

Cómo negociar con la banca en 2025

📅 15 y 22 de octubre de 2025

Inscríbete



Fechas:

15 y 22 de octubre, miércoles

Videoconferencia



Horario:

de 9:00 a 13:00 h.



Precio especial para socias/os

y actividad bonificable por FUNDAE

[Pulsa AQUÍ para ver los precios](#)

Inscríbete

Profesor



Jaime Tomás Campá

Presidente de IDD, INNOVACIÓN Y DESARROLLO DIRECTIVO

Ha cursado estudios de Economía en la Universidad de Barcelona, es Master en Dirección y Administración de Empresas por la University of South Carolina. Master por ESNECA en Gestión Inmobiliaria. Asesor de Inversión y Financiación y miembro de la Federación de Asesores de Inversión y Financiación de España. Es profesor visitante en los Programas Masters y de Postgrado de diversas Universidades españolas y latinoamericanas. Es consultor especializado en Potenciación de negocio. Es experto en Consultoría Estratégica y dirige e imparte Programas de Habilidades Directivas, Habilidades Personales y Habilidades comerciales, así como programas de Análisis de riesgos y análisis de empresas.

Es diplomado por la institución acreditadora de ESG IASE (International Association for Sustainable Economy) como ISF International Sustainable Finance.

Trabaja proyectos de cambio, transformación y clima humano con equipos directivos de varias empresas.

Ha desarrollado una herramienta de análisis cualitativo de las empresas, adaptado por alguna entidad financiera a sus sistemas de análisis y a la realización de propuestas de financiación.

Imparte conferencias y seminarios sobre liderazgo, negociación, superación, gestión del cambio y motivación enfocándose al refuerzo de las actitudes de las personas y al desarrollo de las habilidades necesarias para conseguir el éxito personal y profesional.

Es autor de los libros "Swim consigue lo que te propones" con David Meca editado por Bresca Editorial y "Supérate en el laberinto", editado por Wolters Kluwer. Como analizan las entidades financieras a sus clientes Ed. Gestión 2000, Como prevenir la morosidad Ed. Gestión 2.000, Casos de riesgo resueltos, Ed. Gestión 2.-000Cómo Vender productos y Servicios financieros Ed. Gestión 2.000. Mentoring en Ventas Editorial Profit.

PROGRAMA

1. Introducción

1. El riesgo.
2. Criterios a tener en cuenta a fin de analizar las operaciones.
3. Momentos en que existe el factor riesgo.
4. Factores determinantes del nivel de riesgo.
5. Causas habituales de problemas en el estudio y la formalización de las operaciones.

2. Causas que afectan a las empresas motivadas por situaciones de crisis y geopolíticas

3. Información a utilizar para la valoración del riesgo (I): Información a solicitar al cliente

1. Introducción.
2. Información a solicitar al cliente particular.
3. Información a solicitar a los clientes profesionales, comercios y empresas.
4. Información a solicitar al sector público.
5. Información a solicitar al sector inmobiliario.

4. Información a utilizar para la valoración del riesgo (II): Información interna e información a solicitar a terceros.

1. Introducción.
2. Información de la entidad financiera de crédito.
3. Información a solicitar a terceros.
4. Causas habituales de problemas en la documentación interna y en la información solicitada a terceros.
5. La visita a la empresa y la elaboración del informe.

5. Aspectos específicos según el tipo de operación

1. Introducción.
2. Financiación a corto plazo.
3. Financiación a largo plazo.
4. Operaciones con riesgo de firma.
5. Causas habituales de problemas en las operaciones de financiación.

6. Aspectos específicos según el tipo de cliente

1. Introducción.
2. Cliente particular que trabaja por cuenta ajena.
3. Cliente profesional, comercios y empresas.
4. Las compensaciones.

5. El sector público.

7. Situación financiera de las empresas en momentos de crisis y en la post crisis

1. La incidencia financiera con el COVID
2. Líneas de financiación ICO
3. Y cuando vence la carencia ¿las empresas tienen capacidad de pago suficiente?
4. La incidencia del aval del ICO y del aval personal de los socios (aval solidario)
5. Cómo renegociar situaciones difíciles

8. Aspectos cualitativos de la empresa

1. Introducción.
2. Análisis del funcionamiento.
3. Concentraciones y dependencias.
4. Factores de éxito y de fracaso de las empresas.

9. Aspectos cuantitativos de la empresa

1. Introducción.
2. Los estados contables.
3. Análisis patrimonial y financiero.
4. Movimientos a través de los extractos bancarios.
5. Análisis económico.
6. Análisis de la rentabilidad y la autofinanciación.
7. Análisis del fondo de maniobra.

10. Seguimiento del riesgo

1. Introducción.
2. Seguimiento del riesgo con particulares.
3. Seguimiento del riesgo con empresas.

11. Negociación empresa / Entidad Financiera

1. Principios básicos de la negociación comercial.
2. El entorno del cliente.
3. Negociación competitiva – negociación cooperativa.
4. Pasos de la negociación.

INFORMACIÓN GENERAL

Objetivos

- Explicar los sistemas de análisis de riesgos de las entidades financieras.
- Ver la incidencia de la cesión de negocio de las empresas en la rentabilidad bancaria.
- Conocer los criterios que aplican las entidades financieras en la decisión de riesgo y rentabilidad.
- Conocer los cambios de financiación que se han tenido que tomar por las crisis pasadas, presentes y futuras y las estrategias que se deben poner en práctica para controlar la situación financiera
- Conocer alternativas de refinanciación y reestructuraciones de deuda
- Conocer las técnicas de negociación con la banca.

Dirigido a

Directores financieros, empresarios y personal del departamento de administración.

Metodología

Se alternarán las presentaciones teóricas con la resolución de casos prácticos.



Fechas:

15 y 22 de octubre, miércoles



Número de sesiones:

2



Horario:

de 9:00 a 13:00 h.



Número de horas:

8



Videoconferencia

Aula virtual, Zoom

INSCRIPCIONES



Socios/as:

260 €



No socios/as:

400 €

[Únete a la asociación](#)

Actividad bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. Las empresas socias pueden solicitar su tramitación gratuita indicándolo en la inscripción web con al menos dos días de antelación



Para más información:

948 290155

Inscríbete