



Curso Online de Negociación Bancaria

Gestione y negocie correctamente las relaciones bancarias de la empresa y sus condiciones.



[e]
Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

Negociación Bancaria

Presentación

La negociación bancaria es esencial en la gestión empresarial, especialmente en un entorno como el actual en el que hay escasez de liquidez y el crédito no fluye hacia la empresa.

Para poder hacer una negociación efectiva con los bancos es imprescindible conocer el funcionamiento de nuestro sistema financiero y los productos que existen en el mercado que pueden cubrir las distintas necesidades de financiación de la empresa, su funcionamiento y costes. También es importante conocer cuál es la mejor forma que tiene el empresario para presentarse y presentar a su empresa ante la entidad bancaria, así como las herramientas con las que cuenta para conseguir la financiación que necesita o para mejorar sus condiciones financieras.

Apoyándonos en ejemplos prácticos, en este curso veremos una a una las fases por las que pasa una negociación bancaria y el papel del empresario en cada una de ellas, de forma que logremos una mejor comprensión del proceso y del punto de vista bancario. Todo ello nos permitirá adquirir la destreza necesaria para desenvolvernos con mayor soltura y lograr un mejor resultado.

La Educación On-line

Los cursos on-line se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa, ya que permiten una continua autoevaluación y programación del tiempo dedicado al estudio, permitiendo que el alumno elija los momentos más idóneos para su formación.

Con más de 25 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

1 La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado.

2 *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.

3 *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.

4 *Trabajar* con más y diversos recursos que ofrece el entorno on-line.

Método de Enseñanza

El curso se realiza on-line a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite, si así lo desea, descargarse los módulos didácticos junto con los ejercicios prácticos de forma que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta.

A cada alumno se le asignará un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

El curso incluye:



Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de **60 horas** distribuidas en 4 módulos de formación práctica.

El material didáctico consta de:

Manual de Estudio

Los 4 módulos contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales expertos en la materia.

Material Complementario

Cada uno de los módulos contiene material complementario que ayudará al alumno en la comprensión de los temas tratados. Encontrará también ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Negociación Bancaria

Este curso le permitirá saber y conocer:

- Cómo funciona el sector financiero.
- Qué productos y servicios bancarios existen y cuáles son sus costes.
- Qué productos bancarios son los más adecuados según las necesidades de la empresa, cómo funcionan y qué consideración de riesgo tienen para el banco.
- Qué puntos fundamentales hay que tener en cuenta a la hora de elaborar un plan financiero.
- Cómo analizar su empresa desde el punto de vista del riesgo crediticio.
- Cuáles son los ratios económico financieros más importantes que analizan los bancos.
- Qué señales de alerta maneja la banca y cuáles son sus fuentes de información externas.
- Cómo preparar la información financiera a entregar a la entidad bancaria.
- Cuáles son las principales fuentes de información que utilizan las entidades de crédito.
- Cómo preparar y enfocar la negociación según las necesidades.
- Cuáles son los beneficios directos e indirectos que obtienen las entidades de crédito con nuestra operativa y cómo aprovecharlo.
- Qué se puede negociar con las entidades bancarias y cómo enfocar la negociación en contextos difíciles.

“ Rentabilice con una buena negociación bancaria la liquidez de la tesorería de la empresa”

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.

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Sistema financiero español. Normativa y funcionamiento

10 horas

El sistema financiero de un país está formado por el conjunto de instituciones, medios y mercados cuyo fin es el de canalizar el ahorro que generan las unidades de gasto con superávit, hacia los prestatarios o unidades de gasto con déficit. Este módulo analiza las funciones de un sistema financiero así como los elementos que intervienen en él.

1.1. El sistema financiero:

- 1.1.1. Funciones de un sistema financiero.
- 1.1.2. Los activos financieros:
 - 1.1.2.1. Características de los activos financieros.
- 1.1.3. Los intermediarios financieros:
 - 1.1.3.1. Ventajas de los intermediarios financieros.
 - 1.1.3.2. Tipos de intermediación financiera.
- 1.1.4. Los mercados financieros:
 - 1.1.4.1. Características de los mercados financieros.
 - 1.1.4.2. Clasificación de los mercados financieros.
- 1.1.5. Los bancos centrales.
- 1.1.6. Sistema financiero internacional:
 - 1.1.6.1. Los mercados financieros internacionales.

1.2. El sistema financiero español:

- 1.2.1. Estructura actual del sistema financiero español.
- 1.2.2. Evolución del sistema financiero español. Las reformas más importantes.
- 1.2.3. Año 2007. Inicio de la crisis financiera internacional.
- 1.2.4. El Banco de España, el Banco Central Europeo y el Eurosistema.
- 1.2.5. El sistema bancario:
 - 1.2.5.1. Composición del sistema bancario español. Ley 3/1994.
 - 1.2.5.2. Coeficiente de reservas mínimas. Objeto, normativa aplicable y forma de cálculo.
 - 1.2.5.3. Normas de solvencia. El ratio de solvencia. Los acuerdos de Basilea.
- 1.2.6. El Fondo de Garantía de Depósitos de Entidades de Crédito.

