



MBA en Banca y Finanzas



Presentación

ISTP Banking School es la escuela de negocios on line del **Instituto Superior de Técnicas y Prácticas Bancarias (ISTPB)** especializada en programas de alto nivel sobre banca y gestión de entidades financieras. El Instituto Superior de Técnicas y Prácticas Bancarias (ISTPB) **nace hace 30 años** para formar a profesionales bancarios y financieros y durante estas tres décadas miles de directivos han completado los diferentes master, postgrados, cursos y seminarios impartidos sobre las diferentes disciplinas relacionadas con el mundo de la banca y de las finanzas, constituyendo un referente en el sector.

El Instituto Superior de Técnicas y Prácticas Bancarias (ISTPB) pertenece a la Asociación Nacional de Centros de E-Learning y Distancia (ANCED), única organización empresarial de enseñanza y formación con certificación de calidad según la Norma ISO 9002 de ámbito internacional. Esta asociación, con el fin de garantizar el prestigio de sus miembros, evalúa la aptitud y medios de sus centros a través de auditorías de calidad. ISTPB, obtuvo la calificación de excelente en esa auditoría, que ha sido otorgada a muy pocos y prestigiosos centros españoles. Muchos de nuestros alumnos están trabajando en bancos, cajas de ahorros y otras entidades financieras, así como en los departamentos financieros de empresas de todos los sectores y tamaños, y encuentran en nuestros estudios una fuente de gran especialización y prestigio reconocido. Hay otro dato que habla

sobre nuestra calidad: uno de cada cinco alumnos nuevos lo es por recomendación de un antiguo alumno y muchos de nuestros alumnos cursan más de un programa en nuestro centro.

ISTP Banking School es una iniciativa única en el mercado, exponente de la gran especialización en banca y gestión de entidades financieras del ISTPB. Los programas que presenta son los más especializados, actualizados y enfocados al sector bancario de todos los que puedan encontrarse en el mercado y disponen de un material de estudio único producto de las décadas de experiencia enseñando banca y siendo fuente de primer nivel de documentación para las entidades financieras.

Nuestros programas ofrecen una competitiva relación calidad-precio conscientes de que es preciso trasladar a los alumnos las ventajas de la mayor demanda que experimenta este medio de enseñanza. Por esta razón, aun ofreciendo una alta calidad los programas de la ISTP Banking School tienen unos precios muy ajustados. Ofrecemos valores añadidos exclusivos, como es la asistencia voluntaria y sin coste a nuestros seminarios presenciales desarrollados en diversas ciudades españolas y el acceso a publicaciones de banca para profesionales para que el alumno vaya formando su biblioteca especializada.



MBA en Banca y Finanzas

Con este programa adquirirá el conocimiento preciso para completar un programa MBA, combinando módulos sobre Asesoría Financiera, Análisis de Riesgos, Extranjero, Medios de Pago y Productos y Servicios Bancarios, con las técnicas de gestión empresarial en Recursos Humanos, Marketing y Organización.

Su orientación a Banca y Finanzas viene determinada por sus módulos troncales, que abarcan materias de interés como es la Asesoría Financiera, el Análisis de Riesgos, la Financiación de las Operaciones con el Exterior, los Medios de Pago y los Productos y Servicios Bancarios. Esta especialización convierten a este programa en uno de los más completos del mercado y es el eslabón final de la cadena de programas que ofrece nuestra escuela.

Información básica:

- ▶ **Tipo:** Master para licenciados o profesionales que desarrollen su tarea en entidades financieras.
- ▶ **Duración:** 1.100 horas (pueden convalidarse programas inferiores cursados en este mismo centro).
- ▶ **Modalidad:** On line.
- ▶ **Precio:** 4.500 euros.
- ▶ **Financiación:** Los alumnos que lo deseen pueden abonar el coste de forma aplazada.

Un programa dirigido a:

Los profesionales en activo y los postgraduados que deseen tener una titulación que suponga una ventaja competitiva tanto para enfrentarse con más garantías al mercado laboral como para adquirir los conocimientos precisos para gestionar y comprender el funcionamiento global de una empresa en sus diferentes funciones, así como la actividad bancaria y financiera en profundidad. Es uno de los programas más especializados y a la vez completos que pueden encontrarse en modalidad on line y el de más alto nivel que ofrece el Instituto Superior de Técnicas y Prácticas Bancarias a través de su escuela de formación on line ISTP Banking School.



MBA en Banca y Finanzas

● Metodología

El programa se imparte en la modalidad on line, a través de la plataforma Moodle de teleformación del ISTP Banking School.

- ▶ Tutoría personalizada: su tutor personal realizará un seguimiento de su progresión y podrá contactar con él a través de la plataforma para resolver sus dudas.
- ▶ Los mejores materiales: los manuales de formación de ISTP Banking School son referente de calidad y actualización.

El programa está compuesto por módulos. Los módulos se dividen en unidades compuestas de guía de estudio, manuales prácticos y material complementario, disponible a través de la plataforma.

Módulos:

- ▶ Productos y Servicios Bancarios.
- ▶ Sistema y Medios de Pago.
- ▶ Financiación del Comercio Exterior.
- ▶ Análisis de Riesgos.
- ▶ Asesoría Financiera.
- ▶ Gestión Empresarial.
- ▶ Gestión y Dirección de Recursos Humanos.
- ▶ Dirección Comercial y Marketing.
- ▶ Trabajo fin de Master.

MBA en Banca y Finanzas

El Programa del Master se imparte en modalidad online.

Modalidad online

ISTP Banking School le ofrece la posibilidad de realizar el Master de manera online a través de **Campus Virtual**.

Para ello, el alumno podrá acceder a través del **Campus Virtual** a toda la información y todos los materiales de estudio necesarios para el seguimiento del programa.

A través del **Campus Virtual** el alumno podrá:

- ▶ Acceder al temario del Master, que es permanentemente actualizado y revisado.
- ▶ Realizar los distintos exámenes o pruebas evaluativas.
- ▶ Contactar con los profesores.
- ▶ Realizar a su tutor todas las consultas que necesite.
- ▶ Comunicarse a través de foros y chats con otros alumnos.
- ▶ Consultar el Calendario del Centro para planificar sus estudios, la asistencia a Conferencias, etc.

En el Campus Virtual accederá al contenido de cada uno de los Módulos y sus correspondientes unidades lectivas y resúmenes (ambos en formato pdf). Tanto las unidades lectivas como los resúmenes podrá descargarlos en su ordenador para visualizarlos también de manera off-line, sin que sea preciso conectarse al Campus Virtual cada vez que quiera estudiar.

La evaluación de cada unidad lectiva se efectuará totalmente online, mediante autocuestionarios para comprobar su nivel de aprendizaje, un examen de nota por cada unidad y un examen final del Módulo, todos ellos con feedback inmediato, con lo que sabrá el resultado de su examen al momento.

Duración del Programa

El programa no tiene fecha de inicio ni de finalización, que las marca el alumno. Consta de unas 1.100 horas lectivas para completarlo y exige la realización de test a la finalización de cada unidad didáctica o de cada módulo de corta duración. También hay que realizar pruebas de autocomprobación antes de remitir o solucionar los test. Se completa con un trabajo fin de curso, consistente en un trabajo monográfico propuesto por el alumno o los tutores y aceptado de común acuerdo.

MBA en Banca y Finanzas

MÓDULOS

MÓDULO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS BANCARIOS

1. Estructura General del Sistema Financiero

- 1.1. Sistema financiero español
- 1.2. Instituciones monetarias europeas
- 1.3. Banco de España
- 1.4. Entidades de Crédito
- 1.5. Bancos
- 1.6. Cajas de Ahorro
- 1.7. Cooperativas de crédito
- 1.8. Establecimientos financieros de crédito
- 1.9. Entidades de Dinero Electrónico
- 2.0. Instituto de Crédito Oficial

2. Contratación y Transparencia de las Operaciones Bancarias

- 2.1. Contratación bancaria
- 2.2. Transparencia de las operaciones y protección de la clientela
- 2.3. Procedimientos de resolución de incidencias en las relaciones bancarias

3. Las inversiones crediticias y el análisis de riesgo

- 3.1. Definición de las inversiones crediticias
- 3.2. Evaluación y asunción de riesgos por parte de las entidades de crédito
- 3.3. Tipos de riesgos
- 3.4. El riesgo de crédito y su contabilización en las entidades de crédito.
- 3.5. Cobertura del riesgo de crédito
- 3.6. Cobertura de otros riesgos
- 3.7. Proceso de evaluación y concesión de riesgos
- 3.8. Fuentes de información
- 3.9. Técnicas o enfoques de creación de sistemas de análisis de riesgos

