

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



❑ ATENCIÓN EMPRESAS CON RENOVACIONES DE CIRCULANTE PRÓXIMAS

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

❑ Preamálisis

- ✓ 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)
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
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

Etapas	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

Etapa	Enfoque
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

Etapa	Enfoque
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.

□ **ALIMENTARIA 2026: DONDE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA SE JUEGA SU CRECIMIENTO**



Hoy estamos en **Alimentaria 2026**.

Pero no como visitantes.

□ Estamos donde se decide qué empresas van a crecer... y cuáles se van a quedar atrás.

Porque Alimentaria ya no es solo una feria de producto.

Es un punto de inflexión para empresas que están en:

- expansión internacional □
- crecimiento industrial □
- innovación en foodtech □
- escalado comercial □

Y aquí es donde entra algo clave que muchas empresas aún no dominan:

□ **la estructura financiera que sostiene ese crecimiento**



□ LO QUE ESTAMOS VIENDO HOY EN ALIMENTARIA (Y QUE MUCHOS NO ESTÁN APROVECHANDO)

En la feria hay tres perfiles muy claros:

1. Empresas que quieren crecer

- Nuevos mercados (exportación)
- Ampliación de producción
- Nuevos canales (retail, horeca, e-commerce)

□ Problema:

Van con estrategia comercial... pero sin estructura financiera clara.

2. Empresas innovadoras (foodtech, sostenibilidad)

- Nuevos ingredientes
- Procesos industriales más eficientes
- Packaging sostenible

□ Problema:

No están estructurando correctamente ayudas CDTI, NEOTEC o incentivos I+D.

3. Empresas consolidadas en transformación

- Digitalización
- Automatización
- Profesionalización financiera

□ Problema:

Están infrautilizando financiación pública + bancaria combinada.



□ QUÉ FINANCIACIÓN SE ESTÁ MOVIENDO REALMENTE AQUÍ

Esto es lo importante.

No teoría.

□ Esto es lo que **sí se está activando** en empresas como las que **están en Alimentaria**:

□ 1. CRECIMIENTO INDUSTRIAL Y CAPEX

Instrumento	Para qué sirve	Tipo empresa
ICF / ICO (líneas crecimiento)	Maquinaria, instalaciones	Pymes industriales
Leasing / Renting	Equipamiento productivo	Empresas en expansión

Instrumento	Para qué sirve	Tipo empresa
Financiación bancaria estructurada	Proyectos de inversión	Empresas consolidadas

□ Clave:

No es pedir un préstamo.

Es diseñar la estructura correcta según cashflow.

□ 2. INTERNACIONALIZACIÓN

Instrumento	Uso real
Líneas de circulante	Soportar exportación
Factoring / confirming internacional	Gestión de cobros
Avales y garantías	Contratos internacionales

□ Error típico:

Salir fuera sin financiar correctamente el circulante.

□ 3. INNOVACIÓN (MUY PRESENTE EN ALIMENTARIA)

Instrumento	Aplicación
CDTI (PID / LIC)	Desarrollo tecnológico
NEOTEC	Startups foodtech
Deducciones fiscales I+D	Optimización financiera

□ Aquí hay mucho dinero... pero mal estructurado en el 80% de los casos.

□ 4. FINANCIACIÓN HÍBRIDA (CLAVE EN 2026)

Instrumento	Función
ENISA (estructura de fondos propios)	Fortalecer balance
Deuda bancaria complementaria	Apalancamiento
Capital privado	Escalar

□ Esto es lo que diferencia a una empresa que crece... de una que se queda pequeña.

⚠ □ EL PROBLEMA REAL QUE DETECTAMOS HOY

Después de hablar con empresas durante el día:

- El problema no es la falta de financiación.
- Es la falta de estructura.

Las empresas:

- piden mal □
 - mezclan instrumentos □
 - no optimizan ayudas □
 - no presentan bien la operación □
-

❑ QUÉ HACE GLOBALFINANZIA EN ESTE CONTEXTO

Aquí es donde aportamos valor real.

No somos un intermediario.

❑ Somos quienes diseñamos la arquitectura financiera completa.

❑ Nuestro trabajo con empresas de Alimentaria:

✓❑ Diseñar la combinación:

- público + bancario + privado

✓❑ Preparar la documentación estratégica

✓❑ Posicionar la operación ante organismos e inversores

✓❑ Optimizar costes financieros

✓❑ Asegurar viabilidad real (no solo aprobación)



❑ CONCLUSIÓN CLARA

Alimentaria no va solo de producto.

Va de:

❑ quién sabe financiar su crecimiento

❑ quién entiende cómo escalar

❑ quién estructura bien su empresa

Y ahí es donde se marca la diferencia.

□ **Hablamos:**

Desde hoy mismo estamos trabajando con empresas que están aquí.

#Alimentaria2026 #FoodTech #IndustriaAlimentaria
#FinanciacionEmpresarial #CDTI #ENISA #ICF #ICO
#Globalfinanzia #CrecimientoEmpresarial #Innovacion #Pymes
#Startups #EstrategiaFinanciera #Scaling

□ **POR QUÉ TU EMPRESA NUNCA CONSIGUE TODA LA FINANCIACIÓN QUE PODRÍA** por Ester Roura

✖ Hay algo que pasa constantemente en empresas que están creciendo:

□ Consiguen financiación... pero nunca la suficiente.

Y no es un problema de acceso.
Es un problema de construcción.

Porque la mayoría de operaciones financieras en startups y pymes están planteadas así:

- Se identifica una necesidad
- Se busca un instrumento
- Se tramita

□ Y se repite el proceso.

Esto, que parece lógico... es exactamente lo que limita el resultado.

