

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



☐ CRECER TE ESTÁ COSTANDO MÁS DE LO QUE CREES

Hay un patrón que se repite en 2026:

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

☐ Y lo peor:

muchas no lo detectan hasta que el banco aprieta.

☐ EL PROBLEMA REAL (NO ES EL QUE CREES)

No es:

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

☐ Es esto:

⚠️ FINANCIAR CRECIMIENTO CON HERRAMIENTAS INCORRECTAS

❑ RADIOGRAFÍA REAL DE EMPRESA EN CRECIMIENTO

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

❑ Resultado:

crecimiento = presión financiera

❑ LA DIFERENCIA ENTRE CRECER BIEN Y CRECER MAL

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

❑ Aquí está todo:

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

❑ ¿QUÉ ES GF SCALE FINANCE™?

- ❑ No es un préstamo
- ❑ No es una póliza
- ❑ No es “más financiación”

Es esto:

❑ UNA ARQUITECTURA FINANCIERA DISEÑADA PARA CRECER

❑ ESTRUCTURA DEL PRODUCTO

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

CONDICIONES (ORIENTATIVAS)

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

⚠️ DONDE FALLAN LAS EMPRESAS (Y MUCHO)

ERRORES MÁS COMUNES

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

AQUÍ ES DONDE

GLOBALFINANZIA MARCA LA DIFERENCIA

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

□ METODOLOGÍA GLOBALFINANZIA (CORE REAL)

□ FASE 1 – DIAGNÓSTICO PROFUNDO

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

- **Aquí se descubre el problema de verdad**

□ FASE 2 – DISEÑO DE ARQUITECTURA

Elemento	Qué hacemos	Impacto
Separación usos	Inversión vs circulante	Orden financiero
Combinación fuentes	Pública + banca + alternativa	Más capacidad
Estructura plazos	Ajuste al negocio	Menos estrés

Elemento	Qué hacemos	Impacto
Escalabilidad	Pensado para crecer	No rehacer en 12 meses

□ Esto es lo que el 90% NO hace

□ FASE 3 – PREPARACIÓN ESTRATÉGICA

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

□ Aquí se gana o se pierde la operación

□ FASE 4 – EJECUCIÓN Y NEGOCIACIÓN

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

□ LO QUE HACE UNA EMPRESA NORMAL VS GLOBALFINANZIA

Aspecto	Empresa sola	Con Globalfinanzia
Enfoque	Pedir dinero	Diseñar financiación
Timing	Reactivo	Anticipado

Aspecto	Empresa sola	Con Globalfinanzia
Fuentes	Limitadas	Combinadas
Argumentación	Débil	Estratégica
Resultado	Parcial	Optimizado

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



El problema no es levantar capital.

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

La mayoría de startups deeptech comete el mismo error:

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

□ Resultado: venden barato lo que podría valer mucho más

❑ ¿QUÉ ES GF DEEPTech EQUITY?

Una solución de financiación pública diseñada para:

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

No es una ayuda.

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

⚙️❑ CARACTERÍSTICAS COMPLETAS

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

❑ ¿QUÉ TIPO DE PROYECTOS ENCAJAN DE VERDAD?

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

☐ DIFERENCIA CLAVE VS LO QUE CREE EL MERCADO

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

⚠☐ POR QUÉ FALLA EL 80% DE SOLICITUDES

Error	Impacto
☐ Enfoque demasiado comercial	Penaliza evaluación técnica
☐ Tecnología poco diferenciada	No compete
☐ Equipo sin peso técnico	Baja credibilidad
☐ Memoria mal estructurada	No se entiende el proyecto
☐ Presupuesto incoherente	Desconfianza

- Traducción real:
- No te rechazan por la idea...
- te rechazan por cómo la explicas

□ CÓMO LO TRABAJAMOS EN GLOBALFINANZIA

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

Fase	Qué hacemos	Objetivo	Impacto real
□ Estrategia combinada	Planteamos encaje con ENISA, banca o ronda futura	No depender de una sola vía	Construir una financiación escalable
□ Preparación futura	Dejamos la empresa lista para siguientes fases	Llegar fuerte a inversores o financiación adicional	Mejor valoración + mayor capacidad de negociación

□ ¿QUÉ CONSIGUE UNA EMPRESA QUE LO HACE BIEN?