- 3.10. Valoración automática de créditos (credit scoring)
- 3.11. Modelo de análisis de riesgos relacional
- 3.12. Modelo de análisis de riesgos económico-financiero

4. Operaciones Activas I. Garantías crediticias. Créditos. Préstamos

- 4.1. Introducción
- 4.2. Concepto de garantía crediticia
- 4.3. Garantías personales. Afianzamiento
- 4.4. Garantías reales
- 4.5. Garantía pignoratícia o prendaria
- 4.6. Garantía hipotecaria
- 4.7. Las Sociedades de Garantía Recíproca
- 4.8. Características del crédito en cuenta corriente
- 4.9. Diferencias entre las operaciones de préstamo y las de crédito en c/cte.
- 4.10. Formalización contractual y fuerza ejecutiva de las pólizas y escrituras públicas de los contratos de crédito y préstamo
- 4.11. Liquidación de las cuentas de crédito
- 4.12. Coste efectivo de las cuentas de crédito (TAE)
- 4.13. Características del préstamo
- 4.14. Clasificación de las operaciones de préstamo
- 4.15. Operaciones de préstamo según el sistema de amortización
- 4.16. Información de las liquidaciones de los préstamos con cuotas periódicas
- 4.17. Préstamos a interés variable
- 4.18. Tipos utilizados como referencia en las operaciones a interés variable
- 4.19. Préstamos hipotecarios
- 4.20. Elementos de coste en las operaciones de préstamo
- 4.21. Coste efectivo de los préstamos

5. Operaciones Activas II. Créditos de firma. Arrendamiento financiero. Descuento bancario, descubiertos y otras formas de financiación bancaria

- 5.1. Créditos de firma
- 5.2. Arrendamiento financiero
- 5.3. Renting
- 5.4. Descuento bancario
- 5.5. Descuento financiero, pólizas al descuento y anticipos respaldados por efectos al cobro
- 5.6. Descuento de certificaciones
- 5.7. Descubiertos

6. Operaciones Pasivas: Depósitos a la vista y a plazo

- 6.1. Características generales de las operaciones pasivas
- 6.2. Depósitos a la vista
- 6.3. Depósitos a plazo



MBA en Banca y Finanzas

MÓDULOS

MÓDULO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS BANCARIOS (cont.)

7. Otras formas de ahorro e inversión: Fondos de inversión y Planes de pensiones

- 7.1. Instituciones de Inversión Colectiva
- 7.2. Fondos de Inversión
- 7.3. Sociedades de Inversión
- 7.4. Planes de Pensiones
- 7.5. Seguros de vida, planes de ahorro y de jubilación

8. Medios de pago I: letra, cheque, pagaré y otros documentos

- 8.1. Letra de cambio
- 8.2. Cheque
- 8.3. Cheques bancarios y de viaje
- 8.4. Eurocheque
- 8.5. Pagaré
- 8.6. Posibilidades de creación de cheques y pagarés de cuenta corriente electrónicos

9. Medios de pago II: transferencias, tarjetas y pago confirmado

- 9.1. Transferencias
- 9.2. Tarjetas
- 9.3. Pago confirmado

10. Servicios bancarios

- 10.1. Servicio de caja
- 10.2. Cajas de seguridad
- 10.3. Operaciones de caja y órdenes de pago y abono
- 10.4. Gestión de cobro de efectos
- 10.5. Domiciliaciones
- 10.6. Operaciones sobre valores negociables por cuenta de entidades bancarias
- 10.7. La banca electrónica y autoservicios bancarios

11. Financiación del comercio exterior

- 11.1. Aspectos generales de la contratación de operaciones de financiación de transacciones exteriores
- 11.2. Modalidades de instrumentación de las operaciones de financiación de transacciones exteriores
- 11.3. Avals bancarios y garantías a primer requerimiento
- 11.4. Financiación de las importaciones
- 11.5. Financiación de las exportaciones
- 11.6. Financiación de exportación con ayuda oficial

12. Medios de pago en el comercio exterior

- 12.1. Utilización de los distintos medios de pago en la liquidación de transacciones exteriores
- 12.2. Liquidación mediante billetes
- 12.3. Cheque de cuenta corriente
- 12.4. Cheque bancario
- 12.5. Transferencia bancaria
- 12.6. Orden de pago simple
- 12.7. Orden de pago documentaria

- 12.8. Remesas simples y documentarias
- 12.9. Créditos documentarios

13. Nuevos instrumentos financieros

- 13.1. Las permutas financieras o swaps
- 13.2. El depósito Forward - Forward y la compraventa de divisas a plazo
- 13.3. Acuerdos sobre tipos de interés futuros (FRA)
- 13.4. Acuerdos sobre tipos de cambio futuros (FXA)
- 13.5. Los Futuros Financieros
- 13.6. Las Opciones Financieras

14. Normativa Bancaria

- 14.1. Ley 19/1985, de 16 de julio, Cambiaria y del Cheque (BOE 19-7-1985)
- 14.2. Circular 8/1990, de 7 de septiembre, del Banco de España a entidades de crédito, sobre transparencia de las operaciones y protección de la clientela (BOE 20-9-1990)
- 14.3. Ley 7/1995, de 23 de marzo, de Crédito al Consumo (BOE 25-3-1995)
- 14.4. Circular 4/2002, de 25 de junio, Entidades de Crédito, sobre estadísticas de los tipos de interés que se aplican a los depósitos y a los créditos frente a los hogares y las sociedades no financieras
- 14.5. Real Decreto 303/2004, de 20 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de los comisionados para la defensa del cliente de servicios financieros

15. Normalización de las Operaciones Bancarias

- 15.1. Normalización de cuentas bancarias
- 15.2. Identificación normalizada de cuentas.
- 15.3. Normalización de la letra de cambio
- 15.4. Normalización del cheque de cuenta corriente
- 15.5. Normalización del pagaré con función de giro
- 15.6. Normalización del pagaré de cuenta corriente
- 15.7. Normalización del recibo con función de giro
- 15.8. Remesas de efectos en fichero informático de clientes a Entidades Financieras
- 15.9. Adeudos por domiciliaciones en soporte magnético
- 15.10. Créditos comunicados mediante fichero informático para su anticipo y gestión de cobro
- 15.11. Comunicación de datos relativos a cheques y pagarés de c/c emitidos directamente por clientes
- 15.12. Órdenes en fichero para emisión de pagos domiciliados
- 15.13. Normalización de los modelos de cheques carburante
- 15.14. Normalización del cheque de viaje
- 15.15. Instrucción de Pago Internacional (IPI)
- 15.16. Iniciador de pagos Electrónicos (ePI)

MBA en Banca y Finanzas

MÓDULOS

MÓDULO DE SISTEMA Y MEDIOS DE PAGO

1. FUNCIONES Y EVOLUCIÓN DEL SISTEMA DE PAGOS

- 1.1. Concepto, funciones y componentes de «Sistema de Pagos»
- 1.2. Funciones universales del dinero
- 1.3. Formas de dinero
- 1.4. Calificación de la eficacia económica y jurídica del dinero
- 1.5. Principio nominalista versus principio valorista
- 1.6. Masa de dinero en circulación, inflación y tipos de interés
- 1.7. El dinero en las obligaciones y contratos. Cláusulas de estabilización o actualización
- 1.8. «Eurosistema»: Estructura del Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC)
- 1.9. Régimen legal del Banco de España
- 1.10. Normas legales que reservan actividades específicas relacionadas con el Sistema de Pagos a las Entidades de Crédito
- 1.11. Regulación del mercado interbancario y de divisas, y gestión de los sistemas de compensación
- 1.12. Instrumentos financieros
- 1.13. Definiciones del Banco Central Europeo de agregados monetarios para el área del euro

2. SISTEMAS DE COMPENSACIÓN Y LIQUIDACIÓN

- 2.1. Definición de los sistemas de compensación y liquidación
- 2.2. Concepto jurídico de la compensación de deudas y efectos que produce
- 2.3. Compensación interbancaria
- 2.4. Síntesis de la compensación contable y efectiva multilateral a través de Cámara o Subsistema de Compensación
- 2.5. Riesgo «sistémico» en los procedimientos de liquidación de los sistemas de compensación de pagos
- 2.6. Directiva de la UE sobre firmeza y garantía en las liquidaciones de los sistemas de transferencias de fondos y compensación de pagos
- 2.7. Criterios para reducir los riesgos sistémicos en los sistemas de grandes pagos de los bancos centrales. Informe Lamfalussy
- 2.8. Regulación de los sistemas de pago y liquidación de valores en España
- 2.9. Sistemas españoles de pagos y de liquidación y compensación de valores reconocidos por la Ley 41/1999
- 2.10. Fusión del SCLV y la CADE. IBERCLEAR
- 2.11. Quiénes pueden ser miembros de los sistemas de pagos españoles
- 2.12. Régimen legal y regulación actual de la Compensación Bancaria
- 2.13. Sistema Nacional de Compensación Electrónica
- 2.14. Simplificación de régimen de cámaras de compensación con supresión de las cámaras provinciales
- 2.15. Cámara de Compensación Bancaria de Madrid
- 2.16. Sistema de Cámara Única (SCU)
- 2.17. Compensación mediante intercambio de documentos en soporte magnético en el Centro de Cooperación Interbancaria (CCI)
- 2.18. Servicio Español de Pagos Interbancarios (SEPI)
- 2.19. Sociedad Española de Sistemas de Pago, S.A. (SESP)
- 2.20. Concepto de transferencias interbancarias
- 2.21. Servicio de Liquidación del Banco de España (SLBE)
- 2.22. Liquidación de transferencias en el SNCE y en el SLBE