□ EL PROBLEMA REAL (Y POR QUÉ NO SE VE)

Cada organismo financiero no solo financia.

□ Interpreta tu empresa de forma distinta.

Y aquí es donde empiezan los problemas.

□ Cómo te analiza cada actor

Actor	Qué está evaluando realmente	Qué espera ver
ENISA	Equilibrio financiero global	Coherencia entre deuda, fondos propios y crecimiento
CDTI	Rigor del proyecto tecnológico	Desarrollo real, no "powerpoint"
ICF	Capacidad de repago estructurada	Flujo de caja razonable
Banca	Riesgo a corto plazo	Seguridad y visibilidad inmediata

□ No están mirando lo mismo.

□ Pero tú te presentas igual ante todos.

Resultado:

- Mensaje diluido
- Dudas en los analistas
- Operaciones que pierden fuerza

⚙️ EL ERROR ESTRUCTURAL

La mayoría de empresas construyen así:

❑ Enfoque habitual

Paso	Acción	Problema generado
1	“Vamos a pedir ENISA”	Se plantea como operación aislada
2	“Ahora miramos CDTI”	No encaja con lo anterior
3	“Probamos con banco”	Mensaje incoherente
4	“Buscamos más opciones”	Operación fragmentada

❑ Cada pieza se construye sin relación con la anterior.

Esto genera algo muy concreto:

-❑ La operación pierde credibilidad global

❑ CÓMO FUNCIONA CUANDO ESTÁ BIEN HECHO

Las empresas que consiguen más financiación no hacen más solicitudes.

❑ Hacen mejor estructura.

❑ Enfoque estratégico

Fase	Qué se hace	Impacto
1	Definir uso del dinero (I+D, crecimiento, circulante)	Claridad total
2	Asignar instrumento adecuado a cada necesidad	Eficiencia
3	Ordenar la entrada de cada financiación	Coherencia
4	Construir narrativa financiera única	Confianza

□ CLAVE: CADA EURO TIENE QUE TENER SENTIDO

Aquí es donde se ve la diferencia entre pedir dinero... y estructurarlo.

□ Asignación correcta de instrumentos

Necesidad	Instrumento óptimo	Por qué
Desarrollo tecnológico	CDTI	Financia riesgo técnico real
Crecimiento empresarial	ENISA	Refuerza estructura sin diluir
Apoyo financiero	ICF	Mejora condiciones globales
Operativa diaria	Banca	Flexibilidad y rapidez

□ Cuando esto está bien asignado:

- No hay solapamientos
- No hay incoherencias
- No hay fricciones entre organismos

⚠️ QUÉ PASA CUANDO NO SE HACE ASÍ

Las consecuencias no son evidentes... pero son muy reales:

❑ Impacto de una mala estructura

Problema	Qué ocurre en la práctica
Falta de coherencia	Analistas no entienden la operación
Riesgo percibido alto	Condiciones peores o rechazo
Infrafinanciación	Se consigue menos de lo necesario
Estrés de caja	Crecimiento frenado en meses

❑ Y lo más importante:

Muchas empresas creen que “no podían conseguir más”.
Y sí podían.

❑ LO QUE MARCA LA DIFERENCIA

La financiación no funciona como una suma de líneas.

❑ Funciona como un sistema.

Y en ese sistema:

- Cada instrumento refuerza al otro
- Cada decisión afecta a la siguiente
- Cada presentación construye (o destruye) confianza

□ LO QUE HACEMOS EN GLOBALFINANZIA

No buscamos simplemente financiación.

□ Diseñamos operaciones que tengan sentido completo:

- Estructura previa antes de pedir
- Encaje real entre instrumentos
- Orden estratégico de ejecución
- Lectura clara para cada analista

Porque la diferencia entre □ conseguir financiación y □ construir crecimiento está en cómo se diseña la operación.

□ IDEA FINAL

No estás compitiendo por acceder a financiación.

□ Estás compitiendo por demostrar que sabes estructurarla.

Y ahí es donde se gana (o se pierde) todo.

□ WHATSAPP (MÁS LIMPIO Y DIRECTO)

La mayoría de empresas no consiguen toda la financiación que podrían.

No por falta de opciones.

□ Sino por cómo la estructuran.

ENISA, CDTI, ICF, banca...
no son piezas independientes.

Son un sistema.

Si lo construyes mal → te quedas corto

Si lo construyes bien → multiplicas resultados

Te lo explico aquí □

LEER AQUÍ

□ HASHTAGS

#FinanciacionEmpresarial #ENISA #CDTI #ICF #StartupSpain
#EstrategiaFinanciera #Scaleups #CrecimientoEmpresarial
#DeudaInteligente #Globalfinanzia

□ RADAR DE FINANCIACIÓN · MARZO 2026

✖ El contexto actual es bastante claro:

□ La financiación sigue activa

□ Pero cada vez más estructurada y exigente

No hay menos recursos disponibles.

Hay más foco en cómo se plantea cada operación.