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

✕ □ COMPARATIVA CLAVE (LO QUE NADIE EXPLICA)

Producto	Dilución	Riesgo	Momento ideal	Uso
□ Ronda VC	Sí	Alto	Growth	Escalar
□ ENISA	No	Medio	Early-growth	Consolidar
□ NEOTEC	No	Alto (técnico)	Early	Construir tecnología

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



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

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

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

Tiene que ver con esto □

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

Los bancos ya no analizan como antes:

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

□ Traducción clara:

tu pasado ya no te salva si tu estructura no cuadra

□ Las empresas que tienen más riesgo de NO renovar

Si te reconoces aquí, cuidado:

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

□ El error más grave (y más común)

Pensar esto:

"Ya veremos cuando llegue la renovación..."

□ Error estratégico brutal

□ Porque cuando el banco revisa...

la decisión ya está prácticamente tomada

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

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

☐ Sí, esto último es clave:

no es solo números... es cómo los explicas

☐ Señales de que tu renovación está en riesgo

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

☐ Traducción:

están incómodos contigo

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

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

No te van a renovar por ser buen cliente.

No te van a renovar por facturar más.

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

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

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

GF GROWTH CAPITAL - La financiación que impulsa el

crecimiento sin ahogar la empresa-



Hay un momento clave en muchas empresas:

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

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

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

Y aquí es donde muchas empresas cometen el error:

intentar crecer con herramientas que no están diseñadas para crecer

□ LA ALTERNATIVA INTELIGENTE

□ GF Growth Capital

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

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

❑ CARACTERÍSTICAS COMPLETAS

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

❑ ¿CUÁNDO TIENE TODO EL SENTIDO?

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

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

⚠☐ EL ERROR MÁS CARO (Y MÁS COMÚN)

☐ Financiar crecimiento con póliza de circulante

☐ Qué pasa cuando haces esto

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

☐ Resultado: creces... pero mal

□ ARQUITECTURA FINANCIERA INTELIGENTE

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

□ Cómo debería estar montado

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

□ CLAVE

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

□ QUÉ CAMBIA CUANDO LO USAS BIEN

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

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

☐ CASOS DONDE FUNCIONA ESPECIALMENTE BIEN

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

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



□ ENISA vs BANCA vs FONDOS

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

Hay un error que vemos muy frecuentemente:

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

Y eso acaba en:

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

La clave no es conseguir financiación.

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

□ COMPARATIVA REAL (SIN HUMO)

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

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

▢ CUÁNDO USAR CADA UNA (CLAVE)

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

⚠ ▢ LOS ERRORES MÁS CAROS

Error	Consecuencia
Pedir banco sin estructura	▢ Rechazo directo

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

❑ LA REALIDAD (2026)

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

❑ Va de **combinar inteligentemente**

Ejemplo real:

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

❑ Eso es **arquitectura financiera**

Y eso es lo que marca la diferencia.

❑ CONCLUSIÓN CLARA

No es qué financiación consigues.

Es cómo la estructuras.

Porque dos empresas con el mismo negocio pueden tener:

- una → crecimiento sólido

- otra → bloqueo total

Y la única diferencia... es la financiación.

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



En 2026 hay una confusión enorme en el mercado:

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

Y ninguna de las dos cosas es del todo cierta.

La realidad es otra:

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

No todos los bancos están financiando igual.

No todos los sectores tienen acceso.

Y, sobre todo:

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

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

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

□ Traducción directa:

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

□ Cómo están pensando los bancos ahora

Hoy un banco no se pregunta:

□ “¿Es buena empresa?”

Se pregunta:

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

Y eso cambia todo.