- 2.23. Procesos de normalización y de principios y procedimientos en el pago aplicables a las transferencias internacionales de fondos
- 2.24. Normas sobre transacciones exteriores aplicables a las transferencias electrónicas de fondos
- 2.25. Régimen jurídico de las transferencias entre Estados miembros de la Unión Europea
- 2.26. Sistema TARGET de transferencias electrónicas interbancarias y liquidación en tiempo real

3. CONTRATOS

- 3.1. Concepto general de contrato
- 3.2. Capacidad contractual
- 3.3. Clases de contratos
- 3.4. Cuasicontratos
- 3.5. Eficacia de los contratos
- 3.6. Forma de los contratos
- 3.7. Interpretación de los contratos
- 3.8. Vida y cumplimiento del contrato
- 3.9. Extinción del contrato
- 3.10. Rescisión de los contratos
- 3.11. Nulidad de los contratos
- 3.12. Prevención contra la formalización de contratos ineficaces o con vicios que los invaliden
- 3.13. Contratación en masa y contratos de adhesión
- 3.14. Condiciones generales de contratación
- 3.15. Protección de los consumidores y usuarios frente a las cláusulas abusivas incluidas en los contratos
- 3.16. Las cláusulas abusivas en la negociación bancaria y financiera
- 3.18. Delimitación del concepto de «consumidor» y «usuario» y sus niveles de protección en las operaciones bancarias y financieras para empresas y particulares
- 3.19. Protección de datos personales

4. CONTRATOS ELECTRÓNICOS

- 4.1. Consideraciones generales sobre los contratos electrónicos
- 4.2. Evolución jurisprudencial hacia el reconocimiento del documento electrónico y la firma electrónica
- 4.3. Evolución de la regulación legal hacia el reconocimiento del documento electrónico y la firma electrónica
- 4.4. Reconocimiento legal del documento electrónico a través de la firma electrónica
- 4.5. El contrato electrónico y el consentimiento prestado por vía telemática
- 4.6. La contratación electrónica y el comercio electrónico como modalidad específica de la contratación a distancia
- 4.7. Las partes de un contrato electrónico. Los prestadores de servicios de la sociedad de la información
- 4.8. La oferta electrónica y las comunicaciones comerciales por vía electrónica
- 4.9. Contenido del contrato electrónico
- 4.10. Lugar de perfeccionamiento del contrato electrónico
- 4.11. Momento de formalización del contrato electrónico
- 4.12. Ley aplicable y jurisdicción competente
- 4.13. Cumplimiento del contrato: el pago
- 4.14. Incumplimiento del pago y mora del deudor
- 4.15. Efectos de la mora e intereses de demora
- 4.16. Mora en las obligaciones mercantiles
- 4.17. Lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales

MBA en Banca y Finanzas

MÓDULOS

MÓDULO DE SISTEMA Y MEDIOS DE PAGO (cont.)

5. BANCA ELECTRÓNICA Y AUTOSERVICIOS BANCARIOS

- 5.1. Concepto de banca electrónica y autoservicios bancarios
- 5.2. Dispositivos de autoservicios bancarios multimedia
- 5.3. Evolución hasta 2003 del canal de autoservicio en transacciones en ATMs en España
- 5.4. Posibles estrategias de la banca española en autoservicio en ATMs (cajeros, quioscos multifunción, ventanillas automáticas)
- 5.5. La opinión del BCE sobre los quioscos de autoservicio y la posición del sector bancario español
- 5.6. La estrategia de las entidades bancarias españolas con presencia multinacional
- 5.7. La barrera de los costes en la implantación de unidades o estaciones de autoservicio de funciones múltiples sobre medios de pago y disposición sobre cuentas a la vista
- 5.8. Barreras de seguridad a la implantación y mantenimiento de autoservicios bancarios
- 5.9. Redes interbancarias de cajeros automáticos
- 5.10. Seguridad de identificación personal en la banca electrónica
- 5.11. Sistemas criptográficos como fuente de seguridad
- 5.12. Firma electrónica
- 5.13. Certificados electrónicos
- 5.14. Proceso de elaboración de acuerdos para alcanzar la validez jurídica del documento electrónico y de las transacciones con normas EDI
- 5.15. Seguridad en las conexiones y transacciones on-line
- 5.16. e-banking: servicios bancarios a través de Internet
- 5.17. m-banking: servicios bancarios a través del móvil
- 5.18. m-payment: pagos a través del móvil
- 5.19. Riesgos asociados al uso de la banca electrónica: phishing y scam

6. LETRAS DE CAMBIO

- 6.1. Funciones de la letra de cambio como título-valor de cambio y crédito
- 6.2. Regulación vigente de la letra de cambio
- 6.3. Mandato incondicional de pago y expresión de la moneda y cantidad
- 6.4. Designación del librado
- 6.5. La indicación y las formas de vencimiento
- 6.6. El lugar en que se ha de efectuar el pago. Qué se entiende con carácter general a efectos de esta Ley por lugar y por domicilio
- 6.7. La designación del tomador. Letra a la orden del librador
- 6.8. Fecha y lugar de libramiento
- 6.9. Firma y domicilio del librador
- 6.10. El librador como garante en cualquier caso de la letra
- 6.11. Letra en blanco
- 6.12. Otras personas que pueden aparecer en la letra
- 6.13. Modelo de la letra adaptado a la emisión en euros y devengo del Impuesto de Actos Jurídicos Documentados
- 6.14. Ampliación o suplemento de la letra
- 6.15. Pluralidad de ejemplares
- 6.16. Copias de las letras
- 6.17. Causa y regulación de la provisión de fondos y su cesión
- 6.18. Concepto, naturaleza y efectos de la aceptación y de la negación de la misma
- 6.19. Regulación, características esenciales del endoso, supuestos en que no puede realizarse y fórmula
- 6.20. Formas de transmisión de la letra por cesión ordinaria y otros medios

- 6.21. Presentación de la letra de cambio al pago y momento en que debe realizarse
- 6.22. Entrega de la letra en el momento del pago. Sustitución por documento acreditativo del pago. Truncamiento de la letra
- 6.23. Letras con intereses
- 6.24. Pago parcial de la letra
- 6.25. Efectos del pago antes del vencimiento y al vencimiento
- 6.26. Prórroga de pago
- 6.27. Pago de letras de cambio libradas en moneda extranjera convertible
- 6.28. Pago de la letras por consignación
- 6.29. Objeto y concepto del protesto. Supuestos en que no es preciso
- 6.30. Características del aval cambiario
- 6.31. Concepto y fines de la intervención
- 6.32. Consecuencias del extravío, sustracción o destrucción de la letra
- 6.33. Normas sobre conflicto de leyes en las relaciones cambiarias
- 6.34. Letras de favor. Clases y formas de utilización
- 6.35. Devengo del Impuesto de Actos Jurídicos Documentados (AJD)
- 6.36. Emisión electrónica de letras
- 6.37. Impago de letras de cambio. Acciones cambiarias y extracambiarias
- 6.38. Registros de morosos
- 6.39. Registro de Aceptaciones Impagadas (RAI)

7. CHEQUES

- 7.1. Regulación legal
- 7.2. Aspectos formales del cheque
- 7.3. Soporte del cheque. Talonarios personalizados y cheques de ventanilla
- 7.4. Cheques especiales de clientes
- 7.5. Discrepancia o repetición en el importe por el que se libra el cheque
- 7.6. Formas de emisión de cheques por el modo de transmisión
- 7.7. Formas de emisión del cheque por las personas que se consignan en el mismo al emitirlo
- 7.8. Cheque conformado, visado, certificado
- 7.9. Conformidad telefónica de cheques
- 7.10. Cheque garantizado sin o con tarjeta
- 7.11. Personas que intervienen en el cheque
- 7.12. Objetivos de la normalización y personificación
- 7.13. Formas de transmisión del cheque
- 7.14. Exigencia de pago a la vista. Cheque postdatado. Cheque antedatado
- 7.15. Plazos de presentación del cheque. Días en que puede realizarse
- 7.16. Presentación al pago a través de los Sistemas de Compensación
- 7.17. Posibilidades de revocación del cheque y oposición al pago por parte del librador en los supuestos de extravío o privación ilegal del cheque
- 7.18. Justificación de que el pago ha sido realizado
- 7.19. Pago parcial de cheques
- 7.20. Pago de cheques en moneda extranjera
- 7.21. Cheque cruzado general y especial
- 7.22. Cheque para abonar en cuenta
- 7.23. Valoración de cheques en general y de los pagados por otras oficinas o entidades de depósito y requisitos a cumplimentar
- 7.24. «Endoso» de cheques entre entidades de crédito

MBA en Banca y Finanzas

MÓDULOS

MÓDULO DE SISTEMA Y MEDIOS DE PAGO (cont.)