MÓDULO 2. Los productos y servicios bancarios y sus costes

10 horas

Para poder negociar de forma adecuada con un banco es importante conocer qué productos y qué servicios ofrece. Los productos bancarios se clasifican en tres grandes categorías que serán analizadas en este módulo: productos de activo, de pasivo y servicios bancarios.

2.1. Productos de activo:

- 2.1.1. Características de las operaciones de activo.
- 2.1.2. Crédito bancario.
- 2.1.3. Préstamo:
 - 2.1.3.1. Préstamo hipotecario.
 - 2.1.3.2. Préstamo promotor.
 - 2.1.3.3. Préstamo personal y al consumo.
- 2.1.4. Descuento de efectos comerciales.
- 2.1.5. Avaluos: técnicos y económicos.
- 2.1.6. Créditos documentarios.
- 2.1.7. Leasing o arrendamiento financiero.
- 2.1.8. Renting.
- 2.1.9. Factoring.
- 2.1.10. Confirming.
- 2.1.11. Cuaderno 58.

2.2. Productos de pasivo.

2.3. Servicios bancarios:

- 2.3.1. Cuadernos bancarios normalizados de la AEB: C-19, C-32, C-34, C-43 y C-58.

2.4. Los sistemas de liquidación en España. Sistema español de pagos interbancarios:

- 2.4.1. TARGET2-BANCO DE ESPAÑA.
- 2.4.2. Sistema Nacional de Compensación Electrónica (SNCE).
- 2.4.3. Sistemas de compensación y liquidación de valores en España. Bolsa y Mercados Españoles (BME).

2.5. SEPA. Zona única de pagos en Euros. El IBAN y el BIC:

- 2.5.1. SEPA y los cuadernos bancarios.

2.6. Los tipos de interés:

- 2.6.1. Tipo de interés nominal y tipo de interés efectivo.
- 2.6.2. Tipo de interés fijo y tipo de interés variable.
- 2.6.3. La tasa anual equivalente. TAE.

MÓDULO 3. El análisis del riesgo bancario

20 horas

La banca incurre siempre en un riesgo cuando presta dinero, sea con la modalidad que sea. El riesgo es un concepto que siempre está presente en el desarrollo de la actividad bancaria por lo que su análisis, objetivo de este módulo, constituye un punto fundamental.

3.1. El riesgo bancario: concepto.**3.2. Análisis del riesgo bancario y análisis de los estados financieros:**

3.2.1. Análisis estático y análisis dinámico.

3.2.2. Análisis de ratios: limitaciones.

3.2.3. Análisis del Fondo de Maniobra o Capital Circulante.

3.2.4. El análisis del cash-flow: la capacidad de reembolso.

3.2.5. El análisis de endeudamiento: ratios de endeudamiento y CIRBE.

3.2.6. Clasificación de los activos bancarios según el tipo de riesgo.

3.2.7. Las señales de alerta: RAI y ASNEF.

3.2.8. Las garantías.

3.3. El riesgo jurídico.**3.4. Caso práctico.****MÓDULO 4. El proceso de negociación con bancos**

20 horas

En una negociación bancaria se busca cerrar un acuerdo en el que consigamos la financiación necesaria para nuestra empresa en las mejores condiciones posibles o, en el caso de que ya la tengamos, de mejorar las condiciones financieras.

De las fases de una negociación bancaria trata este último módulo del curso.

4.1. Negociación y negociación bancaria.**4.2. Las fases en la negociación.****4.3. Preparación de la negociación:**

4.3.1. Análisis inicial. Las necesidades de la empresa y del banco y sus respectivos poderes:

4.3.1.1. Las necesidades de la empresa: la importancia de la planificación financiera. Previsión de las necesidades de financiación.

4.3.1.2. Las necesidades del banco: el cumplimiento de objetivos manteniendo un equilibrio entre el riesgo asumido y la rentabilidad obtenida.

4.3.1.3. RORAC.

4.3.1.4. Análisis de poderes: identificación de los poderes de las partes.

4.3.2. Planificación de la relación y de la información:

4.3.2.1. Planificación y administración de información.

4.3.2.2. Documentación a presentar por la empresa.

4.3.2.3. Las señales de alerta: RAI y ASNEF.

4.3.2.4. Métodos de comprobación de la información por el banco. Fuentes de información externas.

4.3.2.5. Fijación de una estrategia de negociación.

4.4. El proceso de interacción entre banco y empresa:

4.4.1. Contacto inicial.

4.4.2. Planteamiento: presentación de la propuesta a la entidad financiera. Principales puntos a negociar.

4.4.3. Consideración de alternativas y cierre de un acuerdo. Manejo de situaciones de bloqueo. Las compensaciones.

4.4.4. Seguimiento. El cumplimiento de las condiciones y compensaciones pactadas:

4.4.4.1. Servicio de reclamaciones del Banco de España.

4.5. Caso práctico.

Negociación Bancaria

Autor

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:



Mencia Higuero

Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales, especialidad en Financiación por CUNEF y Máster en Asesoría Fiscal y Tributaria.

Cuenta con más de 15 años de experiencia como analista financiero y durante los últimos 5 años ha colaborado activamente en la elaboración e impartición de cursos de contenido financiero.

La autora y su equipo de colaboradores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

Titulación

Una vez finalizado el curso de forma satisfactoria, el alumno recibirá un diploma acreditando la realización del curso **NEGOCIACIÓN BANCARIA**.