□ **Tipologías de bancos y comportamiento actual**

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

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

□ Qué significa en la práctica:

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

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

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

Aspecto	Situación actual
Objetivo	Crecimiento rentable
Tipo de cliente	Pyme estructurada

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

□ Qué buscan exactamente:

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

□ Aquí está la oportunidad real en 2026.

Pero ojo:

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

□ 3. Bancos especializados / nicho

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

□ Cuándo entran:

- Operaciones complejas
- Empresas con crecimiento fuerte

- Estructuras mixtas

□ Pero son muy exigentes en:

- Documentación
- Narrativa financiera
- Coherencia del proyecto

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

Gana el que mejor explica su operación.

□ **4. Banca conservadora / tradicional**

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

□ Realidad:

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

□ **Están para no equivocarse.**

□ **Qué sectores están encontrando**

más financiación

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

⚠️ El gran error que seguimos viendo cada semana

Las empresas siguen haciendo esto:

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

Resultado:

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

❑ Comparativa real de enfoque: empresa vs banco

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

□ Aquí está el choque.

□ Qué cambia cuando hay estructura financiera

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

□ Cómo trabajamos esto en Globalfinanzia

Aquí es donde entra el concepto clave:

□ Arquitectura financiera

No es pedir dinero.

Es diseñar cómo lo consigues.

□ Nuestro enfoque

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

□ Ejemplo de combinación real

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

□ Esto es lo que permite crecer de verdad.

□ Conclusión (sin rodeos)

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

□ El problema no es el banco.

□ El problema es cómo llegas al banco.

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



Aquí ya no hablamos de “mejorar procesos”.

Hablamos de **crear tecnología propia**.

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

❑ ¿Qué es realmente la PID?

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

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

❑ No es innovación incremental (eso es LIC).

❑ Aquí hablamos de **I+D de verdad**.

❑ Características principales

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

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

□ ¿Qué tipo de proyectos encajan?

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

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

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

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

Se pierde por planteamiento.

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

□ La PID no es un formulario.

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

□ ¿Dónde entra Globalfinanzia?

Aquí es donde realmente se gana o se pierde:

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

□ No es solo conseguir la ayuda.

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

La PID es:

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

□ Pero NO es para todos

□ Y está muy mal planteada en la mayoría de casos

□ Si estás desarrollando tecnología

Antes de pedir PID...

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

Porque ahí está el 80% del resultado.

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



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

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

❑ ¿Qué es realmente la LIC del CDTI?

Es una financiación pública diseñada para:

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

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

☐ Características principales

Concepto	Condición
☐ Importe	Hasta ~500.000€ por proyecto
☐ Cobertura	Hasta el 85% del presupuesto
☐ Plazo	Hasta 7 años
☐ Carencia	Hasta 3 años
☐ Tipo de interés	0%
☐ Anticipo	Hasta el 50% al inicio

☐ ¿Qué tipo de proyectos encajan?

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

☐ Si tu proyecto genera ventaja competitiva → puede encajar.

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

La mayoría de empresas NO consiguen la LIC por:

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

Error	Consecuencia
No justificar impacto	Pierde prioridad

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

□ ¿Dónde entra Globalfinanzia?

Aquí es donde marcamos la diferencia:

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

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

La LIC del CDTI es:

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

□ Pero NO es fácil si no sabes cómo plantearla

□ Si tienes un proyecto en mente

Antes de pedir financiación...

□ Asegúrate de que está bien planteado.

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



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

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

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

Y eso se traduce en:

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

□ PRIMERA VERDAD (CLAVE)

Cada instrumento tiene una función.

□ Si lo usas mal, el problema no es el coste..

□ es el impacto estructural que genera en tu empresa.