- 7.25. Condiciones para que el tenedor pueda conservar sus derechos en caso de impago. Acción de regreso del tenedor
 - 7.26. Extravío, sustracción o destrucción del cheque
 - 7.27. Conflicto de leyes en el cheque
 - 7.28. Cheques bancarios. Regulación y funciones
 - 7.29. Cheques bancarios para pago de nóminas
 - 7.30. Truncamiento de cheques y pagarés de cuenta corriente y otros cheques bancarios con arreglo a las normas del SNCE
 - 7.31. Convenios para el truncamiento de los cheques y pagarés de cuenta corriente y establecimiento de límite de truncamiento y límite en cuanto a la transmisión de imagen
 - 7.32. Cheques carburante
 - 7.33. Cheques de viaje. Características y regulación
 - 7.34. Posibilidades de creación de cheques y pagarés de cuenta corriente electrónicos
- 8. EL PAGARÉ COMERCIAL, FINANCIERO Y DE CUENTA CORRIENTE Y OTROS TÍTULOS DE CRÉDITO Y DERECHO VALOR**
- 8.1. Funciones de los pagarés, características y regulación vigente
 - 8.2. Requisitos formales del pagaré
 - 8.3. Aplicación de las normas que regulan la letra al pagaré
 - 8.4. Pagaré en blanco versus pagaré al portador
 - 8.5. Obligación del firmante del pagaré
 - 8.6. Protesto de pagarés a la orden endosados para su descuento o negociación
 - 8.7. Normalización del pagaré que cumple función de giro
 - 8.8. Tributación de los pagarés en el Impuesto de Actos Jurídicos Documentados
 - 8.9. Truncamiento del pagaré de cuenta corriente
 - 8.10. Normalización del pagaré de cuenta corriente
 - 8.11. Pagarés de c/c electrónicos
 - 8.12. Títulos valores propios e impropios
 - 8.13. Derecho-valor, truncamiento y desaparición del soporte de papel
 - 8.14. Truncamiento y supresión del documento
 - 8.15. Cartas-órdenes de crédito
 - 8.16. Cartas de crédito bancarias
 - 8.17. Créditos simples y rotativos («acreditativos» o «acreditamientos»)
 - 8.18. Recibos con función de giro y recibos de servicios
 - 8.19. Normalización de la gestión bancaria de cobros por ventanilla de recibos emitidos por Compañías de Servicios
 - 8.20. Tributación de los recibos en el Impuesto de Actos Jurídicos Documentados
- 9. CRÉDITOS DOCUMENTARIOS**
- 9.1. Medio de pago de las transacciones transfronterizas
 - 9.2. Utilización del crédito documentario como instrumento de crédito en las operaciones de comercio exterior
 - 9.3. Normalización. Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios
 - 9.4. Clases de créditos documentarios
 - 9.5. Elementos personales del crédito documentario
 - 9.6. Características operativas y condicionado del crédito documentario
 - 9.7. Modificación del crédito documentario
 - 9.8. Aviso del crédito documentario
 - 9.9. Confirmación del crédito documentario
 - 9.10. Revisión y examen del condicionado del crédito por el beneficiario
 - 9.11. Clases de documentos exigibles especificados en la orden de apertura de crédito documentario
 - 9.12. Entrega y presentación de los documentos por el beneficiario
 - 9.13. Examen de los documentos por el banco
 - 9.14. Disconformidad y rechazo de los documentos
 - 9.15. Modalidades de formalización del pago del crédito
 - 9.16. Cumplimiento del pago
 - 9.17. Pago bajo reserva y pago con garantía
 - 9.18. Resolución de disputas



10. TRANSFERENCIAS BANCARIAS Y TRANSFERENCIAS, PAGOS Y COBROS TRANSFRONTERIZOS

- 10.1. Concepto de transferencia de fondos disponibles a la vista
- 10.2. Calificación de las transferencias para abono en cuentas de depósito disponibles a la vista como operación específica de las entidades de crédito
- 10.3. Participación de entidades de crédito en los sistemas de intercambio de transferencias interbancarias cuyo concepto es el pago de una deuda vencida
- 10.4. Calificación jurídica de la transferencia bancaria
- 10.5. Partes que intervienen en una transferencia bancaria y derechos y obligaciones de cada una de ellas
- 10.6. Aceptación de la transferencia por el acreedor
- 10.7. Cumplimiento o consumación y anulación de las transferencias bancarias
- 10.8. Firmeza del pago por transferencia bancaria
- 10.9. Clases de transferencia
- 10.10. Transferencias electrónicas por la clientela

MBA en Banca y Finanzas

MÓDULOS

MÓDULO DE SISTEMA Y MEDIOS DE PAGO (cont.)

- 10.11. Transferencias falsas
- 10.12. Solicitudes u órdenes de transferencia. Normalización y modalidades de curso por la clientela
- 10.13. Convenio sobre intercambio de transferencias y especificaciones técnicas y operativas
- 10.14. Concepto de cobros, pagos y transferencias de fondos de carácter transfronterizo y diferenciación en la normativa y en las técnicas aplicables en los diferentes Estados
- 10.15. Régimen vigente de los cobros y pagos entre residentes y no residentes y transferencias al o del exterior
- 10.16. Concepto de residente y no residente a efectos de las operaciones transfronterizas
- 10.17. Canalización de las transacciones de pagos, cobros y transferencias transfronterizas a través de las entidades de depósito
- 10.18. Cambio de moneda extranjera y gestión de transferencias transfronterizas en establecimientos abiertos al público distintos de las entidades de crédito
- 10.19. Regulación de los cobros, pagos y transferencias transfronterizas y entrada y salida por fronteras españolas de billetes de banco, moneda metálica y cheques al portador
- 10.20. Controles a la entrada y salida de dinero en efectivo de la Comunidad
- 10.21. Comunicaciones e información a facilitar sobre transacciones con el exterior y de cobros y pagos transfronterizos
- 10.22. Riesgo de cambio en las operaciones de pago o cobro exteriores denominadas en divisas y en el mantenimiento de disponibilidades líquidas a la vista
- 10.23. Ley Modelo de la CNUDMI sobre las Transferencias Internacionales de Crédito
- 10.24. Regulación comunitaria en materia de transferencias transfronterizas
- 10.25. Ley 9/1999, de 12 de abril, por la que se regula el régimen jurídico de las transferencias entre Estados miembros de la Unión Europea
- 10.26. La problemática de los pequeños pagos transfronterizos y la consecución de una Zona Única de Pagos para el Euro (SEPA)
- 11.11. Cláusulas contractuales entre acreedor y deudor conformes con los procedimientos bancarios de gestión de los adeudos por domiciliaciones
- 11.12. Condiciones contractuales en los pagos electrónicos domiciliados
- 11.13. Características esenciales del cobro de efectos, recibos y otros documentos
- 11.14. Presentación al pago a los librados
- 11.15. Presentación al pago en los sistemas de compensación
- 11.16. Presentación al pago a través del sistema de ventanilla
- 11.17. Incidencias en la gestión de cobro
- 11.18. Valor en cuenta de las operaciones con efectos
- 11.19. Gestión de pagos a terceros
- 11.20. Gestión de pagos con confirmación de pago
- 11.21. Gestión de pagos mediante pagos domiciliados
- 11.22. Gestión de cobro de facturas a clientes mediante factoring