□ MAPA ACTUAL DE FINANCIACIÓN

El ecosistema se está moviendo en tres bloques principales:

Bloque	Instrumentos	Rol dentro de la empresa
□□ Público	ENISA, CDTI, ICF	Crecimiento e innovación
□ Bancario	ICO, banca, SGR	Operativa, CAPEX y estabilidad
□ Privado	Venture Capital, Business Angels	Escalabilidad

- El punto clave no es elegir uno
- Es **cómo se combinan entre sí**



□ CÓMO SE ESTÁN ESTRUCTURANDO LAS OPERACIONES

Las operaciones que avanzan siguen un patrón bastante claro:

Fase	Estructura habitual
Inicio	ENISA / ayudas públicas + equity
Crecimiento	ENISA + banca + apoyo público
Escalado	equity + deuda estructurada

- No se trata de sustituir instrumentos
 - Sino de **sumarlos con sentido**
-

☐ QUÉ SE ESTÁ VALORANDO AHORA

Los criterios han evolucionado hacia:

- ✓☐ Coherencia financiera global
- ✓☐ Capacidad real de ejecución
- ✓☐ Uso concreto del capital
- ✓☐ Métricas operativas claras

Especialmente relevantes:

- margen
- generación de caja (o visibilidad de ella)
- estructura de costes
- lógica de crecimiento

- ☐ Ya no basta con explicar bien el proyecto
 - ☐ Hay que sostenerlo con números coherentes
-

⚙️☐ EJEMPLO DE ESTRUCTURA

Empresa en fase de crecimiento:

Necesidad	Herramienta
Desarrollo	CDTI
Expansión	ENISA
Liquidez	Factoring
Inversión	ICF / ICO

Resultado:

- ✓☐ Financiación más eficiente
- ✓☐ Menor dependencia de un solo instrumento
- ✓☐ Mayor capacidad de ejecución

□ **DÓNDE SE BLOQUEAN LAS OPERACIONES**

Los puntos donde más operaciones se frenan:

- proyecciones poco defendibles
- falta de coherencia entre narrativa y números
- estructura financiera incompleta
- necesidades mal dimensionadas

□ No suele fallar la idea

□ Falla el planteamiento financiero

□ **ENFOQUE ACTUAL**

El cambio es bastante claro:

Antes:

□ “Necesitamos financiación”

Ahora:

□ “Necesitamos estructurar correctamente la financiación”

Y eso afecta directamente a:

- la preparación
 - la presentación
 - el resultado
-

El trabajo empieza antes de hablar con cualquier financiador:

□ entender la empresa

□ ordenar sus necesidades

□ definir la estructura adecuada

Porque:

- No toda financiación encaja en cualquier empresa
- No todo crecimiento se financia igual

#Globalfinanzia #FinanciacionEmpresarial #ENISA #CDTI #ICF
#StartupsEspaña #Scaleups #EstrategiaFinanciera #Funding
#Innovacion #VentureCapital #Banca #ArquitecturaFinanciera

□ ENISA DESTINA 8 MILLONES € AL EMPRENDIMIENTO DIGITAL FEMENINO



**El dinero está ahí... pero la mayoría
de empresas no llegará a verlo**

Durante las últimas semanas, muchas startups y empresas han visto el titular:

□ **“ENISA impulsa el emprendimiento digital femenino con 8 millones de euros”**

Y la reacción suele ser inmediata:

- *“esto nos encaja”*
- *“tenemos que pedirlo”*

Pero aquí es donde empieza el problema.

⚠️ LA REALIDAD QUE NADIE EXPLICA

Cada año ocurre exactamente lo mismo con ENISA:

- muchas empresas aplican
- muchas cumplen requisitos básicos
- muy pocas consiguen la financiación

❑ Y no es por falta de calidad del proyecto.

Es por falta de **estructura financiera y estratégica**

❑ ¿QUÉ OFRECE REALMENTE ESTA LÍNEA?

Esta línea está pensada para impulsar:

- startups tecnológicas
 - proyectos digitales
 - empresas lideradas por mujeres
 - crecimiento empresarial en fases iniciales o expansión
-

❑ CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES

Concepto	Detalle
Tipo de financiación	Préstamo participativo
Avales	❑ No requiere avales
Enfoque	Emprendimiento digital femenino
Fase	Startup / crecimiento
Importe	Variable según proyecto
Interés	Ligado a resultados
Organismo	ENISA

❑ HASTA AQUÍ TODO EL MUNDO LO ENTIENDE

El problema empieza después.

❑ Porque entender ENISA no es lo mismo que **saber cómo conseguirlo**

❑ DÓNDE FALLAN LA MAYORÍA DE EMPRESAS

Aquí es donde se pierde el 80% de las operaciones:

❑ ERRORES MÁS HABITUALES

Error	Consecuencia
Pedir financiación sin estrategia	Operación débil
Proyecciones poco realistas	Pérdida de credibilidad
No justificar el uso del dinero	Rechazo
Falta de estructura financiera	Riesgo elevado

Error	Consecuencia
Documentación genérica	No pasa filtro

❑ EL GRAN MALENTENDIDO

Muchas empresas creen que ENISA funciona así:

❑ “si el proyecto es bueno, lo aprueban”

Pero la realidad es otra:

❑ **si el proyecto está bien estructurado, se financia**

❑ CÓMO EVALÚA ENISA DE VERDAD

ENISA no analiza solo la idea.

Analiza la empresa como sistema.

❑ CRITERIOS CLAVE

Área	Qué mira ENISA
Modelo de negocio	Escalabilidad real
Equipo	Capacidad de ejecución
Finanzas	Coherencia y control
Crecimiento	Sostenibilidad
Estructura	Uso del capital

□ LO QUE CASI NADIE VE

ENISA no es solo financiación.

□ Es una herramienta estratégica dentro de la arquitectura financiera de la empresa.

Y mal utilizada:

- genera tensiones
 - bloquea futuras rondas
 - desestructura el crecimiento
-

□ ENFOQUE GLOBALFINANZIA

Aquí es donde cambia completamente el resultado.

La mayoría presenta.

Nosotros estructuramos.

