

Qué revisa un banco en un plan de negocio

Claves para presentar un proyecto creíble, bien estructurado y financieramente razonable cuando buscas financiación bancaria.

Tu Plan de Negocio

Planes de negocio profesionales, viabilidad empresarial y financiación

Índice de la guía

1. Qué quiere entender realmente un banco
2. Para quién es esta guía
3. Qué suele revisar un banco antes de financiar
4. Los números que más pesan en la decisión
5. Documentación y señales que refuerzan el expediente
6. Errores frecuentes que hacen perder credibilidad
7. Checklist antes de presentar el plan al banco
8. Cómo puede ayudarte Tu Plan de Negocio

Uso recomendado

Esta guía sirve como referencia antes de solicitar financiación bancaria. Puede ayudarte a revisar si tu proyecto está bien planteado o si conviene reforzarlo antes de presentarlo.

1. Qué quiere entender realmente un banco

Cuando un banco analiza un plan de negocio, no busca únicamente una idea atractiva. Quiere saber si el proyecto puede devolver el dinero prestado en las condiciones previstas y si el riesgo asumido es razonable.

Por eso, además del relato comercial, el banco presta mucha atención a la coherencia económica del proyecto: inversión, recursos propios, ventas previstas, márgenes, costes, tesorería y capacidad de repago.

Idea clave

El banco no financia solo una idea. Financia un proyecto que debe resultar comprensible, razonable y sostenible desde el punto de vista financiero.

2. Para quién es esta guía

Emprendedores

Para preparar una primera solicitud de financiación con mayor solidez.

Asesorías y despachos

Para revisar si el expediente está suficientemente bien armado antes de presentarlo.

Empresas

Para presentar ampliaciones, nuevas líneas de negocio o inversiones relevantes.

Promotores con dudas

Para detectar puntos débiles antes de sentarse con la entidad bancaria.

Esta guía resulta útil si vas a pedir un préstamo, una póliza, una línea de circulante o cualquier otra financiación en la que el banco necesite entender la lógica del negocio y la capacidad de devolución.

3. Qué suele revisar un banco antes de financiar

Aunque cada entidad tiene sus propios criterios, normalmente un banco analiza estos bloques:

- Actividad clara y comprensible: qué hace el negocio, a quién vende y cómo genera ingresos.
- Perfil del promotor o del equipo: experiencia, conocimiento del sector y capacidad de ejecución.
- Mercado y competencia: si hay una demanda real y si el proyecto tiene una posición razonable.
- Inversión inicial y destino de fondos: cuánto dinero hace falta y en qué se va a utilizar.
- Recursos propios: qué parte aporta el promotor y qué nivel de compromiso demuestra.
- Previsiones financieras: ventas, costes, márgenes, tesorería y evolución prevista.
- Capacidad de repago: si el negocio puede atender cuotas, intereses y obligaciones operativas.
- Riesgos: qué puede salir mal y cómo piensa gestionarlo el promotor.

4. Los números que más pesan en la decisión

La parte financiera suele ser decisiva. Un banco puede admitir cierta incertidumbre comercial, pero no suele aceptar previsiones mal construidas o excesivamente optimistas.

Aspecto financiero	Qué suele valorar el banco
Ventas previstas	Que sean prudentes, justificadas y coherentes con el mercado, el precio y la capacidad operativa.
Márgenes	Que exista una lógica económica suficiente para cubrir costes fijos, variables y deuda.
Tesorería	Que el negocio no se quede sin liquidez aunque las ventas tarden en consolidarse.
Inversión inicial	Que el importe esté bien justificado y vinculado a necesidades reales del proyecto.
Capacidad de repago	Que el flujo del negocio permita atender cuotas con cierto margen de seguridad.
Recomendación profesional	
No intentes impresionar al banco con previsiones infladas. Suele funcionar mejor un escenario prudente y bien explicado que una proyección muy optimista sin base real.	

5. Documentación y señales que refuerzan el expediente

Además del plan, hay elementos que pueden dar más solidez a la solicitud:

- Presupuestos o facturas proforma de la inversión prevista.
- Contratos, cartas de interés o pruebas iniciales de demanda.
- Currículum o experiencia del promotor en el sector.
- Extractos o certificados que acrediten fondos propios disponibles.
- Licencias, permisos o documentación técnica cuando sea relevante.
- Explicación clara de cómo se usará el préstamo y en qué plazo se espera retorno.

6. Errores frecuentes que hacen perder credibilidad

Ventas irreales

Proyecciones muy elevadas desde el inicio sin justificar cómo se captarán clientes.

Costes mal calculados

Olvidar gastos esenciales como alquiler, suministros, marketing, personal, impuestos o circulante.

Falta de recursos propios

Pedir al banco el 100 % del esfuerzo sin demostrar compromiso económico del promotor.

Escasa conexión entre idea y promotor

No acreditar experiencia, conocimiento del sector o capacidad de ejecutar el proyecto.

Documentación insuficiente

No aportar pruebas que refuercen la inversión, la demanda o la lógica del negocio.

Plan genérico

Presentar un documento estándar que no responde a las dudas concretas de una entidad financiera.

Conclusión práctica

El banco suele valorar tanto la consistencia del proyecto como la forma de presentarlo. Un plan ordenado, con números comprensibles y documentación de apoyo, transmite mucha más solvencia.

7. Checklist antes de presentar el plan al banco

Antes de solicitar financiación, conviene revisar si tienes preparados estos puntos:

- ☐ Actividad y modelo de negocio explicados de forma clara.
- ☐ Cliente objetivo y propuesta de valor definidos.
- ☐ Inversión inicial detallada y justificada.
- ☐ Fondos propios disponibles y origen acreditable.
- ☐ Previsiones de ventas prudentes y argumentadas.
- ☐ Costes completos, incluidos impuestos y necesidades de tesorería.
- ☐ Escenario financiero que muestre capacidad de repago.
- ☐ Documentación de apoyo: presupuestos, cartas de interés, contratos o licencias.
- ☐ Explicación del destino del préstamo y del plazo estimado de retorno.

8. Cómo puede ayudarte Tu Plan de Negocio

En Tu Plan de Negocio preparamos documentos adaptados a financiación bancaria, con especial atención a la lógica financiera, la inversión, la capacidad de repago y la claridad del expediente.

No solo redactamos un documento. Analizamos el proyecto, ordenamos la información, detectamos debilidades, construimos previsiones razonables y presentamos el negocio en un formato útil para la entidad financiera.

Podemos ayudarte especialmente si necesitas:

- un plan de negocio para solicitar financiación bancaria;
- un plan financiero con previsiones económicas realistas;
- revisar si tu proyecto está listo para sentarte con el banco;
- reforzar un expediente antes de pedir un préstamo o línea de financiación;
- comparar si conviene banca, inversor o financiación alternativa.

¿Vas a pedir financiación bancaria?

Cuéntanos tu proyecto y te indicaremos cómo preparar un plan de negocio convincente para el banco.

Nota final

Esta guía tiene carácter informativo y no sustituye el análisis profesional de un proyecto concreto. Cada expediente financiero debe adaptarse a la actividad, la entidad bancaria, el perfil del promotor y la documentación disponible.