12. Cuentas y depósitos a la vista y a plazo

- 12.1. Relación con el Sistema de Pagos de las cuentas bancarias a la vista con la clientela
- 12.2. Características esenciales de las cuentas bancarias para el funcionamiento del Sistema de Pagos
- 12.3. Operaciones pasivas de las entidades de crédito
- 12.4. Depósito bancario de dinero
- 12.5. Clasificación de los depósitos bancarios
- 12.6. Cuentas corrientes
- 12.7. Capacidad para abrir y disponer de cuentas bancarias
- 12.8. Identificación de titulares, representantes y apoderados en la apertura y movimientos de las cuentas bancarias: Número de Identificación Fiscal (NIF)
- 12.9. Código de Identificación de las Personas Jurídicas (CIF)
- 12.10. Identificación normalizada de cuentas bancarias: Código Cuenta Cliente (CCC)
- 12.11. Código Internacional de Cuenta Bancaria (IBAN)
- 12.12. Cuentas bancarias a nombre de personas físicas
- 12.13. Cuentas bancarias conjuntas
- 12.14. Cuentas bancarias indistintas
- 12.15. Cuentas de residentes abiertas en el extranjero
- 12.16. Cuentas de no residentes abiertas en España
- 12.17. Cuentas de ahorro
- 12.18. Cuentas financieras
- 12.19. Depósitos a plazo

11. ÓRDENES DE PAGO Y ABONO. DOMICILIACIONES Y COBROS BANCARIOS. GESTIÓN DE PAGOS A TERCEROS

- 11.1. Órdenes de pago
- 11.2. Órdenes de abono o transferencias por caja
- 11.3. Concepto y características de la domiciliación bancaria
- 11.4. Adeudos por domiciliaciones en soporte magnético
- 11.5. Normalización de los cobros por ventanilla de recibos de servicios
- 11.6. Valoración de los adeudos por domiciliación
- 11.7. Subsistema general de adeudos por domiciliaciones del SNCE
- 11.8. Concepto actual de los «adeudos domiciliados» para su gestión por el sector bancario
- 11.9. Presencia actual del soporte de papel y modalidades del cumplimiento del pago en las domiciliaciones
- 11.10. Relaciones personales entre las personas o entidades que intervienen en las operaciones de domiciliación de efectos



MBA en Banca y Finanzas

MÓDULOS

MÓDULO DE SISTEMA Y MEDIOS DE PAGO (cont.)

13. Tarjetas para transacciones financieras. Tarjeta de crédito, débito y monederos electrónicos

- 13.1. Evolución de las funciones de este medio de pago
- 13.2. Elementos de clasificación o diferenciación de las tarjetas de pago
- 13.3. Tarjetas de crédito financieras
- 13.4. Tecnología de la tarjeta de crédito de banda magnética
- 13.5. Concepto y características físicas de las tarjetas de identificación
- 13.6. Características de las tarjetas financieras con funciones de tarjeta de crédito y estructura de las pistas 1 y 2
- 13.7. El marco jurídico general de la tarjeta de crédito en el ámbito de la UE
- 13.8. Normativa española relacionada con el crédito en tarjeta
- 13.9. La tarjeta de crédito es, como mínimo, un negocio trilateral
- 13.10. Sistemas de tarjetas de crédito de «aceptación universal» y problemática de la adhesión de establecimientos
- 13.11. Relaciones contractuales de las partes presentes en un sistema universal e internacional de tarjetas de crédito
- 13.12. Tarjetas bancarias
- 13.13. Relaciones contractuales de las entidades bancarias y de sus sociedades complementarias en la gestión de las tarjetas
- 13.14. Contratación de tarjetas de débito para disposición de efectivo en cajeros automáticos y pagos en comercios
- 13.15. Condiciones básicas de los contratos de tarjetas de débito
- 13.16. Contratación de tarjetas de crédito para disposición de efectivo en los cajeros automáticos y pago en comercios
- 13.17. Condiciones generales de los contratos de tarjetas bancarias de crédito
- 13.18. Relaciones contractuales de los aceptantes de tarjeta con los sistemas adquirentes de pagos con tarjeta
- 13.19. Tasas de intercambio y de descuento en las operaciones con tarjeta
- 13.20. Tarjetas comerciales
- 13.21. Las tarjetas inteligentes
- 13.22. Características monetarias y regulación legal del «monedero electrónico»
- 13.23. Evolución de las tarjetas como medio de pago
- 13.24. Implantación actual de las diferentes marcas de tarjetas en España

14. Dinero electrónico

- 14.1. Una innovación dentro del concepto del dinero
- 14.2. Diferencias y afinidades cualitativas en las formas del dinero de curso legal y del dinero electrónico
- 14.3. La posibilidad de identificación de los transmisores y receptores de dinero electrónico
- 14.4. Cualidades de seguridad del dinero electrónico
- 14.5. Reutilización del dinero electrónico
- 14.6. Supresión de los cambios en las transacciones con dinero electrónico y emisión de billetes electrónicos
- 14.7. Equivalencia entre dinero electrónico y depósitos a la vista
- 14.8. Ductilidad del dinero electrónico para realizar pequeños y grandes pagos con economía de costes y mayor eficiencia
- 14.9. Función monetaria y poder liberatorio del dinero electrónico
- 14.10. Incidencia de la emisión y circulación de dinero electrónico en la política monetaria

- 14.11. Las cualidades del dinero electrónico percibidas en documentos elaborados por Banco Central Europeo
- 14.12. Regulación europea del dinero electrónico y de las Entidades de Dinero Electrónico
- 14.13. Posición del BCE ante el dinero electrónico
- 14.14. Expansión del dinero electrónico
- 14.15. Riesgos relacionados con los sistemas de dinero electrónico
- 14.16. Dinero electrónico utilizado en transacciones transfronterizas
- 14.17. Formas de almacenaje del dinero electrónico
- 14.18. Tecnologías aplicables a las cajas electrónicas de dinero
- 14.19. Condiciones de servicio que proporciona una caja electrónica de dinero
- 14.20. Funciones que cumple una caja electrónica de dinero
- 14.21. Demanda de cajas electrónicas de dinero
- 14.22. Almacenamiento de dinero electrónico y actividades de blanqueo de capital o delictivas
- 14.23. Dinero electrónico de red y en red
- 14.24. Transferencias electrónicas extrabancarias de dinero
- 14.25. Distinción entre «dinero electrónico en red» y «dinero electrónico de red»
- 14.26. Los riesgos de tarjetas virtuales y almacenamiento de dinero electrónico en el disco duro de los PCs
- 14.27. Ventajas del almacenamiento del dinero de red en tarjeta monedero

15. Prevención y gestión de impagados

- 15.1. Obligaciones y riesgos
- 15.2. Cómo obtener información del deudor para la evaluación del riesgo
- 15.3. Medición del riesgo
- 15.4. Valoración del riesgo por parte de nuestra empresa. La política de riesgos
- 15.5. Cómo minimizar riesgos: diferencias entre factoring y seguro de riesgo
- 15.6. Seguimiento proactivo y preventivo del crédito concedido
- 15.7. Actuaciones que se pueden realizar cuando se ha producido el impago
- 15.8. Reclamación extrajudicial de los impagados
- 15.9. Reclamación judicial de los impagados
- 15.10. Morosidad en los pagos de las operaciones comerciales
- 15.11. Regulación española de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales
- 15.12. Registro de Resoluciones Concursales



MBA en Banca y Finanzas

MÓDULOS

MÓDULO DE FINANCIACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

1. MOVIMIENTOS DE CAPITALES Y REGULACIÓN DE LAS TRANSACCIONES EXTERIORES EN ESPAÑA

- 1.1. Movimientos de capitales, características y principios. El Control de Cambios
- 1.2. Disposiciones sobre movimientos de capital y pagos en el Tratado de la Comunidad Europea a partir de 1º de enero de 1994
- 1.3. Concepto de "residente" y su regulación a efectos de las transacciones con el exterior
- 1.4. Concepto de "no residente" y su regulación a efectos de las transacciones con el exterior
- 1.5. Introducción del euro como moneda única de la UEM y unidad monetaria de España y su impacto en los mercados de divisa de España
- 1.6. Normativa sobre delitos monetarios e infracciones administrativas
- 1.7. Sanciones por infracciones tributarias en materia de Transacciones Exteriores
- 1.8. Regulación del procedimiento sancionador de las infracciones administrativas en materia de control de cambios
- 1.9. Competencias en materia de control de cambios y transacciones exteriores
- 1.10. Concepto de "Entidades registradas" en materia de Control de Cambios
- 1.11. Prevención del blanqueo de capitales

2. CONTRATACIÓN DE OPERACIONES DE FINANCIACIÓN DE TRANSACCIONES EXTERIORES POR LAS ENTIDADES DE CRÉDITO

- 2.1. Los préstamos y créditos entre residentes y no residentes en el marco de la liberalización de los movimientos de capitales y pagos
- 2.2. Aspectos generales de la instrumentación y contratación de las operaciones de financiación de transacciones exteriores realizadas por las entidades de crédito
- 2.3. Liquidación y ejecución de deudas por contratos de préstamo y crédito en moneda extranjera
- 2.4. Aspectos específicos de la contratación de la financiación de transacciones exteriores por las entidades de crédito
- 2.5. Normas para la comunicación al Banco de España de las operaciones entre residentes y no residentes y de las entidades de crédito con no residentes e identificación de las personas o entidades que intervienen
- 2.7. Cumplimiento de declaración del NIF en operaciones con no residentes
- 2.8. Asignación del Número de Operación Financiera (NOF) para las operaciones de préstamos y créditos exteriores entre residentes y no residentes

