

JORNADA – Cómo negociar con la banca en 2026

Zaragoza - Sainz de Varanda

APOYO CAI
A DESEMPLEADOSSUBVENCIÓN
70%

Lugar:	Aula Virtual
Fechas:	6/5/2026
Horario:	de 9.30 a 14 y de 15.30 a 19 h. (8 horas lectivas)
Importe:	220 €
Importe desempleados:	66 €
Plazo de inscripción: (Hasta las 15 h.)	30/4/2026

Presentación

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 la evolución de los cambios de financiación aplicados desde 2020 y su impacto en el entorno financiero actual (2026), así como las estrategias vigentes 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 de departamento de administración.

Metodología

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

Profesorado

D. **Jaime Tomás Campa**. Presidente de IDD, Innovación y desarrollo directivo. Ha cursado estudios de Economía en la Universidad de Barcelona. Master en Dirección y Administración de Empresas por la University of South Carolina. Profesor visitante en Universidades españolas y latinoamericanas.

Consultor especializado en Negocio, Estrategia Bancaria y en Gestión del Riesgo de Crédito. Trabaja proyectos de cambio, transformación y clima humano con equipos directivos de varias empresas. Autor del libro Como analizan las entidades financieras a sus clientes Ed. Gestión 2000.

Programa

- **Introducción**
 - El riesgo financiero.
 - Criterios a tener en cuenta a fin de analizar las operaciones.

- Momentos en que existe el factor riesgo.
 - Factores determinantes del nivel de riesgo.
 - Causas habituales de problemas en el estudio y la formalización de las operaciones.
- **Información a utilizar para la valoración del riesgo (I): Información a solicitar al cliente**
 - Introducción.
 - Información a solicitar al cliente particular.
 - Información a solicitar a los clientes profesionales, comercios y empresas.
 - Información a solicitar al sector público.
 - Información a solicitar al sector inmobiliario.
- **Información a utilizar para la valoración del riesgo (II): Información interna e información a solicitar a terceros.**
 - Introducción.
 - Información de la entidad financiera de crédito.
 - Información a solicitar a terceros.
 - Causas habituales de problemas en la documentación interna y en la información solicitada a terceros.
 - La visita del Banco a la empresa y la elaboración del informe.
- **Aspectos específicos según el tipo de operación**
 - Introducción.
 - Financiación a corto plazo.
 - Financiación a largo plazo.
 - Operaciones con riesgo de firma.
 - Causas habituales de problemas en las operaciones de financiación.
- **Aspectos específicos según el tipo de cliente**
 - Introducción.
 - Cliente particular que trabaja por cuenta ajena.
 - Cliente profesional, comercios y empresas.
 - Las compensaciones.
 - El sector público.
- **Aspectos cualitativos de la empresa**
 - Introducción.
 - Análisis funcional y estratégico.
 - Concentraciones y dependencias.
 - Factores de éxito y de fracaso de las empresas.
- **Aspectos cuantitativos de la empresa**
 - Introducción.
 - Los estados contables.
 - Análisis patrimonial y financiero.
 - Análisis económico.
 - Análisis de la rentabilidad y la autofinanciación.
 - Análisis del fondo de maniobra.
- **Causas que afectan a las empresas en 2026 derivadas de crisis previas y del entorno económico actual**
 - Financiación ICO s y alternativas vigentes en 2026
 - Evolución del fondo de maniobra y endeudamiento a largo plazo en el contexto 2026
 - Refinanciaciones ICO en 2026
 - Soluciones una vez terminada la carencia de las operaciones y ajustes hasta 2026
- **Seguimiento del riesgo**
 - Introducción.
 - Seguimiento del riesgo con particulares.
 - Seguimiento del riesgo con empresas.
- **Negociación empresa / Entidad Financiera**
 - Principios básicos de la negociación.
 - El entorno del cliente.
 - Negociación competitiva – negociación cooperativa.
 - Pasos de la negociación.

- Las compensaciones y el negocio inducido como refuerzo para la consecución de mejores condiciones.

Organización

Plazo de inscripción

La recepción de solicitudes finalizará el 30 de abril, a las 15,00 horas. Plazas limitadas a la capacidad del aula. **Esta formación no es bonificable.** Se enviará confirmación por correo electrónico. Las cancelaciones efectuadas con posterioridad a dicha fecha, estarán sujetas a la retención del 40% de la cuota de inscripción.

Teléfono de información 976 355 000

Cuota de inscripción y forma de pago

- Importe para desempleados (previa confirmación de la plaza) pago con tarjeta de crédito: 66 euros (incluye documentación).
- Importe para pagos por domiciliación o tarjeta de crédito (previa confirmación de la plaza): 220 euros (incluye documentación).

En virtud del Decreto 82/2003 de 29 de abril del Gobierno de Aragón, se advierte de que las enseñanzas que se imparten organizadas por la Fundación CAI, no conducen a la obtención de títulos académicos oficiales.

Fundación Caja de Ahorros de la Inmaculada de Aragón - CIF. G-50000819.

Inscrita en el Registro de Fundaciones de la Comunidad Autónoma de Aragón con el número 350/I

Domicilio Social: Calle San Braulio, 5-7, 50003 - ZARAGOZA.

© 2012-2026 **Fundación Caja Inmaculada**