□ CÓMO TRABAJAMOS

Fase	Qué hacemos
Diagnóstico	Análisis financiero completo
Estrategia	Diseño de la operación
Estructura	Encaje con criterios ENISA
Documentación	Preparación profesional
Optimización	Mejora de probabilidades

☐ RESULTADO REAL

Cuando se hace bien:

- ✓☐ mayor probabilidad de aprobación
- ✓☐ operación sólida
- ✓☐ coherencia con banca e inversión
- ✓☐ crecimiento ordenado

Cuando se hace mal:

- ☐ rechazo
 - ☐ pérdida de tiempo
 - ☐ mala imagen frente a organismos
-

☐ MENSAJE CLARO

Los 8 millones están ahí.

Pero no son para quien los pide.

- ☐ Son para quien sabe cómo estructurar la operación.
-

☐ CTA

Si estás valorando esta línea o conoces un proyecto que encaje:

- ☐ este es el momento de hacerlo bien

Porque la diferencia no está en el proyecto.

- ☐ Está en cómo se plantea.

HASHTAGS

#Globalfinanzia #ENISA #EmprendimientoFemenino #StartupsEspaña
#FinanciacionPublica #MujeresEmprendedoras #Innovacion
#Scaleups #FinanciacionStartup #CrecimientoEmpresarial
#ArquitecturaFinanciera

□ El problema silencioso de las startups tecnológicas: por qué algunas no consiguen financiación?

Durante los últimos meses, analizando operaciones, hablando con fundadores y revisando proyectos tras el 4YFN, hay una conclusión clara:

- la mayoría de startups no tiene un problema de acceso a financiación
- tiene un problema de planteamiento financiero

Y esto cambia completamente el resultado.

Porque no se trata de si consigues dinero.

- Se trata de **cómo, cuándo y de dónde lo consigues.**

□ Lo que está pasando realmente

En el ecosistema startup hay una narrativa dominante:

□ “Estamos levantando ronda”

Está en todos los decks.

En todos los eventos.

En todas las conversaciones.

Pero cuando analizas por dentro muchas empresas, aparece esto:

- No saben cuánto capital necesitan realmente
- No entienden el coste de cada tipo de financiación
- No han diseñado una estructura financiera
- No tienen estrategia de caja

□ Están buscando dinero... sin saber cómo usarlo bien.

⚠ □ Los 5 errores estructurales que vemos constantemente

1. Pedir financiación cuando ya es demasiado tarde

Muchas startups empiezan a buscar financiación cuando:

- tienen runway limitado
- hay tensión de caja
- necesitan cerrar rápido

□ Resultado:

- aceptan peores condiciones
 - pierden poder de negociación
 - entran en operaciones forzadas
-

2. Convertir el equity en la única solución

El error más extendido:

□ todo pasa por levantar una ronda

Sin analizar alternativas como:

- ENISA
- CDTI
- deuda bancaria
- instrumentos de circulante

□ Consecuencia:

- dilución excesiva
 - pérdida de control
 - dependencia constante del inversor
-

3. Infrautilizar financiación pública (error crítico)

Muchas empresas dicen:

“Sí, ENISA ya lo miraremos”

□ Error grave.

Porque bien utilizado:

- financia crecimiento sin dilución
- mejora la estructura financiera
- facilita futuras rondas

□ No usarlo es perder una ventaja competitiva.

4. Ignorar el circulante (el gran olvidado)

Startups que crecen... pero se ahogan.

¿Por qué?

□ porque no financian su operativa diaria

No utilizan:

- factoring
- confirming
- líneas de circulante

□ Resultado:

- crecen en ingresos
- pero sufren en caja

5. No tener arquitectura financiera

Este es el problema de fondo.

□ No hay diseño estratégico

Solo decisiones aisladas:

- “levantamos ronda”
- “pedimos ENISA”
- “cogemos un préstamo”

□ Pero nadie conecta todo.

⚙️ Cómo debería plantearse una estructura financiera (modelo real)

Una empresa tecnológica bien estructurada combina capas:

Capa	Herramienta	Rol estratégico	Impacto
🏛️ Público	ENISA / CDTI / ICF	Financiar innovación	Sin dilución
🏦 Bancario	Préstamos / pólizas	Estabilidad	Apalancamiento
🔄 Circulante	Factoring / Confirming	Liquidez operativa	Flujo de caja
👤 Equity	VC / Business Angels	Aceleración	Escalabilidad

❑ La clave no es elegir una.

❑ Es diseñar cómo interactúan.

❑ Qué analizan realmente inversores y bancos (más allá del pitch)

Aquí es donde muchas startups caen.

No es el storytelling.

Es esto:

Factor	Qué miran de verdad
☐ Caja	Runway, burn rate, control
☐ Coherencia	Relación entre ingresos, costes y crecimiento
☐ Estructura	Cómo está financiada la empresa
☐ Escalabilidad	Si puede crecer sin romper caja
⚠☐ Riesgo	Dependencia de una sola fuente

☐ Si esto falla, no hay financiación.

☐ 5 tips que cambian completamente el resultado

1. Diseña la financiación antes de necesitarla

Las mejores operaciones se cierran cuando:

☐ no tienes urgencia

2. Mezcla instrumentos (no dependas de uno)

Equity + deuda + público + circulante

☐ = estructura sólida

3. Reduce dilución inteligentemente

No todo crecimiento debe financiarse con equity

□ usa ENISA, deuda, etc.

4. Financia el crecimiento operativo

Si creces en ventas:

□ necesitas financiar ese crecimiento

5. Piensa en la siguiente ronda desde hoy

La estructura actual impacta directamente en:

□ tu valoración futura

□ tu capacidad de levantar capital

□ Ejemplo real comparado (esto es clave)

Startup tecnológica en fase crecimiento:

❑ Caso mal estructurado

Elemento	Resultado
600k€ solo equity	Alta dilución
Sin ENISA	Pierde ventaja
Sin circulante	Tensión de caja
Dependencia inversor	Menor control

❑ Caso bien estructurado

Elemento	Resultado
250k ENISA	Sin dilución
150k deuda bancaria	Estabilidad
100k circulante	Liquidez
100k equity	Aceleración

❑ Mismo capital total.

