

GUÍA PARA PYMES

¿Qué revisan los analistas para autorizar un crédito?

Conoce los 4 filtros clave que determinarán si tu negocio es financiable y cómo prepararte para superarlos con éxito.



GonzálezH
Consultoría Financiera

1

Comprobación de Ingresos (Capacidad de Pago)

“No solo importa lo que ganas, sino cómo lo demuestras.”

¿Qué buscan?

Verificar que tu negocio genera el flujo de efectivo suficiente para cubrir la nueva deuda sin afectar tu operación.

¿Cómo comprobarlo?

Facturación CFDI: Es el medio más confiable y preferente para acreditar tus ingresos.

Estados de Cuenta Bancarios: Si no facturas todo, al menos demuestra los depósitos recurrentes de tus clientes.

Tip del Asesor: Tus ingresos comprobables definen tu “capacidad de endeudamiento”. Los bancos y las financieras suelen autorizar un monto máximo equivalente a 3 o 4 veces tu ingreso mensual neto.

2

Buró de Crédito: Tu “Carta de Presentación” Financiera

“No necesitas ser perfecto, pero sí evitar las manchas graves.”

¿Qué buscan?

Un historial de pago puntual y responsable que demuestre que cumples con tus obligaciones.

¿Qué NO hacer?

No es indispensable tener un historial perfecto, pero caer en atrasos de 90 días o más es una limitante severa que te cierra muchas puertas.

¿Qué hacer?

Revisa tu reporte de Buró de Crédito gratuitamente una vez al año para corregir errores.

Este cuidado debe extenderse a tus avales o deudores solidarios, ya que su historial también será revisado en caso de requerirse este tipo de garantías.

Tip del Asesor: Los bancos y las financieras rara vez prestan montos superiores a la suma total de créditos que ya has tenido en el pasado. Construye tu historial desde hoy, aunque sea con pequeñas líneas de crédito o tarjetas corporativas.

3

Años de Operación

“La confianza se construye con el tiempo.”

¿Qué buscan?

Que tu negocio tenga la madurez y estabilidad suficientes para sortear los vaivenes del mercado.

El requisito mínimo: La mayoría de las instituciones financieras exigen un mínimo de 1 a 2 años de operación comprobable ante el SAT.

Realidad: Los negocios de nueva creación (menos de 1 año) difícilmente acceden a créditos. Para ellos, la mejor alternativa suelen ser créditos digitales que analizan datos alternativos como ventas con TPV.

4

Focos Rojos (Lo que alerta a los analistas).

“Conoce tus debilidades antes de que el banco las encuentre.”

Los analistas financieros buscan estabilidad. Estos son los factores que ponen en pausa o rechazan una solicitud:

Foco Rojo	¿Por qué es un problema?	¿Cómo mitigarlo?
Alta concentración de clientes	Si más del 50% de tus ventas depende de 1 o 2 clientes, el riesgo de impago es alto.	Diversifica tu cartera de clientes. Muestra que tienes una base amplia.
Meses con ventas nulas	Indica estacionalidad extrema o falta de operación constante.	Presenta estados financieros anuales y explica la estacionalidad de tu sector.
Altos niveles de deuda actual	Si tu nivel de endeudamiento supera el 30%-40% de tus ingresos, no hay margen para un nuevo crédito.	Reduce deudas actuales o consolídalas antes de pedir un nuevo financiamiento.

Consejo Final de GonzalezH Consultores

Te recomendamos que, antes de solicitar cualquier financiamiento, **realices un “auto-diagnóstico”** con estos 4 puntos. Si detectas alguna debilidad (como un Buró de crédito manchado o alta concentración de clientes), trabaja en corregirla durante 6 meses. **Un negocio preparado no solo obtiene el crédito, sino que negocia mejores tasas y condiciones.**

**Contáctanos para saber si tu PYME está lista
para crecer**

Agendar Asesoría Gratuita