⚙️ LOS 3 PILARES DE LA FINANCIACIÓN OPERATIVA

❑ 1. PÓLIZA DE CRÉDITO

❑ El parche de tesorería (cuando está bien usado)

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

✓❑ Qué es realmente

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

❑ Características

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

❑ Cuándo usarla BIEN

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

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

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

❑ Resultado: dependencia + tensiones constantes

❑ **2. PRÉSTAMO**

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

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

✓❑ **Qué es realmente**

Financiación cerrada con calendario fijo.

❑ **Características**

Variable	Detalle
Uso	Inversión o necesidades definidas
Coste	Más bajo que otros instrumentos
Plazo	Medio / largo
Cuota	Fija
Impacto CIRBE	Sí
Riesgo bancario	Bajo-medio

❑ **Cuándo usarlo BIEN**

- Inversiones (capex)

- Crecimiento estructurado
- Proyectos con retorno claro

❑ **Cuándo se usa MAL**

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

❑ Resultado: empresa “ahogada” en cuotas

❑ **3. FACTORING**

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

El factoring es probablemente el instrumento más infrautilizado en España.

✓❑ **Qué es realmente**

Anticipo de facturas para convertir ventas en liquidez inmediata.

❑ **Características**

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

□ **Cuándo usarlo BIEN**

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

□ **Cuándo NO usarlo (o usarlo mal)**

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

□ Resultado: coste innecesario o rechazo de operaciones

□ **COMPARATIVA COMPLETA (CLAVE REAL)**

Factor	Póliza	Préstamo	Factoring
Finalidad	Tesorería	Inversión	Ventas
Flexibilidad	Alta	Baja	Media
Coste	Medio	Bajo	Variable
Impacto CIRBE	Alto	Alto	Bajo
Riesgo empresa	Medio	Alto si mal usado	Bajo
Escalabilidad	Limitada	Nula	Alta
Dependencia bancaria	Alta	Alta	Media
Adaptación al crecimiento	Baja	Media	Muy alta

❑ EL ERROR MÁS CARO (Y MÁS COMÚN)

❑ Usar un solo instrumento para todo

Ejemplo real:

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

❑ Resultado: empresa viable... mal financiada

❑ LA CLAVE REAL: ARQUITECTURA FINANCIERA

Las empresas que crecen no eligen.

❑ **Combinan.**

❑ Ejemplo de estructura correcta

Necesidad	Instrumento
Desfase puntual	Póliza
Inversión	Préstamo
Ventas a crédito	Factoring

❑ Resultado:

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

❑ LO QUE HACEMOS EN GLOBALFINANZIA

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

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

- ❑ No es conseguir financiación.
- ❑ Es **conseguir la correcta.**

Si hoy solo usas póliza...
o solo préstamos...

- ❑ no tienes una estrategia financiera
- ❑ tienes una solución parcial

Y en 2026, eso se paga.

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

❑ HIPOTECA EMPRESARIAL ANTI-EURÍBOR™

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

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

Estamos en uno de ellos.

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

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

Contexto de mercado (lectura clara)

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

□ Conclusión:

El coste del dinero no está estable. Está escalando.

□ **Producto Globalfinanzia**

HIPOTECA EMPRESARIAL ANTI-EURÍBOR™

Una solución diseñada para empresas que quieren:

- estabilidad
- previsibilidad
- control del coste financiero

No es oportunismo. Es posicionamiento.

□ **Condiciones financieras (operaciones aprobadas en abril)**

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

□ Condiciones de bonificación

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

□ Importante:

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

□ Límites y parámetros

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

□ Comparativa estratégica (decisión ahora vs esperar)

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

□ Lectura directa:

El tiempo no es neutral. Es coste.

□ Rol de Globalfinanzia

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

Fase	Qué hacemos	Impacto real
Timing	Ejecución estratégica	Captura mejores condiciones

□ Perfil de empresa objetivo

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

□ Conclusión

No estamos en un entorno donde puedas improvisar.

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

□ Y quien espera... las acepta.

□ ¿Lo analizamos?

Te damos en 48h:

Entregable	Qué incluye
Diagnóstico financiero	Viabilidad real

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

□ Globalfinanzia

No buscamos financiación.

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

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