3. MERCADOS Y OPERACIONES EN DIVISAS

- 3.1. Cotización de monedas y formación del tipo de cambio al contado y a plazo
- 3.2. Teorías explicativas de la determinación del tipo de cambio
- 3.3. Mercado de divisas
- 3.4. Tipos de operaciones en el mercado de divisas

4. LA FINANCIACIÓN DE LAS TRANSACCIONES EXTERIORES EN ESPAÑA, EN EUROS Y EN DIVISAS, Y LA FINANCIACIÓN DE LAS INVERSIONES ESPAÑOLAS EN EL EXTERIOR Y EXTRANJERAS EN ESPAÑA

- 4.1. Modalidades de financiación de las transacciones exteriores
- 4.2. Financiación en euros y financiación en divisas
- 4.3. Instrumentación de las operaciones de financiación
- 4.4. Riesgos, garantías y cobertura de riesgo de la financiación de las transacciones exteriores y en divisas
- 4.5. Aspectos singulares de las transacciones exteriores
- 4.6. Financiación de inversiones españolas en el exterior
- 4.7. Financiación de inversiones extranjeras en España

5. GARANTÍAS EN LA FINANCIACIÓN DE LAS TRANSACCIONES EXTERIORES

- 5.1. Modalidades de garantías en la financiación de las transacciones exteriores a residentes
- 5.2. Modalidades de garantías en la financiación de las transacciones exteriores a no residentes
- 5.3. Contratos de seguros como instrumento de garantía en las operaciones de financiación
- 5.4. Regulación del seguro de crédito a la exportación
- 5.5. Riesgos cubiertos en el seguro de crédito a la exportación
- 5.6. Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación, S.A.

6. AVALES Y OTRAS GARANTÍAS BANCARIAS

- 6.1. Avaluos y garantías bancarias en las transacciones exteriores
- 6.2. Garantías a primer requerimiento
- 6.3. Cartas de crédito stand-by
- 6.4. Cartas de patrocinio (letters of confort)

7. CRÉDITO DOCUMENTARIO COMO FORMA DE FINANCIACIÓN

- 7.1. El crédito documentario como medio de pago de las relaciones internacionales
- 7.2. Elementos personales del crédito documentario
- 7.3. Normalización. Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios (UCP 600)
- 7.4. Características operativas y condicionado del crédito documentario
- 7.5. Emisión del crédito documentario y compromiso del banco emisor
- 7.6. Modificación del crédito documentario
- 7.7. Aviso y notificación del crédito documentario
- 7.8. Confirmación del crédito documentario y compromiso del banco confirmador
- 7.9. Clases de créditos documentarios
- 7.9. El crédito documentario como financiación de las transacciones exteriores
- 7.10. Créditos de ejecución por pago diferido
- 7.11. Créditos con pago anticipado

MBA en Banca y Finanzas

MÓDULOS

MÓDULO DE FINANCIACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR (cont.)

8. FINANCIACIÓN DE LAS EXPORTACIONES Y DE LAS IMPORTACIONES

- 8.1. Operaciones típicas de financiación de las exportaciones
- 8.2. Alternativas de financiación según la divisa
- 8.3. Prefinanciación de las exportaciones
- 8.4. Financiación de exportaciones mediante crédito específico al exportador
- 8.5. Financiación de exportaciones mediante crédito rotativo o línea de crédito
- 8.6. Financiación de exportaciones mediante contratos de Factoring
- 8.7. Financiación de exportaciones mediante anticipo o descuento de remesas simples y documentarias
- 8.8. Financiación de exportaciones mediante crédito al comprador extranjero
- 8.9. Operaciones típicas de financiación de importaciones
- 8.10. Riesgo de cambio según la divisa de facturación

9. FINANCIACIÓN DE EXPORTACIONES CON AYUDA OFICIAL

- 9.1. Apoyo oficial a la exportación
- 9.2. Consenso OCDE
- 9.3. Crédito a la exportación con apoyo oficial no concesional
- 9.4. Partes que intervienen en un crédito oficial a la exportación
- 9.5. Modalidades de crédito
- 9.6. Crédito al suministrador nacional
- 9.7. Crédito al comprador extranjero
- 9.8. Líneas de crédito al comprador extranjero
- 9.9. Convenios de Ajuste Recíproco de Intereses (CARI)
- 9.10. Tramitación de un crédito oficial a la exportación
- 9.11. Crédito FAD (Fondo de Ayuda al Desarrollo)
- 9.12. Solicitud y concesión de un crédito FAD

10. OTROS TIPOS DE FINANCIACIÓN DE TRANSACCIONES EXTERIORES

- 10.1. Préstamos y créditos de no residentes a residentes
- 10.2. Préstamos y créditos de residentes a no residentes
- 10.3. Financiación de exportaciones e importaciones mediante Leasing. Regulación de las operaciones de arrendamiento financiero en España
- 10.4. Financiaciones de transacciones exteriores de las entidades de crédito formalizadas en póliza de crédito
- 10.5. Créditos instrumentados en descubierto en cuenta corriente
- 10.6. Operaciones de financiación mediante entrega de la cantidad estipulada en el acto de la firma del contrato
- 10.7. Préstamos y créditos que se formalizan en escritura pública.

11. RIESGOS INHERENTES A LAS TRANSACCIONES EXTERIORES

- 11.1. Características de la financiación de las transacciones exteriores y de los riesgos específicos de la financiación en divisas
- 11.2. Riesgos del prestamista
- 11.3. El riesgo de crédito en la actividad financiera de las entidades de crédito
- 11.4. Riesgos políticos y riesgo-país
- 11.5. Riesgos del prestatario

12. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE COBERTURA DE LOS TIPOS DE INTERÉS Y DE CAMBIO

- 12.1. Permutas financieras o swaps
- 12.2. El depósito Forward Forward y la compraventa de divisas a plazo
- 12.3. Acuerdos sobre tipos de interés futuros (FRAs)
- 12.4. Acuerdos sobre tipos de cambio futuros (FXA)
- 12.5. Futuros financieros
- 12.6. Opciones Financieras



MBA en Banca y Finanzas

MÓDULOS

MÓDULO DE ANÁLISIS DE RIESGOS EN ENTIDADES FINANCIERAS

Unidad 1. Riesgos de las entidades financieras.

- Las inversiones crediticias de las entidades financieras.
- Riesgos y compromisos contingentes.
- Clases de riesgos.
- Cuantificación del riesgo en las operaciones: Créditos, Préstamos, Descuento comercial y otras operaciones y créditos de firma.

Unidad 2. Las garantías crediticias.

- Garantías personales y garantías reales.
- Garantía pignoratícia o prendaria: de valores mobiliarios, de mercaderías, cosechas, semovientes, maquinaria, de certificación de obra, de saldos en cuenta y de créditos y derechos.
- Garantía hipotecaria.
- Garantías de efectivo, títulos de crédito y pólizas de seguro.
- Aval de Sociedad de Garantía Recíproca.
- Las garantías según el tipo de crédito.
- Los fiadores.
- Las confort letters.
- Las garantías en las operaciones con el exterior: el seguro de crédito.

Unidad 3. Normativa sobre riesgos en las entidades financieras.

- Riesgos de las entidades financieras.
- El riesgo de crédito.
- El riesgo país.
- Clasificación de las operaciones por riesgo de insolvencia.
- Coberturas de la pérdida por deterioro del riesgo de crédito.
- El Coeficiente de Solvencia de las entidades de créditos y los recursos propios mínimos.
- La Central de Información de Riesgos del Banco de España.
- La Ley de Protección de Datos de Carácter Personal y el análisis de riesgos.

Unidad 4. La información para el análisis de riesgos de las personas físicas.

- Las declaraciones de bienes: bienes muebles, bienes inmuebles, rentas y cargas.
- El endeudamiento.
- La información de los registros públicos.
- Los registros de solvencia patrimonial y crédito: ASNEF, BADEXCUG, RAI, Incidencias Judiciales.
- La información interna y el historial del cliente.
- La declaración de la renta. CIRBE.
- El caso especial de los autónomos y los profesionales liberales: información que deben rendir.

Unidad 5. La información para el análisis de riesgos de las personas jurídicas.

