

FORMACIÓN EXECUTIVE

apd

Planificación financiera y reestructuraciones

Advisory estratégico para compañías
en situaciones complejas



2 y 3 de diciembre
de 2026



Valencia

Dirección del programa:

EF&ENE
MULTIFAMILY OFFICE

 Santander

ENTORNO ACTUAL Y ENFOQUE

El contexto empresarial de los últimos ejercicios ha incrementado significativamente la presión financiera sobre compañías de todos los sectores.

PRESIONES FINANCIERAS

- Incremento de tipos de interés
- Reducción de márgenes
- Tensiones en circulante
- Volatilidad de demanda
- Endurecimiento de condiciones financieras

NECESIDADES EMPRESARIALES

- Refinanciación
- Estabilización de caja
- Reorganización operativa
- Reestructuración de deuda
- Planes de viabilidad

TRES FACTORES DETERMINANTES

01

Rapidez de diagnóstico

02

Generación de alternativas

03

Ejecución de la negociación

ENFOQUE INTEGRAL

El asesoramiento en situaciones especiales combina:

- Visión financiera
- Capacidad analítica
- Experiencia negociadora
- Conocimiento bancario
- Comprensión operativa del negocio

Objetivo: recuperar sostenibilidad financiera, proteger la caja y preservar el valor de la compañía.

METODOLOGÍA Y DESTINATARIOS

CUATRO FASES PARA PASAR DEL DIAGNÓSTICO A LA ESTABILIZACIÓN

01 DIAGNÓSTICO

- Análisis financiero
- Revisión de negocio
- Identificación de riesgos
- Mapa de stakeholders

02 PLAN DE ACCIÓN

- Medidas operativas
- Estrategia financiera
- Escenarios
- Hoja de ruta

03 NEGOCIACIÓN Y EJECUCIÓN

- Interlocución con financiadores
- Coordinación con accionistas
- Seguimiento de KPIs
- Control de cumplimiento

04 ESTABILIZACIÓN

- Monitorización
- Reporting financiero
- Seguimiento de tesorería
- Consolidación del plan

DIRIGIDO A

• Compañías industriales

• Middle market

• Compañías con estructuras complejas

• Empresas familiares

• Grupos en expansión

• Empresas en situaciones especiales

SITUACIONES DE ACTUACIÓN Y VALOR

PRINCIPALES SITUACIONES DE ACTUACIÓN

Empresas con:

- Tensiones de liquidez
- Incremento de apalancamiento
- Reducción de EBITDA
- Incumplimientos financieros
- Necesidad de refinanciación
- Procesos de crecimiento tensionados
- Problemas de circulante
- Estructuras financieras ineficientes

FACTORES CRÍTICOS DE ÉXITO

ANTICIPACIÓN

Actuar antes de la crisis.

INFORMACIÓN

Decidir con datos fiables.

EJECUCIÓN

Implantar con velocidad y disciplina.

NEGOCIACIÓN

Generar credibilidad y acuerdos.

PROPUESTA DE VALOR

Enfoque independiente y orientado a resultados

Asesoramiento con visión estratégica y foco en la generación de valor.

Capacidad analítica y financiera

Modelos de decisión para accionistas y financiadores.

Experiencia en negociación bancaria

Comprensión del riesgo y las decisiones financieras.

Visión integral

Análisis financiero, estrategia y ejecución.

DIAGNÓSTICO Y PLANIFICACIÓN

01 / 03

01 DIAGNÓSTICO FINANCIERO Y OPERATIVO

Análisis integral de la situación económico-financiera de la compañía.

ALCANCE

- Análisis de rentabilidad
- Análisis de cash flow
- Revisión de estructura financiera y tensiones de liquidez
- Análisis de circulante
- Identificación de riesgos críticos
- Evaluación de capacidad de repago

OBJETIVO Identificar las causas reales del deterioro y definir alternativas viables.

02 PLANES DE VIABILIDAD

Diseño y elaboración de planes de viabilidad orientados a:

DESTINATARIOS

- Entidades financieras
- Fondos
- Accionistas
- Inversores
- Órganos de la administración

INCLUYE

- Modelo financiero integrado
- Proyecciones de resultados
- Escenarios base / downside / upside
- Análisis de sensibilidad
- Plan de tesorería
- Necesidades de financiación
- Medidas operativas y financieras

OBJETIVO Construir una hoja de ruta creíble, ejecutable y financieramente sostenible.

