



Ceteris Paribus

CONSULTORA

Lo que el banco analiza de tu pyme

(y pocas empresas conocen)

Monitor · Crédito y financiamiento

Francisco Longo · Economista

Septiembre de 2026

La escena se repite en miles de pymes. La empresa vende, paga sueldos, cumple con proveedores y un día necesita capital de trabajo o financiar una máquina. Arma la carpeta, la presenta, espera semanas y recibe una de tres respuestas: un rechazo sin demasiados detalles, un monto mucho menor al pedido o una tasa que no cierra. El oficial de cuenta dice que “lo decidió Riesgos” y ahí termina la conversación.

Lo que casi nadie explica es que esa decisión no es arbitraria. Detrás hay una combinación de normativa del Banco Central, modelos de scoring y criterios internos que se pueden conocer y, en buena medida, gestionar. Este artículo intenta abrir esa caja negra.

El contexto: bancos más selectivos, no más cerrados

Según datos del BCRA, la irregularidad del crédito comercial pasó de 0,7% a fines de 2024 a 3,7% en julio de 2026: se multiplicó por cinco en menos de dos años, con las pymes y la construcción entre los más afectados. En las familias el deterioro es aún mayor, con una mora cercana al 13% a mediados de año.

Cuando la mora sube, los bancos no dejan de prestar de manera pareja. Hacen algo más sutil: separan la paja del trigo. La Encuesta de Condiciones Crediticias del BCRA lo muestra con claridad. En el primer trimestre de 2026 las entidades endurecieron significativamente los estándares para empresas de todos los tamaños. En el segundo trimestre, en cambio, bajaron los márgenes (*spreads*) que cobran sobre su costo de fondeo, pero al mismo tiempo acortaron plazos y pidieron más garantías, y para el tercer trimestre anticiparon un sesgo levemente más restrictivo.

Traducido al lenguaje de la pyme: para la empresa bien evaluada, el crédito puede estar más barato que hace unos meses. Para la que genera dudas, está más corto, más garantizado o directamente no está. La brecha entre las pymes “prolijas” y las “desprolijas” se ensancha, y por eso importa tanto saber qué mira el banco. Te paso a comentar.

I Tu historia en la Central de Deudores (y la de tus socios)

Lo primero que hace cualquier analista es consultar la Central de Deudores del BCRA. Allí todas las entidades financieras, y también otros proveedores de crédito, informan mes a mes cuánto debe cada CUIT y en qué situación está, en una escala de 1 (normal) a 5 (irrecuperable).

Clasificación de deudores del BCRA

1	2	3	4	5
Normal	Riesgo bajo	Riesgo medio	Riesgo alto	Irrecuperable
hasta 31 días	hasta 90 días	hasta 180 días	hasta 365 días	más de 365 días

Situación del deudor según días de atraso, para deudas de menor monto. Las carteras comerciales de mayor monto se evalúan principalmente por capacidad de repago. Fuente: normativa del BCRA sobre clasificación de deudores, vigente a septiembre de 2026.

Para deudas de menor monto, la clasificación depende casi exclusivamente de los días de atraso: hasta 31 días se considera situación normal; más allá de eso se va cayendo de categoría a medida que la demora se extiende a 90, 180 y 365 días. Un descuido

administrativo, como una tarjeta corporativa que se pagó tarde dos meses seguidos, puede dejar una marca visible durante mucho tiempo.

Hay tres detalles que suelen tomar por sorpresa a los empresarios. El primero es que el banco no mira solo a la sociedad, sino también a sus socios, directores y garantes como personas humanas; una deuda personal en situación irregular contamina la carpeta de la empresa. El segundo es que la normativa obliga a las entidades a tener en cuenta cómo te clasifican los demás bancos, así que un problema con una entidad se contagia al resto. El tercero es económico: cuanto peor es tu clasificación, más provisiones tiene que constituir el banco por tu préstamo. Ese costo se traslada a la tasa o, directamente, hace que la operación no le convenga.

