. Limpia eso antes de tocar la puerta.”

□ 5. Las métricas que deciden si entras en ‘modo invertible’

□ Métricas de Tracción

- MRR/ARR
- Crecimiento mensual (%)
- N° clientes activos
- Churn
- Ticket medio

□ Métricas de Eficiencia

- CAC
- LTV
- Payback
- Margen bruto
- Runway

□ Métricas de Impacto

Cada vez más en ENISA, CDTI e ICF Innovació:

- Innovación real
- Sostenibilidad
- I+D
- Digitalización

□ *Tip de Ester:*

“Las métricas hablan. El founder solo las acompaña.”

□ 6. Los 10 errores que destruyen una financiación (y cómo evitarlos)

1. □ Pedir más dinero del que puedes gestionar.
2. □ Diluirte demasiado pronto.

3. □ No demostrar escalabilidad.
4. □ Falta de validación de mercado.
5. □ No tener caja para los próximos 6 meses.
6. □ Mezclar financiación a corto con objetivos a largo.
7. □ Pedir un ENISA sin un plan financiero real.
8. □ Un cap table roto.
9. □ No justificar el tamaño real del mercado.
10. □ Mala comunicación con inversores.

□ *Tip de Ester:*

“El error no es equivocarte. El error es no medir.”

□ 7. Qué hace Globalfinanzia (de verdad) por una start-up

□ 1) Método de diagnóstico financiero

Detectamos:

- ✓□ qué pedir,
- ✓□ con qué argumentos,
- ✓□ con qué documentación,
- ✓□ y en qué momento.

□ 2) Estructura de financiación completa

- ✓ Equity
- ✓ Deuda pública
- ✓ Working capital

✓ Estrategia de rondas

□ 3) Gestión integral de ENISA

Desde pitch hasta la defensa final.

Las start-ups suelen fallar aquí... porque no saben **cómo** se argumenta un ENISA exitoso.

□ 4) Acceso directo a ICF + Avalis

Con asesoría para evitar garantías innecesarias.

□ 5) CFO externo para founders

Ideal cuando el equipo carece de expertise financiero.

□ 6) Métricas trimestrales de control

MRR · CAC/LTV · runway · burn rate

→ A los inversores les encanta.

□ 8. El futuro cercano: hacia dónde va la financiación start-up 2026

Según nuestros análisis:

□ En 2026 subirá la co-inversión público-privada

□ ENISA reforzará líneas de Innovación y Women Entrepreneurship

□ ICF impulsará más instrumentos de avales híbridos

□ El venture capital se moverá hacia fases seed/early con más exigencia en unit economics

□ Las startups industriales y deep tech seguirán siendo preferidas

□ Conclusión

Financiar una start-up ya no es “buscar dinero”.

Es **gestionar expectativas, métricas, estrategia y momentos**.

Las que sobreviven no son las más brillantes:
son las mejor financiadas.

Y ahí es donde Globalfinanzia cambia el destino de muchas empresas.

#Startups #Financiación #ENISA #ICF #CapitalRiesgo #Innovación
#WorkingCapital #Emprendedores #Tech #ScalingUp
#EcosistemaStartups #Globalfinanzia