



Iniciativas Empresariales

| *estrategias de formación*

**MADRID** 26 de octubre de 2010

**BARCELONA** 4 de noviembre de 2010

# ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN CON BANCOS Y ENTIDADES DE CRÉDITO

***Cómo negociar para conseguir financiación y optimizar los gastos financieros***

*En este Seminario Usted conocerá...*

- Cómo y cuándo negociar para obtener y rentabilizar la liquidez de su empresa.
- Qué estrategia persiguen las entidades: el Plan Director.
- Qué se puede negociar con las entidades de crédito y cómo enfocar la negociación en contextos difíciles.
- Cómo mejorar las condiciones financieras y los servicios, mediante un “benchmarking participativo”.
- Cómo actuar frente a las fusiones del sector.
- Qué documentación se debe aportar: el “dossier bancario”.
- Qué instrumentos de financiación son los más adecuados.
- Qué política de vinculación exigen las entidades en un entorno de tipos de interés bajos.
- Cuál es el ahorro potencial a conseguir en la

negociación.

- Cuánto le cuesta a su empresa trabajar con los bancos.
- Cómo mejorar las bonificaciones otorgadas por los bancos a nuestros pagos por impuestos y seguros sociales.
- Cómo analizan las operaciones de financiación los departamentos de riesgos de las entidades de crédito ante una petición de crédito.
- Cómo reclamar los incumplimientos por parte de los bancos y realizar un seguimiento de las incidencias.
- Cuáles son los ratios económico financieros que analizan los bancos.
- Los puntos clave para negociar con la banca.
- Cuál debe ser la negociación de las condiciones bancarias en la actual coyuntura económica.



**BARCELONA**

**Tel. 932 721 366**

**Fax 932 721 491**

**MADRID**

**Tel. 902 021 206**

**Fax 902 021 207**





Iniciativas  
Empresariales

## OTROS SEMINARIOS DEL ÁREA PREVISTOS PARA ESTE TRIMESTRE:

- *Nueva Ley contra la Morosidad.*

Madrid, 21 de octubre de 2010  
Barcelona, 28 de octubre de 2010

- *Gestión y Control de la liquidez y del Circulante Empresarial.*

Barcelona, 17 de noviembre de 2010  
Madrid, 23 de noviembre de 2010

- *Mejora de la Productividad en Tareas Administrativas.*

Madrid, 23 y 24 de noviembre de 2010  
Barcelona, 30 de noviembre y 1 de diciembre de 2010

Pueden consultar el programa completo en:  
[www.iniciativasempresariales.com](http://www.iniciativasempresariales.com)

# ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN CON BANCOS Y ENTIDADES DE CRÉDITO

***Cómo negociar para conseguir financiación y optimizar los gastos financieros***



## *Objetivos:*

En un entorno marcado por la falta de liquidez y restricción crediticia de los mercados financieros, el coste no es el factor más importante, sino la obtención de la liquidez necesaria. Por un lado, la incertidumbre y desconfianza generalizada de los mercados de capitales y, por otro, las fusiones del sector financiero que apuntan a una reducción a corto y medio plazo del panorama bancario, hacen necesaria una optimización de la “logística del dinero”; es decir, obtener la máxima liquidez al menor coste posible. Que el sector financiero debe seguir prestando

dinero a las empresas es obvio, pero también que el escaso dinero en circulación sólo estará disponible para aquellas empresas que sean capaces de demostrar transparencia, confianza y capacidad de retorno del capital.

Mediante este seminario se expondrán las bases y conocimientos que le permitan una mayor comprensión del sistema bancario español. También se darán las bases para la elaboración de instrumentos de gestión y negociación con las entidades bancarias para optimizar los costes financieros bancarios.



## *Ponentes:*

### **Barcelona**

**Claudio Pérez.** Licenciado en Ciencias Empresariales. MBA Master en Dirección y Administración de empresas. Asesor y Gestor de empresas en el área de Banca, Finanzas y Tesorería.

### **Madrid**

**Borja Roibás.** Economista y Consultor financiero. Especialista en derivados financieros para directivos e inversores.



## Programa:

### 1. POLÍTICAS Y RELACIONES BANCARIAS

- Análisis actual del entorno y del mercado bancario: crisis y Plan Director - El ciclo de las relaciones empresa-banco - Puntos clave en la estrategia de negociación bancaria: información externa - Aspectos básicos de la operativa bancaria: objetivos comerciales - Análisis de la cuenta de resultados de una entidad de crédito: ¿qué aporta a la empresa? - Normativa que afecta a las relaciones con las entidades de crédito - La gestión bancaria según el Acuerdo de Basilea II. ¿Cómo afecta a la empresa? - Estrategia empresarial. ¿Cómo influir en la decisión? - Los sistemas de valoración de clientes: Rating y el cliente óptimo del banco - El coste del dinero para la empresa - Las etapas clave de la política bancaria.

### 2. LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS BANCARIOS

- Pirámide de endeudamiento empresarial - Consideraciones a tener en cuenta en los productos financieros: TAE vs coste real - Líneas de descuento - Pólizas de crédito - Avales: ¿compañías de seguros o entidades bancarias? - Algunas soluciones para reducir su coste - Financiación especializada: *factoring, leasing, renting, confirming* - Descubierta en cuenta: algunas soluciones - Transferencias: nacionales e internacionales y OMF - Estrategia global en la negociación de las condiciones bancarias - Utilización de la banca electrónica.