Los burós privados de información crediticia completan el cuadro con cheques rechazados, juicios, pedidos de quiebra y deudas fiscales. Todo eso llega al analista antes de que alguien lea tu plan de negocios.

II Lo que declararás contra lo que movés

El segundo filtro es la consistencia. El analista compara tres fuentes que deberían contar la misma historia: lo que declararás ante ARCA (ventas en las declaraciones de IVA, resultado en Ganancias o categoría de monotributo), lo que muestra tu balance y lo que efectivamente se acredita en tus cuentas bancarias.

Cuando esas cifras no cierran, la alarma se enciende. Una empresa que acredita mucho más de lo que declara no se ve “más fuerte”: se ve informal y, por lo tanto, riesgosa. Una que declara más de lo que mueve en el banco genera la sospecha de que opera por otros canales.

Para el banco, la venta que no está declarada no existe.

Lo mismo vale para los monotributistas. Su categoría funciona como un techo implícito de facturación, y pedir un crédito que exige ingresos muy superiores a ese techo es una contradicción que el sistema detecta de inmediato.

III Flujo de fondos antes que rentabilidad

Una empresa puede ser rentable en el balance y quedarse sin caja a mitad de mes. Por eso el banco no pregunta tanto “¿ganás plata?” como “¿te sobra caja para pagar la cuota, todos los meses, aunque algo salga mal?”.

La métrica central es la cobertura del servicio de la deuda: cuántas veces el flujo operativo cubre las cuotas de capital e intereses. Como referencia orientativa, muchas entidades buscan una holgura de entre 1,2 y 1,5 veces, aunque cada banco fija sus propios parámetros. También miran el ciclo de caja: en cuántos días cobrás, cuánto tiempo inmovilizás en stock y en cuántos días pagás. Una pyme que financia a sus clientes a 90 días y paga a proveedores a 30 necesita capital de trabajo de manera estructural, y el banco lo va a leer así.

En una economía con inflación, además, el balance envejece rápido. Un estado contable cerrado hace diez meses dice poco sobre tu situación actual. De ahí que sea habitual que

pidan una certificación de ventas posteriores al balance, firmada por contador. Tenerla lista antes de que la soliciten ahorra semanas.

IV Cuánto debés, a quién y cómo

El analista suma toda tu deuda: la bancaria que figura en la Central, pero también la fiscal y previsional. Un plan de pagos con ARCA vigente y al día no es necesariamente un problema; un plan caído, una deuda previsional acumulada o un embargo sí lo son, porque indican que la empresa está usando al Estado como fuente de financiamiento.

La otra dimensión es la concentración. Si un solo cliente explica buena parte de tus ventas, el riesgo de tu empresa pasa a depender del riesgo de ese cliente. Lo mismo ocurre con un proveedor único del que no podés prescindir. No es motivo automático de rechazo, pero sí de más preguntas, menor monto o más garantías.

V Cómo usás el banco todos los días

El comportamiento cotidiano en la cuenta es información valiosísima, y muchas veces pesa más que la carpeta. Los bancos observan si pagás los sueldos a través de ellos, qué proporción de tus cobros entra por esa entidad, cuánto tiempo hace que operás y cómo manejás los cheques y los echeqs.

Una señal que casi nadie advierte es el uso del descubierto. Recurrir a él ocasionalmente es normal. Vivir permanentemente en rojo, en cambio, le dice al banco que la empresa tiene un problema de capital de trabajo que no resolvió, y que un préstamo nuevo podría usarse para tapar ese agujero en lugar de para crecer.

VI Quién respalda la operación

Cuando el flujo solo no alcanza para convencer, entran las garantías. La más común en pymes es la fianza personal de los socios, lo que vuelve a poner en foco su propia situación crediticia.

Una alternativa que muchas empresas subutilizan es el aval de una Sociedad de Garantía Recíproca (las famosas SGR). Lo que pocos explican es por qué funciona tan bien: para el banco, ese aval es una garantía de primera calidad según la normativa del BCRA, lo que reduce las provisiones que debe constituir y el riesgo que asume. Eso le permite ofrecer mejor tasa, más plazo o aprobar operaciones que de otro modo rechazaría. En un contexto donde las entidades están pidiendo más garantías, llegar con un aval de SGR cambia la negociación.

