

EL “NO” EVITABLE
LOS CINCO ERRORES QUE UNDEN TU
SOLICITUD DE FINANCIACIÓN BANCARIA

Luis Mas de Marco
masdemar.com
luis@masdemar.com
Tel. 639375602



M A S D E M A R
A S E S O R E S

SITUACIONES HABITUALES

Cada vez facturo más y gano más y los bancos me ponen problemas para darme dinero y poder crecer más

Mi competencia utiliza productos financieros que mi banco no me ofrece

Cuando surge la oportunidad de optar a un gran proyecto, lo habitual es que no reciba apoyo financiero del banco.

Solo tengo un banco y me dice que no me puede dar más financiación.

En el momento que hago una gran venta y necesito comprar materiales, normalmente tengo problemas para conseguir liquidez bancaria.

ERROR 1 LA CARRERA CONTRA RELOJ

PEDIR FINANCIACIÓN CON LA CASA EN LLAMAS

LO QUE SE HACE MAL: Se acude al banco cuando la tesorería ya está en números rojos, con pagos urgentes a la vista.

Esto es como llamar a los bomberos cuando la casa ya está medio quemada.

Para el banco, es una señal de alarma máxima: significa que la empresa no tiene una gestión proactiva y que el dinero se necesita para tapar agujeros, no para crecer.

LA SOLUCION: La financiación se debe solicitar cuando se prevé la necesidad, no cuando es una emergencia.

Tienen que ser ustedes quienes marquen el tiempo, no al revés.

Un banco confía en una empresa que demuestra previsión y control sobre su futuro financiero.

ERROR 2 NO DIVERSIFICAR EL RIESGO

PEDIR EN EL BANCO DE SIEMPRE

LO QUE SE HACE MAL: Piensan: 'Es mi banco de toda la vida, me conocen'.

Pero para el director de la oficina, su empresa es una ficha más en un tablero de riesgo.

Si ya tienen concedidos varios productos (línea de crédito, préstamo, avales), concentrar una nueva petición incrementa su exposición y puede superar los límites internos de riesgo que el banco tiene para su empresa.

LA SOLUCION: La competencia es su aliada. Presentar su proyecto a varios bancos simultáneamente no solo genera una puja que puede mejorar las condiciones, sino que demuestra que su empresa es suficientemente sólida para pasar el filtro de varias entidades. Diversifiquen su relación bancaria."

ERROR 3 EL DESTINO OSCURO

NO JUSTIFICAR EL USO DE LOS FONDOS

LO QUE SE HACE MAL: Usar términos genéricos y que huelen a problema como “refinanciación” (el banco entiende: 'no puedo pagar mis deudas') o “necesidades de circulante” (el banco entiende: 'no sé exactamente para qué lo quiero').

LA SOLUCION: Sean específicos y conviertan la solicitud en una inversión, no en un parche. En lugar de "para circulante", digan: “Para financiar un nuevo pedido de [Cliente X] que incrementará nuestras ventas un 15% en el próximo trimestre”. O en lugar de "refinanciar", digan: “Para optimizar nuestra estructura de deuda y mejorar el flujo de caja, destinando el ahorro en cuotas a la contratación de dos nuevos comerciales”. Cuenta una historia de crecimiento, no de supervivencia.”

ERROR 4 EL CAOS DOCUMENTAL

ENVIAR INFORMACIÓN CONTABLE INCONGRUENTE Y MAL PRESENTADA

LO QUE SE HACE MAL: Enviar un PDF escaneado torcido, con cuentas que no suman, o un balance que no cuadra con la cuenta de resultados. Esto es fatal. Transmite desorganización, falta de profesionalidad y, lo peor, hace que el analista del banco desconfíe de toda la información.

LA SOLUCION: La documentación debe ser impecable.

Envíenla en formatos digitales claros (Excel, PDF de calidad), asegúrense de que todos los números concuerdan y cuenten una historia coherente. Incluyan notas aclaratorias si es necesario.

Una documentación pulcra genera confianza y facilita el trabajo del analista, algo que agradecerá.

ERROR 5 LA CUENTA DE RESULTADOS FUTURA

NO DEMOSTRAR LA CAPACIDAD DE PAGO

LO QUE SE HACE MAL: Centrarse solo en los datos históricos y no proyectar el futuro.

El banco no les presta por lo bien que lo hicieron el año pasado, sino por el potencial que tienen para generar caja mañana.

LA SOLUCION: Incluyan siempre una “previsión de tesorería y una cuenta de resultados provisional (o presupuestada)” para los próximos 12-24 meses. Esta proyección debe demostrar, con números claros, cómo los ingresos generados por la inversión (o los ahorros de la optimización) serán más que suficientes para cubrir las cuotas del préstamo.

Anticipen su éxito."

CONCLUSIONES

PLANIFIQUEN: no pidan con el agua al cuello.

DIVERSIFIQUEN: No pongan todos los huevos en la misma cesta bancaria.

CONCRETEN: Justifiquen el destino del dinero con una historia de crecimiento.

COOPEREN: Presenten documentación impecable y coherente.

PROYECTEN: Demuestren con números futuros su capacidad de pago.

CHECK LIST CUENTA DE RESULTADOS Y BALANCE DE SITUACIÓN

CUENTA DE RESULTADOS

- ☐ QUE NO DE RESULTADOS NEGATIVOS
- ☐ REALIZAR VARIACION DE EXISTENCIAS SI PROCEDE
- ☐ REVISAR QUE ESTÁN TODOS LOS GASTOS
- ☐ QUE CUADREN LAS VENTAS CON LO DECLARADO EN LOS MODELOS DE IVA.
- ☐ QUE EL RESULTADO SEA SUFICIENTE PARA PAGAR LAS CUOTAS DE PRÉSTAMO ACTUALES COMO MÍNIMO.

BALANCE DE SITUACION

- ☐ FONDOS PROPIOS POSITIVOS
- ☐ CUENTAS DE ACTIVO Y PASIVO SIN SIGNOS NEGATIVOS
- ☐ FONDO DE MANIOBRA POSITIVO
- ☐ DEUDAS A CORTO PLAZO MENORES QUE LAS DEUDAS A LARGO PLAZO (SI ES POSIBLE)
- ☐ TEST ACIDO VALOR SUPERIOR O IGUAL A 1

Si alguno de estos puntos no se cumple tenemos que tener una explicación preparada pues seguramente el banco nos preguntará por ellos



MASDEMAR
ASESORES

MUCHAS GRACIAS