❑ Resultado completamente distinto.

❑ La realidad incómoda (pero necesaria)

Muchas startups:

- tienen buen producto
- tienen mercado
- tienen talento

❑ pero no tienen estrategia financiera

Y eso es lo que acaba frenando su crecimiento.

□ Conclusión clara

Las startups que escalan no son las que más financiación consiguen.

□ Son las que mejor la estructuran.

Porque la financiación no es un evento.

□ Es una arquitectura.

□ Si estás en este punto

□ Este es el momento donde se decide todo (aunque muchos no lo vean todavía).

#Startups #Financiacion #ENISA #CDTI #Scaleups #VentureCapital
#Deuda #EstrategiaFinanciera #Globalfinanzia
#EmpresasTecnologicas #Fundraising #Innovacion
#CrecimientoEmpresarial

El 80% de las empresas que buscan financiación fallan en el mismo punto: la documentación que aportan a Bancos y organismos públicos.



Cuando una empresa busca financiación suele pensar en una pregunta muy simple:

¿Cuánto dinero necesitamos?

Pero en el análisis real de una operación, esa no es la primera pregunta.

La primera pregunta que se hacen inversores, bancos o organismos públicos es otra:

□ ¿Está esta empresa preparada para justificar financieramente su proyecto?

Porque la financiación no se concede solo por una buena idea.

Se concede cuando **la empresa demuestra con documentación sólida que entiende su negocio, su estrategia y sus números.**

Y ahí es donde muchas operaciones se frenan.

No por falta de potencial.

Sino por **falta de estructura documental.**

□ Qué analizan realmente inversores y organismos públicos

Aunque cada tipo de financiación tiene sus particularidades, casi todos analizan cinco aspectos fundamentales:

Área de análisis	Qué quieren comprobar
□ Modelo de negocio	Cómo gana dinero la empresa
□ Necesidad financiera	Cuánto dinero necesita realmente
□ Coherencia financiera	Si los números tienen lógica
□ Estrategia empresarial	Hacia dónde va la empresa
□ Equipo gestor	Capacidad de ejecución

La documentación que se solicita sirve para **reducir la incertidumbre del proyecto.**

□ Documentación financiera habitual

Esta es la base que prácticamente **todos los analistas financieros revisan.**

□ Estados financieros históricos

Sirven para entender **de dónde viene la empresa.**

Documento	Qué analiza
□ Cuentas anuales	Situación global del negocio

Documento	Qué analiza
⚖️ Balance	Activos, deuda y estructura patrimonial
📊 Cuenta de resultados	Rentabilidad y márgenes
💰 Deuda financiera	Nivel de endeudamiento
🏦 Tesorería	Liquidez real

📌 Aquí se analiza **la salud financiera real del negocio.**

📌 Previsiones financieras

Uno de los documentos **más importantes de toda la operación.**

Elemento	Qué muestra
📈 Ventas previstas	Evolución del negocio
💰 Costes operativos	Estructura empresarial
📊 EBITDA	Capacidad de generar beneficio
💰 Resultado neto	Rentabilidad final
📈 Inversiones	Necesidades de CAPEX
📌 Necesidades de financiación	Capital necesario

⚠️ **Error habitual:** previsiones demasiado optimistas sin justificación.

Los analistas valoran más **la coherencia que el optimismo.**

📌 Plan de tesorería

Especialmente importante en startups o empresas en crecimiento.

Muchos proyectos fracasan **no por falta de rentabilidad, sino**

por falta de caja.

Elemento analizado	Qué mide
☐ Flujo de caja	Entradas y salidas de dinero
☐ Calendario de pagos	Necesidades de liquidez
☐ Punto de equilibrio	Momento en que el negocio se sostiene
☐ Circulante	Necesidad de financiación operativa

☐ El objetivo es comprobar **cuánto dura el dinero que se solicita**.

☐ Estructura de financiación actual

Antes de financiar una empresa, cualquier analista quiere saber **cómo está financiada hoy**.

Elemento	Qué se analiza
☐ Deuda bancaria	Nivel de endeudamiento
☐ Vencimientos	Riesgo financiero futuro
☐ Dependencia de corto plazo	Riesgo de liquidez
☐ Préstamos socios	Apoyo interno
⚙☐ Equilibrio deuda / capital	Solidez financiera

☐ Documentación estratégica

Además de números, los analistas necesitan entender **la lógica del proyecto**.

❑ Plan de negocio

El documento que explica **la empresa en profundidad**.

Apartado	Qué explica
❑ Problema	Qué necesidad del mercado se resuelve
❑ Solución	Producto o servicio
❑ Mercado	Tamaño y oportunidad
❑ Modelo de negocio	Cómo se generan ingresos
❑ Estrategia de crecimiento	Cómo escalar
✕❑ Competencia	Posicionamiento

❑ No es un documento decorativo.

Es la **base estratégica del proyecto**.

❑ Pitch deck o presentación para inversores

Documento clave para explicar el proyecto de forma **clara y rápida**.

Normalmente incluye:

- ❑ Problema
- ❑ Solución
- ❑ Producto
- ❑ Mercado
- ❑ Modelo de negocio

- ☐ Tracción
- ☐ Equipo
- ☐ Proyecciones
- ☐ Necesidad de financiación

☐ Debe responder a una pregunta:

¿Por qué merece la pena financiar este proyecto?

