

Mi empresa tiene beneficios. ¿Por qué el banco no me financia?



ESTER RESPONDE · 9 DE OCTUBRE DE 2026

Mi empresa tiene beneficios. ¿Por qué el banco no me financia?

Rentabilidad, liquidez y capacidad de devolución: tres conceptos que conviene entender antes de solicitar financiación.

□ Vendes más. Cierras el ejercicio con beneficios. Tienes clientes y nuevos proyectos. Presentas una solicitud de financiación y la respuesta llega con más preguntas, un importe inferior al solicitado o una negativa.

La reacción es comprensible:

«Si mi empresa gana dinero, ¿dónde está el problema?»

El beneficio aporta información valiosa, pero la decisión también exige valorar cómo se generará el dinero para atender la deuda. Las directrices de la Autoridad Bancaria Europea contemplan el análisis de la situación financiera y de la capacidad de devolución de las empresas.

Beneficio y dinero disponible responden a preguntas distintas

Una venta puede estar contabilizada aunque el cliente todavía no haya pagado. El negocio puede necesitar comprar existencias o acometer una inversión. Además, devolver el principal de un préstamo consume caja aunque no sea un gasto de la cuenta de resultados.

Por eso resulta útil analizar el resultado junto con los flujos de efectivo: los cobros y pagos de la actividad, las inversiones y la financiación.

[2]

Concepto	Qué permite entender
Facturación	El volumen de ventas; puede incluir importes pendientes de cobro.
Beneficio	El resultado contable tras reconocer ingresos y gastos.
Liquidez	Los recursos disponibles para atender pagos próximos.
Capacidad de devolución	La posibilidad de pagar capital e intereses a sus vencimientos.

Un ejemplo: el calendario también cuenta

Ejemplo ilustrativo, sin relación con un cliente real.

Una empresa inicia el mes con **20.000 € en caja**. Prevé cobrar **60.000 €** y pagar **70.000 €** por su actividad. Además, tiene cuotas de deuda por **8.000 €**.

Movimiento previsto	Importe
Saldo inicial	20.000 €
Cobros	+60.000 €
Pagos de la actividad	-70.000 €
Cuotas de deuda	-8.000 €
Saldo final previsto	2.000 €

Si **15.000 €** de esos cobros pasan al mes siguiente, el saldo final previsto se convierte en **-13.000 €**. Y si los pagos vencen antes que los cobros, puede haber una necesidad de liquidez incluso antes del cierre del mes.

Este cálculo describe la tesorería. Para conocer el beneficio haría falta analizar también los ingresos y gastos contabilizados.

□ La información que ayuda a entender tu empresa

El Banco de España explica que la calificación del riesgo de una pyme considera su situación financiera, su historial crediticio y el conocimiento que la entidad tiene del negocio y de la relación con el cliente.

[31]

Para preparar una solicitud, en Globalfinanzia proponemos ordenar esa información alrededor de preguntas concretas:

Pregunta	Qué conviene preparar
¿Cómo está funcionando el negocio ahora?	Balance y cuenta de resultados recientes, con explicación de los cambios relevantes.
¿Cuándo entra y sale el dinero?	Previsión de tesorería y calendario de cobros y pagos.
¿Qué compromisos existen?	Detalle de préstamos, cuotas, vencimientos y otras obligaciones.
¿Qué cambiará con la financiación?	Destino del dinero, presupuesto y efecto esperado sobre el negocio.
¿Qué ocurre si el plan se retrasa?	Un escenario prudente y las medidas previstas para responder.

| **Una negativa merece un diagnóstico**

Cuando una operación se frena, conviene averiguar qué aspecto necesita revisión. Nuestra propuesta es empezar por estas cuestiones:

Importe: ¿está calculado a partir de una necesidad concreta y documentada?

Plazo: ¿las cuotas encajan con el momento en que el proyecto generará caja?

Información: ¿las cifras están actualizadas y las previsiones tienen una base explicable?

Estructura: ¿la empresa necesita financiación para un desfase temporal, para una inversión o para reforzar su equilibrio financiero?

Ese diagnóstico permite valorar si procede ajustar la solicitud, mejorar la planificación o estudiar otras vías. Una presentación más clara ayuda a evaluar el proyecto; la aprobación depende del análisis y de los criterios de cada financiador.

| ☐ **Cómo te acompañamos en Globalfinanzia**

En Globalfinanzia diseñamos estrategias de financiación adaptadas a pymes y emprendedores, estudiando opciones públicas y privadas.

[4]

Para abordar una solicitud como esta, el trabajo empieza por entender las cuentas y la tesorería, concretar la necesidad, preparar la documentación y valorar las vías que encajan con la empresa y su proyecto.

Si tu empresa tiene beneficios y la financiación se está atascando, revisemos juntos qué dicen tus números y cómo plantear el siguiente paso.

Globalfinanzia · Financiación empresarial

☐ **931 051 566**

✉ ☐ info@globalfinanzia.es

☐ globalfinanzia.es

Fuentes de consulta:

[1] [Autoridad Bancaria Europea](#)

.

[2] [IFRS Foundation](#)

.

[3] [Banco de España](#)

.