- Las escrituras de la sociedad y las inscripciones en el Registro Mercantil.
- Los poderes y su inscripción registral.
- El bastateo de poderes.
- La información fiscal: Impuesto sobre Sociedades, Declaración anual de operaciones con terceros, Impuesto sobre el Valor Añadido, Retenciones.
- Obligaciones de la empresa con la Seguridad Social.
- Los registros de morosidad.
- Los informes investigados.
- Las cuentas anuales y su depósito en el Registro Mercantil.
- Los avances de información contable.



MBA en Banca y Finanzas

MÓDULOS

MÓDULO DE ANÁLISIS DE RIESGOS EN ENTIDADES FINANCIERAS (cont.)

- Los planes de negocio y los planes de viabilidad.
- La memoria de actividades y sobre la finalidad del préstamo.
- El historial del cliente. CIRBE. Informe sobre endeudamiento de la empresa y pool bancario.
- La información financiera de socios principales y avalistas.
- Las propiedades inmobiliarias de la persona jurídica, información registral y cargas. Información sobre el sector de actividad y comparativa de los datos aportados con los resultados de otras empresas similares.

Unidad 6. El rating de las empresas y grandes corporaciones.

- Las compañías calificadas por agencias de calificación.
- Las agencias de calificación y sus criterios de clasificación: Standard Poor's, Moodys y Fitch.
- Los riesgos con garantía soberana y la calificación crediticia.
- Los riesgos al sector privado y al sector público.
- La asignación de rating por la entidad credicia: metodología.
- La influencia del rating en el precio de las operaciones: RAROC.
- La rentabilidad de la inversión: ROI.

Unidad 7. El análisis económico-financiero de la empresa:

Análisis de Balances.

- La información contable de las empresas: El Balance de Situación y La Cuenta de Pérdidas y Ganacias.
- El Patrimonio Neto de la empresa.
- Las masas patrimoniales y la situación financiera que se deducen de la lectura de las cuentas anuales.
- El método de análisis de balances.
- Los ratios en el análisis de balances.
- Ejemplos de análisis de balances.
- Prácticas con el programa Análisis de Balances. La diferenciación sectorial en el análisis de balances.

Unidad 8. Los sistemas automatizados de análisis de riesgos. El Credit scoring.

- **Definición de riesgo de crédito** ¿Por qué se produce el incumplimiento?
- **Definición de scoring**
- **Métodos de clasificación del riesgo de crédito**
 - ▶ Análisis manual: Análisis fundamental. Sistema expertos de reglas lógicas
 - ▶ Evaluación basada en puntos: Sistema experto de puntuaciones. Análisis discriminante. Regresión logística (Probit y Logit)
 - ▶ Redes neuronales
 - ▶ Clasificación automática
- **Tipologías de scoring**
- **Evolución scorings y ratings**
- **Fases de construcción de un scoring estadístico**
 - ▶ Análisis descriptivo. Lectura y depuración de los datos. Definición de la variable a explicar. Selección de casos. Selección de muestras. Creación de variables. Segmentación. Análisis univariante y bivariante



MBA en Banca y Finanzas

MÓDULOS

MÓDULO DE ANÁLISIS DE RIESGOS EN ENTIDADES FINANCIERAS (cont.)

- ▶ Desarrollo del modelo. Preparación de las variables para la regresión. Estimación de los coeficientes Beta
- ▶ Validación. Criterios para determinar la validez del modelo. Validación estabilidad. Validación out of sample. Validación out of time. Validación bootstrap
- ▶ Implementación. Definición de fronteras y dictámenes. Inclusión de reglas adicionales

Unidad 9. Consideraciones generales de la gestión de las solicitudes de riesgo en las entidades financieras.

- El factor comercial y los objetivos de la entidad.
- La vinculación del cliente, su conocimiento previo y trayectoria.
- El papel del director de sucursal o gestor comercial del cliente en la tramitación de la solicitud.
- Las atribuciones de los diferentes escalones de gestión.
- Los comités de riesgo.
- Los clientes con otros riesgos en la entidad.
- Clientes en concurso de acreedores o en estado de insolvencia.
- La refinanciación de operaciones y las reconducciones de deuda.
- Los tiempos en la gestión de operaciones de activo.
- La gestión de los créditos según su finalidad: hipotecarios, de consumo, de automóvil, de inversión empresarial.
- Los créditos a corto plazo de las empresas: pólizas de crédito, descuento de efectos, confirming, factoring, etc. El caso especial de los riesgos sobre tarjeta de crédito. Los grandes riesgos. Los riesgos en el comercio exterior.

Unidad 10. Casos prácticos.

- Casos sobre presentación de diversas solicitudes de operaciones crediticias y el análisis que hay que realizar para su concesión o denegación. El alumno tendrá que emitir su opinión argumentando la resolución.



MBA en Banca y Finanzas

MÓDULOS

MÓDULO DE ASESORÍA FINANCIERA

INSTRUMENTOS Y MERCADOS FINANCIEROS

1. Fundamentos macroeconómicos.

- 1.1. Introducción
- 1.2. Indicadores de crecimiento económico
- 1.3. Indicadores de Precios
- 1.4. Indicadores de Empleo
- 1.5. Instrumentos para controlar las magnitudes macroeconómicas
- 1.6. Los ciclos económicos

2. Fundamentos de la inversión.

- 2.1. Valor temporal del dinero
- 2.2. El interés simple y el interés compuesto. Capitalización y descuento
- 2.3. Capitalización, actualización y descuento: aplicación al VAN y la TIR
- 2.4. El Tipo Anual Equivalente o Efectivo (TAE)
- 2.5. Rentabilidad nominal vs. Rentabilidad real
- 2.6. Rentas Financieras
- 2.7. Conceptos básicos de estadística

3. Sistema Financiero y política monetaria.

- 3.1. Sistema financiero español
- 3.2. Instituciones monetarias europeas
- 3.3. Banco de España
- 3.4. Entidades de Crédito
- 3.5. Bancos
- 3.6. Cajas de Ahorro
- 3.7. Cooperativas de Crédito
- 3.8. Establecimientos Financieros de Crédito
- 3.9. Entidades de Dinero Electrónico
- 3.10. Instituto de Crédito Oficial
- 3.11. Los tipos de interés de referencia.

4. Mercados Monetarios

- 4.1. Introducción
- 4.2. Características de inversión de los activos monetarios
- 4.3. La inversión en activos bancarios
- 4.4. Deuda Pública a corto plazo
- 4.5. Activos empresariales a corto plazo

5. Mercados de Renta Fija.

- 5.1. Introducción
- 5.2. Características de los activos de renta fija
- 5.3. Deuda Pública a medio y largo plazo
- 5.4. Obligaciones privadas
- 5.5. Mercado Primario
- 5.6. Mercado secundario
- 5.7. Cómo se determina el rendimiento de una obligación
- 5.8. Riesgo de crédito

6. Mercado de Renta Variable.

- 6.1. Introducción
- 6.2. Las funciones y características de la Bolsa
- 6.3. La organización del mercado de valores
- 6.4. Los intermediarios del mercado: las Empresas de Servicios de Inversión
- 6.5. Los sistemas de contratación
- 6.6. Los índices bursátiles
- 6.7. Las acciones
- 6.8. Warrants, certificados y otros productos negociados en bolsa
- 6.9. Fondos de Inversión Cotizados en Bolsa (ETF)
- 6.10. Las ampliaciones y reducciones de capital y las operaciones "acordeón"
- 6.11. Las Ofertas Públicas de Adquisición, Suscripción, Exclusión y Venta de acciones (OPAs, OPS, OPEs y OPVs)
- 6.12. Los desdoblamientos de acciones o "splits" y los agrupamientos de acciones o "contra-splits"
- 6.13. El canje de acciones
- 6.14. Las aplicaciones de acciones
- 6.15. El arbitraje sobre acciones
- 6.16. El crédito al mercado
- 6.17. La negociación de acciones de compañías pequeñas y medianas. El segundo mercado
- 6.18. Cómo comenzar a operar en la Bolsa
- 6.19. Los inversores. El perfil del inversor en Bolsa
- 6.20. Como interpretar la información bursátil en la prensa económico-financiera

7. Mercados de Divisas.

- 7.1. Introducción
- 7.2. El tipo de cambio
- 7.3. Tipo de cambio cruzado
- 7.4. Factores que influyen en el tipo de cambio
- 7.5. Teorías explicativas de la determinación del tipo de cambio
- 7.6. Mercado de divisas
- 7.7. Funciones y características del mercado de divisas
- 7.8. El mercado español de divisas
- 7.9. Tipos de operaciones en el mercado de divisas

8. Mercados de Derivados.

- 8.1. El Mercado de Derivados en España
- 8.2. Introducción a las permutas financieras o swaps
- 8.3. Swaps de tipos de intereses
- 8.4. Swaps de divisas
- 8.5. Futuros financieros
- 8.6. Futuros sobre tipos de interés
- 8.7. Futuros sobre divisas
- 8.8. Opciones Financieras
- 8.9. Opciones sobre divisas
- 8.10. Los productos híbridos o estructurados

MBA en Banca y Finanzas

MÓDULOS

MÓDULO DE ASESORÍA FINANCIERA (cont.)