☐ Plan estratégico

Explica **hacia dónde va la empresa**.

Elemento	Qué analiza
☐ Objetivos de crecimiento	Evolución esperada
☐ Roadmap	Hitos del proyecto
☐ ☐ ☐ Desarrollo producto	Evolución tecnológica
☐ Expansión mercado	Nuevos clientes o territorios
☐ Rentabilidad futura	Modelo económico

☐ Equipo promotor

En muchas operaciones se invierte tanto en **el equipo como en el proyecto**.

Se analiza:

- ☐☐☐ Experiencia empresarial
- ☐ Conocimiento sectorial

- ☐ Capacidad técnica
- ☐ Complementariedad del equipo
- ☐ ☐ Dedicación al proyecto

☐ Una buena idea sin equipo fuerte **genera muchas dudas.**

☐☐ Qué valoran especialmente los organismos públicos

Las líneas públicas (ENISA, CDTI, programas europeos, etc.) suelen analizar además:

Factor	Qué buscan
☐ Innovación	Tecnología o diferenciación
☐ ☐ ☐ Impacto económico	Crecimiento empresarial
☐ Creación de empleo	Desarrollo empresarial
☐ Sostenibilidad	Impacto ambiental
☐ Escalabilidad	Capacidad de crecimiento

Cada instrumento tiene **criterios propios de análisis.**

Por eso **no se presenta la misma documentación a todos.**

☐ Errores más habituales en

las solicitudes de financiación

Estos son algunos de los problemas más frecuentes:

- Previsiones financieras irreales
- Incoherencia entre documentos
- Falta de estrategia financiera
- Uso de fondos mal definido
- Documentación genérica
- Números sin explicación

Cuando eso ocurre, el proyecto pierde credibilidad rápidamente.

□ La clave para conseguir financiación

Las empresas que consiguen financiación no solo presentan documentos.

Presentan **una historia financiera coherente.**

Donde todo encaja:

- □ números
- □ estrategia
- □ financiación
- □ crecimiento
- □ equipo

Cuando esa coherencia existe, el análisis cambia.

La empresa deja de parecer una compañía **que busca dinero.**

Y empieza a parecer una empresa que **sabe exactamente qué operación necesita y por qué.**

La documentación financiera y estratégica **no es un trámite administrativo.**

Es la base sobre la que se decide una operación de financiación.

Muchas empresas creen que buscan capital.

Pero en realidad lo que necesitan es **estructurar correctamente su proyecto para poder financiarlo.**

Y esa diferencia es la que separa muchas veces: **una solicitud de financiación de una operación que realmente se cierra.**

#FinanciacionEmpresarial #Startups #Inversion #PlanDeNegocio
#EstrategiaFinanciera #Pymes #Capital #BusinessPlan
#DueDiligence #Globalfinanzia

**□ Más de 20 años
estructurando la financiación
de empresas: algunos casos de**

éxito de Globalfinanzia

✖ Durante más de 20 años, Globalfinanzia ha trabajado junto a **emprendedores, pymes y startups de múltiples sectores**, ayudándoles a estructurar su financiación, diseñar su pool bancario y acceder a instrumentos públicos que muchas empresas desconocen o no saben utilizar correctamente.

Nuestro trabajo no consiste solo en conseguir financiación. Consiste en **diseñar la arquitectura financiera adecuada para que la empresa crezca sin perder el control de su proyecto.**

A lo largo de estos años hemos acompañado a compañías que hoy son referentes en sus sectores.

Estos son algunos de los **casos de éxito más representativos.**

□□ Mundimoto / Miscota – Construyendo financiación sin diluir a los fundadores

Uno de los casos más representativos fue el de **Bilua**, hoy conocida por proyectos como **Miscota**, que se convertiría en uno de los grandes e-commerce del sector de mascotas.

Desde sus primeras fases, Globalfinanzia diseñó toda la estrategia financiera del proyecto.

Se estructuró financiación pública a través de:

- ENISA Emprendedores
- ICF Eurocrédit

- Avalis
- financiación bancaria sin avales personales

El resultado fue **más de 7 millones de euros entre financiación pública y privada.**

□ **Ester Roura comenta:**

“Cuando empezamos con ellos el proyecto estaba en una fase muy inicial. En aquel momento el reto no era solo conseguir dinero, sino crear una estructura financiera que permitiera crecer sin perder el control de la empresa.”

Además de la financiación inicial, Globalfinanzia ha acompañado a la empresa **durante años en la renovación y ampliación de sus líneas de circulante.**

CASOS DE EXITO 2026

□ **Chök – Financiación para expandir un concepto gastronómico**

Chök, conocido por su concepto **“la cocina del chocolate”**, necesitaba estructurar su crecimiento.

Globalfinanzia consiguió:

- financiación pública del **ICF**
- financiación de **ENISA**
- diseño de su **pool bancario sin avales personales**

□ **Ester Roura:**

“Muchos proyectos gastronómicos fracasan porque crecen sin planificación financiera. En este caso estructuramos la financiación desde el inicio para que la expansión fuera sostenible.”

□ **NetRivals – Financiación para una tecnológica internacional**

NetRivals es un referente internacional en **tecnología para inteligencia competitiva en e-commerce**.

Globalfinanzia intervino en:

- financiación pública superior a **5 millones de euros**
- instrumentos de **CDTI, ENISA e ICF**
- creación del pool bancario sin aval de socios
- gestión financiera durante la entrada de inversores

□ **Ester Roura:**

“En empresas tecnológicas es clave combinar financiación pública con inversión privada. Si se estructura bien, ambas pueden convivir sin diluir innecesariamente a los fundadores.”