### 3. ANÁLISIS DEL RIESGO DE LAS OPERACIONES DE FINANCIACIÓN DESDE LA PERSPECTIVA BANCARIA

- Cómo se analiza la viabilidad de una operación de crédito - Modelos de riesgo empleados por la

banca - El *rating* bancario - Fuentes de información empleadas por la banca: CIRBE, RAI, ASNEF, etc. - Principales indicadores financieros para la banca: liquidez, fondo de maniobra, endeudamiento, rentabilidad y capacidad de reembolso - Caso práctico de análisis financiero.

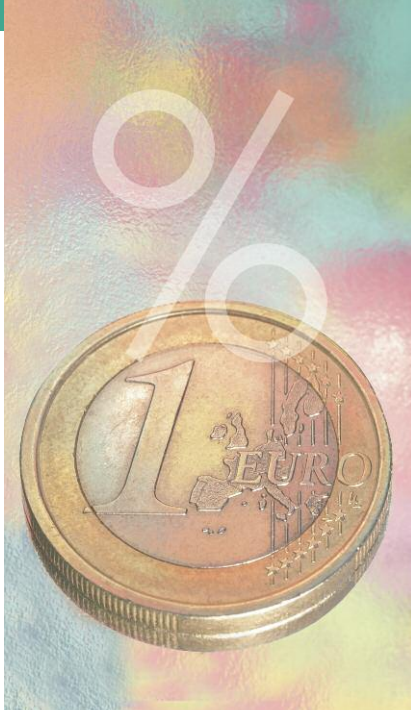
### 4. EL PROCESO NEGOCIADOR CON LOS BANCOS

- Los aspectos básicos para conseguir crédito - Previsión de las necesidades de financiación - Planteamiento de la negociación. Objetivos a alcanzar: liquidez, precio y servicio - Fases de la negociación: documentación, preparación entrevista, negociación, período de reflexión - El mapa bancario óptimo: selección del Pool Bancario - Evaluación del margen y rentabilidad obtenida por el banco: Cuenta de Resultados banco-empresa y RORAC - La evaluación de la calidad de servicio - La ficha de condiciones bancarias - El seguimiento de las condiciones pactadas y el control de las reclamaciones efectuadas.



## Dirigido a:

Directores Financieros, Responsables Administrativos, Tesoreros, Gerentes de Pymes, Directores Generales y en general a cualquier profesional que habitualmente tenga que negociar con entidades de crédito.



### MADRID

26 de octubre de 2010  
Hotel NH Prisma  
C/ Santa Engracia, 120

### BARCELONA

4 de noviembre de 2010  
Hotel Acevi Villarroel  
C/ Villarroel, 106

**Horario:** de 10 a 18:30 horas

 **Material** de Trabajo:

Los asistentes recibirán la documentación que les permitirá el máximo aprovechamiento del seminario.

 **Precio:**

490 € + 18 % de IVA. Esta cuota incluye la asistencia al seminario, comida y la documentación de trabajo. Los asistentes al seminario recibirán el correspondiente certificado de asistencia.

Este curso puede ser bonificable por la Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo. Tramitamos su bonificación sin coste adicional para su empresa. Consúltenos.  
*Imprescindible remitir toda la documentación requerida 10 días antes de la fecha de impartición del curso.*

Con la colaboración de:

 Flint

[www.flint.com.es](http://www.flint.com.es)

**Inscripciones:**  
*Información:*

**BARCELONA**

Consell de Cent, 341  
08007 Barcelona  
Tel. 932 721 366  
Fax 932 721 491

**MADRID**

Velázquez, 53 2º izda.  
28001 Madrid  
Tel. 902 021 206  
Fax 902 021 207

**BILBAO**

Avda. Los Chopos, 39  
48990 Getxo  
Tel. 902 021 206  
Fax 902 021 207

[www.iniciativasempresariales.com](http://www.iniciativasempresariales.com)

e-mail: [attcliente@iniciativasempresariales.com](mailto:attcliente@iniciativasempresariales.com)

**FORMACIÓN A MEDIDA:  
CURSOS IN COMPANY.**

Iniciativas Empresariales les ofrece también este curso en la modalidad in company. Esta formación a medida permite adaptar el contenido y los objetivos a las necesidades concretas de su empresa. Los asistentes podrán adquirir las destrezas y conocimientos necesarios para optimizar al máximo su trabajo.

Todos nuestros profesores son profesionales en activo, cuya trayectoria y experiencia aseguran una formación actual y dinámica, clave del éxito de todas nuestras acciones formativas.

El resultado final será:

- Un análisis a medida.
- La planificación de la acción formativa más coherente.
- Una eficiente puesta en práctica.
- Un seguimiento, control y ajuste continuo de la actuación formativa.
- Una fluida comunicación formador-empresa.

Iniciativas Empresariales tiene soluciones para todas las necesidades de formación de su empresa. Nuestro equipo está a su disposición para diseñar y desarrollar cualquier tipo de acción formativa, todo ello avalado por las numerosas empresas que nos los han solicitado.

*"Invertir en conocimientos produce siempre los mejores intereses"*

*Benjamín Franklin*