Informe para empresas · Financiación bancaria

Negociar con el banco: cómo preparar una operación para que llegue aprobada

El expediente, la narrativa, el timing y las condiciones que Riesgos necesita ver

---

> *"El banco no aprueba operaciones. Aprueba expedientes. Y un expediente bien construido es la mitad del trabajo."*

LUANTE

Dirección financiera externa para pymes

Orden financiero | Liquidez | Crecimiento

NEGOCIAR CON EL BANCO: PREPARAR LA OPERACIÓN · LUANTE

1. Lo que el banco necesita antes de decir que sí

Muchos empresarios piensan que negociar con el banco consiste en explicar bien el proyecto, transmitir confianza y tener una buena relación con el director de oficina. Todo eso ayuda. Pero quien decide no es el director: es Riesgos. Y Riesgos no escucha relatos — lee expedientes.

Un expediente bien construido no es una pila de documentos. Es una narrativa financiera coherente que responde, antes de que se pregunten, a las tres cosas que Riesgos quiere saber: **¿puede devolver el dinero? ¿tiene ya demasiada deuda? ¿qué pasa si algo sale mal?**

> *El banco no aprueba operaciones. Aprueba expedientes. Y un expediente bien construido es la mitad del trabajo.*

2. El expediente completo: qué debe contener y en qué orden

1. **Cuentas anuales de los últimos 2-3 ejercicios:** Balance y cuenta de resultados con explicación de las variaciones más relevantes: por qué creció o cayó la facturación, qué generó el resultado de cada año.
2. **Cierre provisional del ejercicio en curso:** Si han pasado más de 6 meses del ejercicio, el banco querrá ver cómo va el año actual. Un cierre de gestión fiable vale más que esperar las cuentas auditadas.
3. **Pool bancario conciliado con balance y CIRBE:** El documento que muestra toda la deuda financiera, entidad por entidad, con reflejo en balance y coherencia con la CIRBE. Sin este documento, la operación pierde credibilidad desde el primer momento.
4. **Proyecciones financieras a 3 años:** Con supuestos explícitos y defendibles. No se trata de ser optimista — se trata de ser creíble. Riesgos descuenta automáticamente las proyecciones demasiado optimistas.
5. **Descripción precisa del destino de los fondos:** Para qué se necesita exactamente el dinero, en qué plazo, qué retorno genera y por qué ese importe y ese plazo. «Para circulante» no es suficiente.

6. **Análisis de la capacidad de devolución:** Demostrar con números que el EBITDA cubre el servicio de deuda con holgura, incluso en un escenario conservador. Este es el criterio número uno de Riesgos.

7. **Garantías disponibles:** Inventario de los avales, hipotecas o activos que pueden ofrecerse como garantía. Con valoración actualizada y situación registral clara.

3. El timing: cuándo pedir es tan importante como cómo pedir

- **Óptimo — con 3-6 meses de antelación:** se puede negociar con calma, comparar entre entidades y elegir condiciones
- **Aceptable — con 1-3 meses:** tiempo suficiente para preparar bien el expediente sin urgencia percibida
- **Difícil — con menos de 1 mes:** el banco percibe urgencia. Las condiciones empeoran. El margen de negociación es mínimo
- **Crítico — cuando ya hay tensión:** el banco interpreta crisis. Puede condicionar o rechazar. Se negocian los peores términos posibles

4. La narrativa financiera: lo que no dicen los números solos

Los números son necesarios pero no suficientes. Riesgos construye una historia sobre la empresa a partir de los datos — y si no la orientas tú, la construye él solo, con la interpretación más conservadora posible.

- **Por qué creció la deuda:** si el endeudamiento ha aumentado, explicar si fue por inversión productiva, por crecimiento del circulante o por una situación excepcional ya resuelta
- **Por qué varía el resultado:** un año malo necesita explicación. ¿Fue coyuntural? ¿Ya está corregido? ¿Qué medidas se tomaron?
- **Por qué este plazo y este importe:** la operación tiene que tener lógica financiera propia. Si pides a 5 años algo que se amortiza en 3, Riesgos lo detecta
- **Por qué ahora:** la anticipación transmite control. La urgencia transmite problema

5. Cómo negociar las condiciones

- **Comparar entre entidades:** el banco sabe si estás comparando. Y cuando sabe que hay competencia, mejora las condiciones
- **Negociar el tipo y las comisiones por separado:** el tipo nominal es solo una parte del coste. Las comisiones de apertura, estudio y mantenimiento pueden cambiar significativamente el coste real
- **Valorar las vinculaciones:** seguros, planes de pensiones o domiciliaciones que el banco pide a cambio de mejores condiciones. Calcular si el coste de la vinculación compensa el descuento
- **Pedir flexibilidad en las condiciones:** carencia, periodicidad de pago, posibilidad de amortización anticipada sin penalización. Estas cláusulas valen dinero

El banco no aprueba operaciones. Aprueba expedientes.

Y un expediente bien construido — con los números ordenados, la narrativa clara y el timing correcto — no garantiza la aprobación, pero multiplica las probabilidades de conseguirla en las condiciones que la empresa merece.