☐ Deliveria – Logística especializada en e-commerce

Deliveria necesitaba estructurar la financiación de su crecimiento en el sector logístico.

Globalfinanzia diseñó:

- financiación pública de **ENISA**
- financiación **ICF**
- créditos **ICO**
- pool bancario completo
- anticipo de facturas

Todo ello **sin avales personales de los socios y sin dilución de capital**.

☐ **Ester Roura:**

“Uno de los mayores errores que vemos en empresas logísticas es depender de una sola entidad financiera. Aquí diseñamos una estructura diversificada desde el principio.”



Blackzi – Financiación

desde el nacimiento del proyecto

Blackzi comenzó como un proyecto emprendedor con un gran potencial.

Globalfinanzia ha acompañado a la empresa **desde su origen**, consiguiendo:

- varios préstamos **ENISA**
- financiación del **ICF**
- financiación bancaria para expansión

□ **Ester Roura:**

“Acompañar una empresa desde la idea inicial hasta su consolidación es uno de los trabajos más gratificantes de nuestra profesión.”

□ **DyCare – Innovación en rehabilitación digital**

DyCare, empresa tecnológica de salud digital, obtuvo financiación a través de:

- programa **NEOTEC del CDTI**

Este instrumento está destinado a **empresas de base tecnológica con alto componente de I+D.**

□ Ester Roura:

“NEOTEC es uno de los instrumentos más potentes para deep-tech en España, pero muy pocas empresas saben cómo prepararlo correctamente.”

□ Ferttypharm – Investigación en fertilidad

Globalfinanzia acompañó a Ferttypharm en:

- financiación del ICF
- estructuración de su pool bancario
- financiación no dilutiva

□ Ester Roura:

“En biotecnología es fundamental combinar financiación pública con una estructura bancaria sólida para sostener los ciclos largos de desarrollo.”

⚖️ □ Del Canto Chambers – Expansión internacional

El bufete Del Canto Chambers recurrió a Globalfinanzia para estructurar su crecimiento internacional.

Entre las operaciones realizadas:

- financiación para expansión
- diseño de pool bancario
- apoyo financiero en la **compra de un bufete de barristers en Londres**

□ **Ester Roura:**

“La financiación también es estratégica en sectores profesionales. Una buena estructura financiera puede acelerar procesos de expansión internacional.”

□ **Articfish – Financiación industrial**

Articfish necesitaba financiar su línea de producción.

Globalfinanzia consiguió:

- un **ENISA Crecimiento de 500.000 €**

□ **Ester Roura:**

“Muchas empresas industriales no utilizan ENISA porque creen que es solo para startups tecnológicas. Eso es un error.”

▣ Padel Montmeló – Proyecto deportivo financiado

Para el proyecto Padel Montmeló se estructuró:

- financiación ICF
- financiación Banco Sabadell BStartup
- ICO
- subvenciones deportivas

▣ **Ester Roura:**

“Cada sector tiene instrumentos financieros distintos. En deporte también existen oportunidades si se conocen bien.”

▣ Wild Balance – Alimentación natural para mascotas

Wild Balance obtuvo:

- préstamo **ENISA superior a 300.000 €**
- optimización completa de su **pool bancario**

▣ **Ester Roura:**

“Una buena estructura financiera permite crecer sin tener que vender parte de la empresa antes de tiempo.”

⚙️ Mecánica Moderna – Industria y financiación pública

La empresa consiguió:

- ICF Eurocrédit (2019)
- ICF Inversió (2023)

Además de la estructuración completa del pool bancario.

📺 Kiversal – Innovación en audiolología

Globalfinanzia estructuró:

- ENISA (2016)
- NEOTEC CDTI (2017)
- ICF Emprèn

Todo ello sin dilución del capital de los socios.

👤 Ester Roura:

“El objetivo siempre es el mismo: financiar el crecimiento sin perder el control de la empresa.”

□ Carethy – E-commerce global

Carethy, presente en **más de 150 países**, ha trabajado con Globalfinanzia desde 2018.

Entre las operaciones:

- financiación **CDTI**
- financiación **ICF**
- diseño del pool bancario

□□ The Source Tagging Company – Optimización financiera

Globalfinanzia reorganizó toda la financiación de la empresa:

- pool bancario
- anticipo de facturas superior a **1 millón €**

□ Laboratorios KIN –

Optimización financiera

La empresa obtuvo:

- **ICF Emprende**
- optimización completa del pool bancario

[VER TODOS LOS CASOS AQUÍ](#)

□ Conclusión

A lo largo de estos mas de 20 **años**, Globalfinanzia ha participado en la financiación de empresas de sectores tan diversos como:

- tecnología
- e-commerce
- salud
- industria
- alimentación
- logística
- retail
- deporte

El denominador común en todos los proyectos ha sido el mismo:

□ **estructurar correctamente la arquitectura financiera para**

que las empresas puedan crecer sin perder el control de su proyecto.

□ Ester Roura lo resume así:

*“La financiación no es solo conseguir dinero.
Es diseñar una estrategia financiera que acompañe a la empresa durante toda su vida.”*

□ La arquitectura financiera de una empresa: el factor que muchas compañías descubren cuando ya es tarde



Cuando una empresa busca financiación, la conversación suele centrarse en una sola pregunta:

¿Cuánto dinero necesitamos?

Pero en realidad, los bancos, inversores y analistas financieros miran primero otra cosa.

□ **Cómo está estructurada la financiación de la empresa.**

Porque dos compañías con el mismo volumen de deuda pueden tener situaciones completamente distintas.

Una puede crecer con estabilidad.

