

06

Derechos de Matrícula e Inscripciones

El coste real del Seminario asciende, una vez imputados todos los costes, a 100 euros. La Dirección de la Escuela de Economía, en cumplimiento del desarrollo de sus funciones ofrece a sus colegiados los siguientes precios:

Colegiados / Precolegiados	60 euros
Profesionales de otros Colegios	80 euros
Otros participantes	100 euros

DESCUENTOS

Colegiados / Precolegiados en desempleo

10% descuento, adjuntando copia del carnet del INEM

Empleados de Economistas Ejercientes

Se les aplicará el precio de Profesionales de otros Colegios. Previa presentación del tc1 / tc2

Profesionales de otros Colegios

Precio bonificado, adjuntando copia carnet del Colegio correspondiente

Las **inscripciones** se realizarán en la web www.economistasmurcia.com (Sección Formación / Escuela de Economía).

El **pago** se efectuará mediante transferencia bancaria a la cuenta 2043.0090.34.0345328308 **antes del 9 de diciembre de 2009.**

Previa confirmación de plaza por la Secretaría del Colegio. Remitir por fax copia del ingreso junto a un documento que contenga: nombre del seminario, nombre del asistente y datos para remitir la factura.

07

Condiciones generales

Para la realización de este Seminario será necesario un mínimo de 15 alumnos. Los participantes que acrediten un 100% de asistencia obtendrán el correspondiente **CERTIFICADO DE LA ESCUELA DE ECONOMÍA.**

Toda inscripción no anulada 3 días antes de la celebración del Seminario supondrá el pago de los derechos de matrícula correspondientes.

Plazas limitadas

Seminario

NEGOCIACIÓN CON ENTIDADES FINANCIERAS

14 de diciembre de 2009

01 Presentación

Los problemas que comportan las relaciones bancarias se han marginado en muchas pequeñas y medianas empresas por una causa primordial: la falta de capacidad de negociación ante el poder y dimensión de las entidades financieras.

La gestión de las relaciones con las entidades financieras es una función estratégica en la empresa. Del éxito de las negociaciones dependerá el futuro de la empresa para crecer y realizar los proyectos de inversión.

El acuerdo de BASILEA II pretende facilitar la existencia de unas entidades crediticias cada vez más solventes y mejor gestionadas. Las empresas deben tener en cuenta los cambios que pueden mejorar su estructura financiera, manera de actuar con su entorno empresarial y presentar unos estados contables fiables y transparentes.

El objetivo de este seminario es proporcionar una visión precisa de la empresa, sus probables problemas y posibles soluciones, mediante la presentación de un esquema profesional de negociación con los bancos orientado a la obtención de financiación y la reducción de los gastos financieros.

02 Dirigido a

Economistas, directores financieros, empresarios, personas del departamento de administración, y, en general, a todo profesional que desee adquirir una formación práctica sobre las cuestiones clave en la negociación con entidades financieras.

03 Coordinación

M^a. Mercedes Bernabé Pérez
Directora de la Escuela de Economía

04 Fechas y horario

Este seminario, de 4 horas lectivas, tendrá lugar en el Salón de Actos del Colegio de Economistas, el 14 de diciembre (lunes) de 2009 de 16.30 a 20.30 horas.

1. Introducción: objetivos de la negociación bancaria y situación actual

Francisco Fuentes Campuzano

Director Adjunto del INFO

2. La negociación desde la perspectiva del cliente-empresa

- Identificación de las necesidades de financiación. ¿Qué y cuánto necesita la empresa?
- Planificación y preparación de la negociación. Métodos de negociación y formas de negociar
- Coste de la negociación
- Mapa bancario
- Cálculo de la rentabilidad bancaria. La rentabilidad total del paquete bancario

Manuel Medina Martínez

Director Murcia Emprende Sociedad Capital Riesgo, S.A.

3. La entidad de crédito: análisis y valoración de riesgos

- Análisis de productos financieros: financiación comercial, financiación no comercial
- La gestión del riesgo por parte de las entidades con "Basilea II". Factores que determinan el nivel de riesgo
- Análisis de la capacidad de devolución de la financiación
- Planteamiento global de las operaciones (alternativas, fidelización, ...)

Francisco Lizarán Lázaro

Jefe del Área de Empresas de Cajamurcia

05 Programa y ponentes