



PYMES y Hosteleros Autónomos

1 Conoce tu negocio

- Recopila la **información básica de tu negocio actual** y desarrolla tus expectativas a corto y medio plazo a través de una **proyección a futuro**: m², aforo, n^o de mesas interiores y exteriores, n^o empleados, n^o locales, antigüedad del negocio, descripción de planes a futuro, cambios significativos en el modelo de negocio, tipo de cliente, etc.
- Realiza tu **cuenta de explotación** y plantea un **ajuste de gastos en el corto y medio plazo**.

2 Acredita tu solvencia y buen hacer

- Pide **cartas de recomendación a proveedores, arrendadores o clientes** para hablar de tu antigüedad, volumen de negocio, comportamientos de pagos, etc.

3 Valora vías y productos financieros diferentes, ajustados a tus necesidades

- **Préstamos** que se pueda ir amortizando **con fórmulas variables ligadas al desarrollo del negocio**, cómo un porcentaje de la facturación realizada por el TPV en los pagos por tarjeta, que permita un asesoramiento más comprometido.
- Servicios de **anticipos de facturas y descuentos de pagarés**.
- Reconocimiento de deuda: **formalizar un plan de pagos personalizado** avalado por el Banco que también lleve un asesoramiento más cercano.

4 Prepara el IRPF

- Prepara el **IRPF** de los últimos **2 o 3 años de actividad**. En caso de tener dificultades para ello, ponte en contacto con tu Asesor para solicitarlo.

5 Presenta el registro de la propiedad

- Ten disponible y presenta el registro de la propiedad, para **mostrar las propiedades a tu nombre y la titularidad del local** en el que ejerces tu negocio.



Empresas Medianas y Grandes

- 1 Realiza un Plan de Negocio**
 - Realiza un Plan de negocio detallado, con **proyección de Pérdidas y Ganancias de 3 a 5 años**, así como el **flujo de caja** a medio plazo, **estructura de capital**, **entrada de nuevos socios**, **financiación propio** y **capitalización**, etc.
- 2 Cuantifica oportunidades de negocio**
 - Cuantifica oportunidades de negocio al **incluir servicios adicionales de interés para el Banco** (TPV, explotación datos, seguros, nominas, domiciliaciones, impuestos o seguros)
- 3 Valora vías y productos financieros diferentes, ajustados a tus necesidades**
 - Préstamos** que se pueda ir amortizando con **fórmulas variables ligadas al desarrollo del negocio**, cómo un porcentaje de la facturación realizada por el TPV en los pagos por tarjeta, que permita un asesoramiento más comprometido.
 - Servicios de **anticipos de facturas y descuentos de pagarés**.
 - Reconocimiento de deuda: **formalizar un plan de pagos personalizado** avalado por el Banco que también lleve un asesoramiento más cercano.
- 4 Solicita un análisis financiero a terceros**
 - Solicita el **análisis financiero y de situación patrimonial a terceros especializados** en ello: por ejemplo, *Informa* o *Axesor*.
- 5 Muestra tu Estructura Societaria**
 - Aporta tu **estructura societaria y análisis patrimonial** de administradores y socios.
- 6 Conoce tu calificación crediticia**
 - Solicita o conoce tu **Scoring del cliente** y **ratios** como el RIIM (Riesgo inminente de impago) o **grade** de agencias de calificación crediticia.
- 7 Valora la aportación de garantías**
 - Valorar **aportación de garantías a la financiación**: garantía hipotecaria, garantía societaria, etc.
- 8 Solicita tus cuentas anuales**
 - Solicita las cuentas anuales **avalando adhesión a las buenas prácticas “finánciate”** y muestra de ejemplo a los proveedores con los que trabajas como garantía cualitativa.