La otra puede tener **problemas de liquidez constantes.**

Y la diferencia suele estar en algo que muchas empresas no trabajan lo suficiente:

la arquitectura financiera.

□ Qué es realmente la arquitectura financiera

La arquitectura financiera es la forma en la que una empresa organiza su financiación para sostener su modelo de negocio y su crecimiento.

No se trata solo de pedir dinero.

Se trata de combinar correctamente distintos instrumentos financieros para que cada uno cumpla una función específica.

Una empresa bien estructurada suele tener financiación distribuida entre varias capas:

Tipo de financiación	Función
Recursos propios	base de solvencia
Deuda a medio y largo plazo	financiar inversión
Líneas de circulante	financiar actividad
Instrumentos públicos	apoyar innovación o crecimiento
Financiación alternativa	complementar estructura bancaria

Cuando estas capas están bien diseñadas, la empresa gana estabilidad.

Cuando no lo están, aparecen tensiones financieras incluso en negocios que funcionan bien.

⚠️ El error más habitual en muchas empresas

En muchos proyectos empresariales, especialmente en fases de crecimiento, la financiación se construye **de forma reactiva**.

Es decir, se solicita financiación cuando surge una necesidad concreta.

Por ejemplo:

- una póliza de crédito para cubrir tesorería
- un préstamo para una inversión
- una línea adicional cuando aumenta la actividad

Cada decisión puede tener sentido individualmente.

Pero con el tiempo se genera algo que vemos con mucha frecuencia:

❑ **una estructura financiera desordenada.**

Y esto provoca varios problemas.

❑ Consecuencias de una estructura financiera mal

diseñada

Cuando analizamos empresas que tienen dificultades para financiar su crecimiento, encontramos patrones que se repiten.

1▯▯ Exceso de financiación a corto plazo

Muchas compañías financian inversiones estructurales con instrumentos pensados para circulante.

Por ejemplo:

- pólizas de crédito
- descuento comercial
- líneas de factoring

Esto genera una presión constante sobre la tesorería.

2▯▯ Dependencia excesiva de una sola entidad financiera

Otra situación frecuente es la concentración del riesgo financiero en un único banco.

Esto puede limitar:

- la capacidad de negociación
- el acceso a nuevas operaciones
- la flexibilidad financiera de la empresa

Diversificar financiación no es solo una cuestión operativa.

Es una **estrategia de estabilidad financiera**.

3□□ Falta de financiación estructural

Muchas empresas tienen un negocio rentable pero **no han estructurado financiación a medio o largo plazo** para acompañar su crecimiento.

El resultado es que el crecimiento se financia con recursos diseñados para corto plazo.

Y tarde o temprano aparece el desequilibrio.

4□□ Infrautilización de instrumentos públicos

España y Europa cuentan con múltiples instrumentos financieros para empresas:

- financiación participativa
- préstamos para innovación
- programas de crecimiento empresarial
- líneas específicas de desarrollo tecnológico

Sin embargo, muchas empresas no los utilizan porque **no conocen cómo encajan dentro de su estructura financiera**.

□ Cómo analizan esto los bancos y los inversores

Cuando una entidad financiera analiza una empresa, no mira solo la rentabilidad o las ventas.

También analiza:

Indicador	Qué mide
ratio de endeudamiento	nivel total de deuda
estructura de vencimientos	presión de pagos
cobertura de deuda	capacidad de repago
liquidez operativa	estabilidad del negocio

Es decir, no se analiza solo **cuánto debe la empresa**, sino **cómo está organizada esa deuda**.

□ Las empresas que crecen bien hacen algo diferente

Las empresas con crecimiento sostenido suelen tener una lógica financiera clara.

Cada tipo de financiación responde a una necesidad específica.

Por ejemplo:

Necesidad empresarial	Instrumento financiero habitual
inversión productiva	préstamo a medio / largo plazo
innovación	financiación pública o híbrida
capital circulante	líneas de crédito específicas

Necesidad empresarial	Instrumento financiero habitual
expansión	instrumentos combinados

Este enfoque permite que la financiación **acompañe al crecimiento en lugar de limitarlo.**

□ **La clave: pasar de “pedir financiación” a “diseñar financiación”**

Una empresa que quiere crecer de forma sólida debe cambiar el enfoque.

No se trata simplemente de obtener financiación cuando aparece una necesidad.

Se trata de **diseñar una estructura financiera coherente con la estrategia empresarial.**

Eso implica:

- ✓ analizar el modelo de negocio
- ✓ anticipar necesidades de capital
- ✓ combinar instrumentos financieros
- ✓ optimizar la estructura de deuda

Cuando este trabajo se hace bien, la empresa gana algo muy valioso:

□ **capacidad de crecimiento sin tensión financiera constante.**

□ El papel de la estrategia financiera

En muchas empresas, la estrategia comercial o la estrategia de producto están muy trabajadas.

Sin embargo, la estrategia financiera queda en segundo plano.

Y eso es un error.

Porque una estructura financiera adecuada puede:

- mejorar la liquidez
- facilitar nuevas inversiones
- aumentar la confianza de bancos e inversores
- mejorar la valoración de la empresa

□ En Globalfinanzia trabajamos precisamente en ese punto que muchas empresas no abordan hasta que aparecen problemas:

diseñar estructuras financieras que permitan crecer con estabilidad y visión a largo plazo.

Porque en financiación empresarial hay una realidad que muchos descubren tarde:

□ la estructura financiera importa tanto como el volumen de financiación.

#financiacion #empresa #pymes #gestionfinanciera #tesoreria
#estructuraFinanciera #deuda #estrategiaempresarial #finanzas
#Globalfinanzia