LIQUIDEZ Y DEUDA

02 / 03

03 GESTIÓN DE TESORERÍA Y LIQUIDEZ

Implementación de herramientas de control de caja en entornos de tensión financiera.

ALCANCE

- Rolling cash flow
- Tesorería 13 semanas
- Priorización de pagos
- Control de desviaciones
- Gestión de circulante
- Estabilización de liquidez

OBJETIVO Asegurar visibilidad financiera y proteger la continuidad operativa.

04 REESTRUCTURACIÓN FINANCIERA

Definición y ejecución de procesos de refinanciación y reestructuración de deuda.

OPERACIONES HABITUALES

- Extensión de vencimientos
- Reperfilado de deuda
- Refinanciaciones sindicadas
- Reestructuración bilateral
- Capitalización de deuda
- Procesos de waiver
- Reordenación de garantías

OBJETIVO Restablecer el equilibrio y adecuar la deuda a la generación real de caja.

NEGOCIACIÓN Y CONTINUIDAD

03 / 03

05

PROCESO ORGANIZADO Y PROFESIONAL DE BÚSQUEDA DE FINANCIACIÓN/REFINANCIACIÓN

Asesoramiento estratégico en procesos de negociación complejos.

VALOR DIFERENCIAL

- Entendimiento del análisis bancario y financiación alternativa
- Conocimiento de criterios de riesgo
- Conocimiento y contacto de diferentes financiadores: bancarios, fondos, mixto, privados/family office, etc.
- Experiencia en negociación financiera
- Enfoque orientado a soluciones definitivas. Diseño de estructura óptima (Equity, deuda, préstamos puente, desinversiones)

OBJETIVO

Maximizar la viabilidad de acuerdos y preservar la estabilidad financiera.

06

PLANES DE REESTRUCTURACIÓN Y ENTORNOS PRECONCURSALES

Asesoramiento en el marco de la Ley Concursal y los planes de reestructuración.

ALCANCE

- Análisis de alternativas
- Estructuración de procesos
- Coordinación con asesores legales
- Análisis de clases
- Estrategia negociadora
- Acompañamiento en ejecución

OBJETIVO

Proteger la continuidad empresarial y maximizar el valor para stakeholders.

FORMADORES



Santiago Serra

Director Reestructuración de Empresas
Región Levante

DIRECCIÓN DEL PROGRAMA



Javier Rodríguez

Director admisión de riesgos



José María de Hevia Ivars

Socio fundador



Miguel Giménez de Córdoba

Socio



Abel Baselga Castells

Counsel Infrastructures and Finance



Manuel Roca de Togores

Socio fundador de



Jordi Castiñeira

Managing Director, Financial Advisory
Head Catalunya, Balears y Levante



INFORMACIÓN PRÁCTICA

DURACIÓN Y FECHAS

2 sesiones presenciales

2 y 3 de diciembre de 2026

De 9:00 a 14:00 h · 10 horas lectivas

LUGAR DE CELEBRACIÓN

Aula de formación APD Valencia

Avda. Jacinto Benavente, 10 · Valencia

CONTACTO E INSCRIPCIONES

APD Comunidad Valenciana · 96 373 50 13

apdcomunidadvalenciana@apd.es

Pilar Motero · pmotero@apd.es · 647 71 75 49

Pilar Ramón · pramon@apd.es · 670 59 78 25

INSCRÍBETE AQUÍ

CUOTA DE INSCRIPCIÓN

Socio Global / Individual **1.175 € + IVA**

Socio Protector **980 € + IVA**

FORMA DE PAGO

Transferencia: Banco Santander

ES42 0049 1182 3721 1003 3641

Nota: Rogamos adjunten justificante de pago.

CONDICIONES

El pago deberá realizarse antes del inicio de la actividad. Rogamos adjuntar justificante de pago en caso de transferencia.

La cancelación o comunicación con menos de 48 horas conllevará el abono del 100 % del importe.

Los gastos de formación pueden tener la consideración de gastos deducibles conforme a la normativa fiscal aplicable.



APD Comunidad Valenciana

Avenida Jacinto Benavente 10

46005 Valencia

apdcomunidadvalenciana@apd.es

96 373 50 13



ESTÁS EN TU ELEMENTO

Síguenos en



www.apd.es