VII Lo que no está en ningún formulario

Por último, hay factores cualitativos que influyen, aunque nadie los puntúe explícitamente: la antigüedad de la empresa, la experiencia de quienes la dirigen, la calidad y rapidez con que entregan la información, la existencia de un plan de sucesión en empresas familiares y, sobre todo, la coherencia entre lo que se pide y para qué se pide. Una carpeta ordenada, completa y con un destino de fondos claro transmite gestión. Una que llega por partes, con números que cambian entre versiones, transmite lo contrario.

Lo que casi nunca te dicen y debés saber

Hay algunas verdades del proceso que rara vez se le comunican a la pyme.

El rechazo puede no ser por vos

Los bancos fijan límites de exposición por sector y por región según su propio apetito de riesgo. Si tu actividad está en un rubro donde la mora viene subiendo, como la construcción en este ciclo, podés recibir un “no” aunque tu empresa esté en regla. En ese caso conviene probar en otra entidad antes que modificar la empresa.

Primero te califican, después te prestan

Antes de aprobar un producto concreto, el banco te asigna una calificación crediticia: un cupo máximo de riesgo que está dispuesto a asumir con vos. Pedir un monto que excede ese cupo suele terminar en un rechazo o en una larga espera. Preguntar cuál es tu calificación vigente es perfectamente legítimo.

El oficial de cuenta no decide, pero te defiende

Quien aprueba es el área de Riesgos, que muchas veces nunca te vio y tiene la palabra “no” tatuada en su corteza prefrontal. Tu oficial es tu abogado en esa instancia. Cuanto mejores argumentos le des, como el destino de los fondos, la estacionalidad de tus ventas o la explicación de un mal año, mejor puede defender tu carpeta.

Pedir en todos lados a la vez puede jugar en contra

Algunos burós privados registran las consultas que hacen las entidades. Una seguidilla de pedidos simultáneos puede leerse como urgencia de fondos. Es mejor elegir dos o tres entidades con criterio.

Un plan de 30 días antes de pedir crédito

Si estás pensando en financiarte en los próximos meses, hay trabajo que conviene hacer antes de golpear la puerta.

Semana I

Consultá gratis en el sitio del BCRA la Central de Deudores y la de cheques rechazados, tanto para la empresa como para cada socio y garante, y regularizá cualquier situación distinta de la normal.

Semana II

Revisá con tu contador que las ventas declaradas ante ARCA, el balance y las acreditaciones bancarias cuenten la misma historia, y verificá el estado de tus planes de pago y deudas previsionales.

Semana III

Prepará la documentación que siempre piden: último balance, certificación de ventas posteriores, flujo de fondos proyectado con el nuevo préstamo incluido y un destino de fondos concreto.

Semana IV

Evalúa si te conviene sumar el aval de una SGR y elegí como primera opción las entidades donde ya concentrás tu operatoria.

Qué significa para tu empresa

El banco no le presta a la empresa que más vende, sino a la que mejor demuestra que va a poder devolver. En un momento en que las entidades están bajando márgenes para los buenos clientes y endureciendo condiciones para el resto, ordenar la información, cuidar el historial y llegar con garantías adecuadas deja de ser un trámite para convertirse en una ventaja competitiva concreta: acceso a crédito más barato que tu competencia.

NOTA METODOLÓGICA

Datos de irregularidad del crédito: BCRA, Informe sobre Bancos (mayo de 2026) y series del BCRA citadas por la prensa especializada, con último dato a julio de 2026. Condiciones de oferta de crédito: BCRA, Encuesta de Condiciones Crediticias, primer y segundo trimestre de 2026. Clasificación de deudores: normativa del BCRA sobre clasificación de deudores y Central de Deudores. Consulta realizada en septiembre de 2026. Los parámetros de cobertura de deuda son referencias orientativas de práctica bancaria y varían según cada entidad.

Este informe es de análisis económico general y no constituye asesoramiento financiero, impositivo ni legal para un caso particular.