

Negociación Bancaria

Plural Asesores realiza un **detallado PLAN DE NEGOCIO de la empresa** en su conjunto junto a una estimación de **FLUJOS DE CAJA** que en definitiva sirvan de herramienta tanto para la **negociación bancaria** → Demostrar a las entidades financieras la **capacidad de la empresa para generar cash flow** suficiente con el que hacer frente al principal e intereses de su deuda, como para realizar un **seguimiento interno** del negocio.

Ante situaciones de crecimiento, nuevas inversiones etc. es muy importante presentarse ante las entidades financieras con un **PLAN DE NEGOCIO bien estructurado** que además de “demostrar” la capacidad de la empresa para hacer frente a sus deudas presentes sirva de argumento para pedir las **condiciones de la nueva financiación** tanto en cuanto a su **tipología** como a su **duración**.

