Informe para empresas · Financiación bancaria

Financiación: la mente del banco

Cómo piensa Riesgos al analizar tu empresa

> *"No gana el que más factura, sino el que mejor habla el idioma de los bancos."*

LUANTE

Dirección financiera externa para pymes

Orden financiero | Liquidez | Crecimiento

FINANCIACIÓN EMPRESARIAL: LO QUE UN BANCO ANALIZA CUANDO ESTUDIA TU EMPRESA

Cuando una empresa busca financiación, se encuentra con los mismos muros en cualquier país: la banca mantiene un enfoque conservador, los procesos avanzan despacio y la información financiera se convierte en el verdadero pasaporte para acceder al crédito. Todo el mundo cree tener sus números razonablemente en orden hasta que llega el momento de presentarlos.

1. Las fuentes de financiación: un patrón global

FINANCIACIÓN BANCARIA TRADICIONAL

Presente en prácticamente todos los países: líneas de crédito, préstamos a medio y largo plazo, leasing/renting y factoring/confirming. Más burocrática pero más barata si cumples los criterios.

FINANCIACIÓN ALTERNATIVA

Un mercado en expansión global: fintech de crédito rápido, crowdlending, fondos de deuda, private equity y venture capital y programas públicos de apoyo. Más cara y más rápida.

> *No se trata de elegir bando, sino de orquestar ambos canales según el momento: banca para financiar lo estable y previsible; alternativa para capturar oportunidades, ganar tiempo o sostener el crecimiento sin fricciones.*

2. Cómo piensan los bancos en cualquier país

CRITERIOS UNIVERSALES

— Histórico financiero
— Capacidad de pago
— Endeudamiento total
— Garantías disponibles
— Comportamiento crediticio previo

LA TRADUCCIÓN REAL

— Si tu negocio es volátil, te miran con lupa
— Si creces rápido, sospechan
— Si no tienes garantías, te encarecen
— Si eres pequeño, te atienden tarde
— Si eres grande, te abren la alfombra roja

3. Problemas habituales de las empresas al financiarse

BUROCRACIA Y LENTITUD

Los bancos funcionan como un ministerio dentro de otro ministerio. Cada documento pasa por varias manos. Una operación que tarda 45 días puede hacer perder un contrato.

INFORMACIÓN FINANCIERA DÉBIL

La contabilidad se usa para Hacienda, no para gestionar. No hay previsiones, los márgenes se conocen a ojo. El banco recibe datos sin contexto, como un libro sin capítulos.

GARANTÍAS INSUFICIENTES

Los bancos quieren garantías como si financiaran rascacielos. Las empresas de servicios no tienen activos financiables y los avales personales se convierten en la solución por defecto.

DEPENDENCIA EXCESIVA DE LA BANCA

En muchos países, la banca es el 70-90% de la financiación empresarial. Si un banco cierra el grifo, los demás suelen copiar. La empresa pierde capacidad de negociación.

4. Quién decide realmente en un banco

Muchos empresarios creen que el director de la oficina los aprueba o deniega. La realidad es otra: **la oficina no decide, solo propone**. Quien decide es **el departamento de Riesgos**, normalmente ubicado en otra ciudad y con criterios técnicos muy estrictos.

CÓMO FUNCIONA REALMENTE EL PROCESO INTERNO

1. **La oficina recopila documentación** y prepara una propuesta.
2. **El analista de riesgos revisa los datos,** ratios y comportamiento histórico.
3. **El comité de riesgos** aprueba, modifica o rechaza.
4. **La oficina solo comunica la decisión.** El director puede influir, pero no puede aprobar.

5. Qué mira Riesgos: de mayor a menor importancia

1. **Capacidad de devolución (cash flow real):** Es el factor número uno. Si el flujo de caja no cubre la cuota con holgura, no hay operación.
2. **Endeudamiento total:** No solo con ese banco: todo lo que aparece en el historial crediticio. Si estás cargado, te frenan.
3. **Comportamiento histórico:** Retrasos, impagos, pólizas siempre al límite. Tu pasado pesa más que tu facturación actual.
4. **Garantías disponibles:** Hipotecas, avales, activos financiables. Cuantas más garantías, más fácil y más barato.
5. **Solidez del negocio:** Márgenes, recurrencia, diversificación de clientes, dependencia de pocos proveedores.
6. **Calidad de la información financiera:** Previsiones, cierres ordenados, narrativa clara. Un expediente bien armado abre puertas.
7. **Relación con el banco:** Antigüedad, transparencia, productos contratados. No es decisivo, pero ayuda.

> *El banco no financia «amistad», financia riesgo controlado. Riesgos decide con datos, no con simpatía.*

6. Errores habituales al financiarse

— **Pedir cuando ya la necesitan:** el banco no financia incendios, financia prevención

- **Mezclar corto y largo plazo:** financiar maquinaria con pólizas descuadra la tesorería
- **Sin documentación ni narrativa:** si no explicas, el banco interpreta. Y normalmente mal
- **No controlar la CIRBE:** un error o límite mal cerrado puede costarte una operación
- **Depender de un solo banco:** cómodo hasta que falla; la diversificación es una póliza de estabilidad
- **No explicar para qué el dinero:** «para tesorería» es la frase más peligrosa. Hay que concretar
- **No medir el coste real:** el tipo es solo la punta del iceberg. Comisiones y vinculaciones importan

7. Cómo afecta la macroeconomía global

La empresa puede estar perfecta, pero si el entorno está mal, el crédito se endurece. Esto pasa en todos los países.

Tipos de interés globales

Cuando los bancos centrales suben tipos: el crédito se encarece, los bancos se vuelven más conservadores y se reduce el apetito por operaciones de riesgo.

Inflación elevada

Alta inflación = más incertidumbre. Los bancos temen caída del consumo, aumento de costes y deterioro de márgenes. Resultado: más exigencias y menos crédito.

Regulación bancaria (Basilea III / IV)

Obliga a los bancos a tener más capital, ser más prudentes y penalizar ciertos sectores. Esto limita su capacidad de prestar.

Ciclo económico

En recesión: se reduce el crédito, se endurecen los criterios y se priorizan clientes grandes y solventes. En expansión: más apetito, más flexibilidad, más productos disponibles.

En teoría, la financiación empresarial es un proceso racional, técnico y objetivo.

En la práctica, es más parecido a un examen sorpresa mezclado con un juicio rápido y un concurso de paciencia.

La buena noticia: si entiendes cómo funciona el juego, puedes jugarlo mejor que nadie.

No gana el que más factura, sino el que mejor habla el idioma de los bancos.

LUANTE

Dirección financiera externa para pymes

www.luante.es · contacto@luante.es · 636 81 22 99