

## FINANCIAMIENTO CORPORATIVO · CÓMO TE EVALÚA UN BANCO

# El crédito no se pide: se sustenta

Un banco no presta por confianza ni por relación: evalúa con criterios concretos. Entender cómo te mira mejora el acceso, la tasa y el plazo.

Muchas empresas creen que conseguir un crédito depende de la relación con el banco o de la garantía que ofrecen. La realidad es más simple y más exigente: el banco evalúa, con método, si la empresa puede pagar y qué riesgo corre al prestarle. Ese método se resume en cinco preguntas —las cinco C del crédito—, y la empresa que llega con esas respuestas ordenadas no solo accede más fácil: **negocia mejores condiciones**:

## LAS CINCO C DEL CRÉDITO: QUÉ MIRA EL BANCO



El banco quiere cobrar del flujo, no ejecutar la garantía: por eso la capacidad de pago pesa más que el colateral.

## Cómo prepararte

Presentar estados financieros ordenados y un flujo de caja proyectado creíble, mantener limpio el comportamiento en centrales de riesgo, mostrar el aporte propio del accionista y explicar con claridad el destino del crédito y cómo se repaga. El banco financia con más confianza a quien demuestra que entiende su propio negocio.

## Qué significa para tu empresa

- ◆ Lo que más pesa es la capacidad de pago —el flujo—, no la garantía: el banco quiere cobrar, no rematar activos.
- ◆ El historial en centrales de riesgo se construye en años y se daña en semanas; cuídalo.
- ◆ Información financiera ordenada y oportuna no es un trámite: es lo que define tu tasa.
- ◆ Entender cómo te evalúan convierte la negociación bancaria en una conversación entre pares.