

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