

Tu empresa, vista desde la mesa del banco



GLOBALFINANZIA · FINANCIACIÓN EMPRESARIAL

Tu empresa, vista desde la mesa del banco

Cinco preguntas para preparar una solicitud de financiación.

Detrás de cada empresa hay años de trabajo, decisiones difíciles y una ambición de futuro.

Al solicitar financiación, ese recorrido debe quedar reflejado en una propuesta que permita entender el negocio, sus cifras y el proyecto que quiere poner en marcha.

Una solicitud bien preparada conecta tres elementos: la necesidad de financiación, el funcionamiento de la empresa y su capacidad para asumir una nueva obligación de pago.

Antes de presentar tu próxima operación, revisa estas cinco preguntas. Son una guía para ordenar la información; cada entidad aplicará su propio análisis y podrá solicitar documentación adicional.

01. ¿Qué hace tu empresa y por qué te compran?

Empieza por una explicación concreta: **qué vendes, a quién, cómo lo comercializas**

y qué hace que tus clientes te elijan.

Describe también cómo se sostiene esa actividad. ¿Trabajas con contratos recurrentes?

¿Dependes de unos pocos clientes? ¿Tus ventas se concentran en una época del año?

¿Qué experiencia tiene el equipo que dirige el proyecto?

Estas respuestas permiten situar las cifras en su contexto. Un aumento de ventas se

interpreta mejor cuando se explica de dónde viene y qué recursos necesita para mantenerse.

Qué preparar

Una síntesis del negocio, sus principales clientes, la evolución de las ventas y el destino concreto de los fondos que solicitas.

02. ¿Cómo generas margen?

El volumen de ventas es una parte de la historia. También necesitas explicar

qué resultado deja esa actividad después de atender sus costes.

Revisa el margen de tus principales productos o servicios, los gastos de estructura

y la evolución del resultado. Si el margen ha cambiado, explica las causas: precios,

materias primas, personal, transporte o una inversión que todavía está en fase de

puesta en marcha.

Una previsión de crecimiento gana consistencia cuando incorpora el coste de conseguirlo.

Vender más puede requerir más equipo, más stock o más gasto comercial.

Qué preparar

Cuentas recientes, información actualizada y una explicación de las variaciones relevantes. Diferencia los resultados obtenidos de las previsiones y muestra las hipótesis que utilizas.

03. ¿Cuándo cobras y cuándo pagas?

La fecha de una venta y la fecha en que el dinero llega a tu cuenta pueden ser distintas.

Ese calendario importa cuando hay **nóminas, proveedores, impuestos y cuotas que atender.**

Por ejemplo, una empresa que compra materiales hoy y cobra a su cliente dentro de

90 días debe prever cómo cubrirá los pagos que se produzcan durante ese intervalo.

Es un ejemplo ilustrativo: el desfase real dependerá de sus condiciones de cobro y pago.

Revisa también los meses con menos actividad, los anticipos a proveedores y la concentración de cobros en determinados clientes.

Qué preparar

Una previsión mensual de tesorería con saldos iniciales, cobros previstos, pagos comprometidos y saldo final. Incorpora un escenario prudente con retrasos de cobro o ventas inferiores a las previstas.

04. ¿Qué deuda tienes y cuándo vence?

Una nueva operación debe valorarse junto con **los compromisos que la empresa ya ha asumido.**

Ordena préstamos, pólizas de crédito, leasing y otras obligaciones financieras.

Identifica el saldo pendiente, la cuota, el vencimiento y las garantías de cada operación, cuando existan.

El calendario merece especial atención: una renovación de póliza y una amortización importante pueden coincidir en el mismo mes. Tener esa información reunida ayuda a evaluar la necesidad completa de financiación.

Qué preparar

Un cuadro actualizado de deuda y vencimientos, coherente con tu contabilidad y con la información bancaria disponible.

05. ¿Cómo devolverías la nueva financiación?

El proyecto debe explicar **de qué recursos saldrán las cuotas y en qué momento**

estarán disponibles.

Si vas a comprar una máquina, concreta cuándo empezará a producir, qué costes añadirá

y qué mejora esperas obtener. Si vas a ampliar tu actividad, incorpora el tiempo

necesario para captar clientes, prestar el servicio y cobrar.

Relaciona importe, plazo y calendario de devolución con la caja prevista. Comprueba

también qué ocurriría si la puesta en marcha se retrasa o el resultado llega más despacio.

Qué preparar

Un plan de inversión, el detalle de la financiación solicitada y una previsión de

tesorería que incluya tanto la deuda existente como la nueva operación.

Un expediente que permita entender el proyecto

Las cinco respuestas deben encajar entre sí. **Las ventas previstas, los márgenes,**

los cobros y las cuotas forman parte del mismo plan. Cuando cada documento

cuenta una historia distinta, resulta más difícil valorar la operación.

Una presentación clara facilita el análisis y permite detectar cuestiones que conviene resolver antes de enviar la solicitud. La decisión de financiación corresponde a cada entidad.

En **Globalfinanzia** te ayudamos a ordenar la información, concretar la necesidad de financiación y estudiar las vías que pueden encajar con tu empresa y tu proyecto.

Tu próximo paso empieza por una propuesta bien preparada.

Guarda esta guía para preparar tu próxima solicitud de financiación.

GLOBALFINANZIA

✉ info@globalfinanzia.es

☎ 931 051 566

🌐 globalfinanzia.es

#Globalfinanzia #FinanciaciónEmpresarial #Pymes #Tesorería
#PlanificaciónFinanciera #CrecimientoEmpresarial