

Link: <https://pyme.emol.com/18786/experto-recomendaciones-pymes-credito-comercial/>

Experto da cinco recomendaciones para que pymes aumenten opciones de obtener un crédito comercial Experto da cinco recomendaciones para que pymes aumenten opciones de obtener un crédito comercial 20 de Julio de 2020 Gestionar un crédito comercial con una institución financiera es una de las principales alternativas que buscan las pequeñas y medianas empresas del país para seguir subsistiendo en la pandemia.

Considerando el complejo escenario que atraviesan las pymes, acceder a este tipo de financiamiento se torna fundamental, y para eso, un experto entrega una serie de recomendaciones para tener en cuenta y que permitan tener mayor posibilidad de recibir un crédito. Patricio Gana, director de Redacon, contador de la Universidad de Santiago con postítulo en Legislación Tributaria y un Diplomado en IFRS, Legal Publishing de la misma Casa de Estudios. Tener un balance cuadrado y con información clara: Si el balance de una pyme no tiene cuadradas las ventas, por ejemplo, el banco no otorgará el crédito. Ojo con las EIRL (Empresa Individual de Responsabilidad Limitada): Un analista de banco no mira bien a las EIRL ya que asume que tiene un riesgo un poco mayor a otro tipo de empresa. Claridad en el objetivo del crédito: Muchas personas no saben responder a sus ejecutivos para qué utilizarán el dinero solicitado y esto es clave porque el banco evalúa el riesgo del negocio.

No tener una morosidad : Antes de ir al banco es imprescindible chequear si existe alguna mora, por muy pequeña que sea, porque de no estar pagada el banco puede cerrarle las puertas a quien solicita el préstamo.

Ojo con los balances : Muchas pymes creen que por estar en un régimen de contabilidad simplificada no necesitan un balance y cuando van al banco se encuentran con la sorpresa de que sí les piden uno porque es la única manera que tiene la entidad financiera de medir el riesgo.

Experto da cinco recomendaciones para que pymes aumenten opciones de obtener un crédito comercial

Julien, 20 de julio de 2020, Fuente: Pyme Emol

Experto da cinco recomendaciones para que pymes aumenten opciones de obtener un crédito comercial Experto da cinco recomendaciones para que pymes aumenten opciones de obtener un crédito comercial 20 de Julio de 2020 Gestionar un crédito comercial con una institución financiera es una de las principales alternativas que buscan las pequeñas y medianas empresas del país para seguir subsistiendo en la pandemia. Considerando el complejo escenario que atraviesan las pymes, acceder a este tipo de financiamiento se torna fundamental, y para eso, un experto entrega una serie de recomendaciones para tener en cuenta y que permitan tener mayor posibilidad de recibir un crédito. Patricio Gana, director de Redacon, contador de la Universidad de Santiago con postítulo en Legislación Tributaria y un Diplomado en IFRS, Legal Publishing de la misma Casa de Estudios. Tener un balance cuadrado y con información clara: Si el balance de una pyme no tiene cuadradas las ventas, por ejemplo, el banco no otorgará el crédito. Ojo con las EIRL (Empresa Individual de Responsabilidad Limitada): Un analista de banco no mira bien a las EIRL ya que asume que tiene un riesgo un poco mayor a otro tipo de empresa. Claridad en el objetivo del crédito: Muchas personas no saben responder a sus ejecutivos para qué utilizarán el dinero solicitado y esto es clave porque el banco evalúa el riesgo del negocio. Antes de ir al banco es imprescindible chequear si existe alguna mora, por muy pequeña que sea, porque de no estar pagada el banco puede cerrarle las puertas a quien solicita el préstamo. Ojo con los balances : Muchas pymes creen que por estar en un régimen de contabilidad simplificada no necesitan un balance y cuando van al banco se encuentran con la sorpresa de que sí les piden uno porque es la única manera que tiene la entidad financiera de medir el riesgo.