FONDOS Y SOCIEDADES DE INVERSIÓN

1. Instituciones de Inversión Colectiva.

- 1.1. Definición y marco legal de las Instituciones de Inversión Colectiva
- 1.2. Instituciones de Inversión Colectiva de carácter financiero
- 1.3. Instituciones de Inversión Colectiva de Inversión Libre
- 1.4. Instituciones de Inversión Colectiva de carácter no financiero

2. Fondos y Sociedades de Inversión.

- 2.1. Fondo de Inversión: Definición y propiedades
- 2.2. Características generales de los Fondos de Inversión
- 2.3. Fondos de Inversión de carácter financiero (FI). Fondos cotizados y Fondos de Inversión Libre
- 2.4. Fondos de Inversión de carácter no financiero. Fondos de Inversión Inmobiliaria (FII)
- 2.5. Sujetos intervinientes en los fondos de inversión
- 2.6. Tipos de Fondos de Inversión según su política de inversión
- 2.7. Traspaso entre fondos
- 2.8. Comisiones aplicables a los fondos
- 2.9. Rentabilidad de los Fondos de Inversión
- 2.10. El seguimiento de una inversión en fondos
- 2.11. Sociedades de Inversión: Definición y características generales
- 2.12. Sociedades de Inversión de Capital Variable (SICAV)
- 2.13. Sociedades de Inversión Inmobiliaria (SII)

GESTIÓN DE CARTERAS

1. Teorías y Sistemas de Inversión.

- 1.1. Introducción
- 1.2. Teorías de inversión
- 1.3. Tipos de inversiones
- 1.4. Técnica y azar: Dos conceptos enfrentados
- 1.5. Las reglas de Larry Williams para diseño de sistemas de inversión
- 1.6. Sistemas mecanizados de inversión
- 1.7. Gestión eficiente del riesgo
- 1.8. Método de inversión de la opinión contraria
- 1.9. Información del rendimiento a clientes: Las Normas Internacionales sobre Rendimientos de Inversión (GIPS)

2. Análisis fundamental de valores.

- 2.1. Los métodos de análisis en el mercado de valores: introducción.
- 2.2. El análisis fundamental de valores.
- 2.3. Los principales factores que influyen en los mercados de valores.
- 2.4. Las anomalías de los mercados de valores.
- 2.5. Los métodos de valoración de empresas.
- 2.6. El análisis bursátil a través de ratios.

3. Conceptos básicos del análisis gráfico y técnico.

- 3.1. El análisis gráfico de los mercados financieros.
- 3.2. El análisis técnico de los mercados financieros.
- 3.3. Las diferencias entre el análisis gráfico y técnico y el análisis fundamental.
- 3.4. La Teoría de Dow.
- 3.4. Los tipos de gráficos para el análisis de los mercados financieros.

4. El análisis de los soportes, las resistencias y el volumen.

- 4.1. Los soportes y las resistencias: introducción.
- 4.2. El análisis de los soportes.
- 4.3. El análisis de la ruptura a la baja de un soporte.
- 4.4. El análisis de las resistencias.
- 4.5. El análisis de la ruptura al alza de una resistencia.
- 4.6. El análisis de la inversión de actuación de los soportes y las resistencias.
- 4.7. El análisis de los soportes y resistencias más significativos.
- 4.8. El análisis de las implicaciones de la ruptura de niveles de soporte y de resistencia significativos.
- 4.9. Las cotizaciones en subida libre.
- 4.10. Las cotizaciones en caída libre.
- 4.11. El análisis del volumen.

5. El análisis de las tendencias.

- 5.1. El análisis de las tendencias: introducción.
- 5.2. El análisis de las tendencias alcistas, bajistas y laterales.
- 5.3. El trazado o dibujo de las líneas de tendencia.
- 5.4. El ajuste de las líneas de tendencia a la volatilidad del mercado.
- 5.5. El análisis de la ruptura de una tendencia.
- 5.6. El análisis de la fortaleza de una tendencia.
- 5.7. El análisis de la velocidad o inclinación de las líneas de tendencia.
- 5.8. El análisis de las tendencias a corto, medio y largo plazo.
- 5.9. El análisis de las líneas de abanico.
- 5.10. El análisis de las líneas de velocidad.
- 5.11. El análisis de las líneas de Fibonacci.
- 5.12. El análisis de los canales.



MBA en Banca y Finanzas

MÓDULOS

MÓDULO DE ASESORÍA FINANCIERA (cont.)

PLANIFICACIÓN INMOBILIARIA

1. La Inversión inmobiliaria.

- 1.1. Consideraciones generales
- 1.2. La adquisición de vivienda
- 1.3. Las cuentas ahorro-vivienda
- 1.4. La venta o transmisión de vivienda
- 1.5. El arrendamiento o alquiler de vivienda

SEGUROS

1. Introducción al seguro.

- 1.1. Introducción
- 1.2. El riesgo y la incertidumbre
- 1.3. La cobertura de riesgos
- 1.4. Principios básicos de la gestión aseguradora
- 1.5. Marco legal del contrato de seguro
- 1.6. Técnica aseguradora
- 1.7. Gestión del siniestro

2. El seguro privado.

- 2.1. Introducción
- 2.2. Situación del mercado del seguro privado
- 2.3. Tipos de entidades aseguradoras privadas
- 2.4. Aspectos institucionales y de funcionamiento de las entidades aseguradoras
- 2.5. El equilibrio en el riesgo soportado: el reaseguro y el coaseguro
- 2.6. La prima y la prestación del seguro privado
- 2.7. La tipología y características de los seguros privados
- 2.8. Los seguros personales
- 2.9. Los seguros de daños a los bienes
- 2.10. Los seguros patrimoniales
- 2.11. Los seguros privados combinados o multiriesgo

3. El seguro público.

- 3.1. El seguro público
- 3.2. Diferencias entre el seguro público y el privado
- 3.3. Los riesgos cubiertos por la Administración Pública
- 3.4. La gestión de los riesgos cubiertos por la Administración Pública
- 3.5. Las cotizaciones y prestaciones de los Seguros Públicos
- 3.6. Pensión de jubilación de la Seguridad Social

4. Planes de Seguros de Empresa.

- 4.1. Seguros colectivos de Empresa
- 4.2. Compromisos por pensiones

PENSIONES Y PLANIFICACIÓN DE JUBILACIÓN

1. Planes y Fondos de Pensiones.

- 1.1. Introducción
- 1.2. La evolución y situación de los planes y fondos de pensiones en España
- 1.3. La finalidad de los Planes de Pensiones
- 1.4. Los sujetos de los Planes de Pensiones
- 1.5. Las modalidades de Planes de Pensiones
- 1.6. Los Planes de Pensiones del sistema de empleo de promoción
- 1.7. Los principios rectores de los Planes de Pensiones
- 1.8. Las aportaciones a los Planes de Pensiones
- 1.9. Las aportaciones a Planes de Pensiones con posterioridad a la jubilación
- 1.10. El derecho consolidado de los Planes Individuales de Pensiones
- 1.11. Las prestaciones de los Planes de Pensiones
- 1.12. Las contingencias admitidas legalmente para la percepción de prestaciones de los Planes de Pensiones
- 1.13. La liquidez anticipada de los derechos consolidados
- 1.14. Los Planes de Pensiones para personas con minusvalías
- 1.15. La justificación documental para obtener las prestaciones de los Planes de Pensiones
- 1.16. La política de inversiones del Fondo de Pensiones
- 1.17. Los elementos institucionales de los planes y fondos de pensiones
- 1.18. Las comisiones aplicadas en las operaciones con Planes de Pensiones
- 1.19. Las Entidades de Previsión Social Voluntarias (EPSV)

2. Planificación de la jubilación.

- 2.1. Principios básicos para la planificación de la jubilación.
- 2.2. Análisis de los ingresos y gastos en el momento de la jubilación
- 2.3. Opciones de reembolso y rescate
- 2.4. Aspectos clave para la definición de estrategias en la planificación de la jubilación



MBA en Banca y Finanzas

MÓDULOS

MÓDULO DE ASESORÍA FINANCIERA (cont.)

FISCALIDAD DE LAS INVERSIONES

- 1. Conceptos tributarios básicos y recomendaciones fiscales para los inversores.**
 - 1.1. El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (I.R.P.F.): conceptos principales y ámbito de aplicación
 - 1.2. El efecto fiscal sobre la rentabilidad de las inversiones
- 2. Fiscalidad de las operaciones de depósito y de préstamo**
 - 2.1. Fiscalidad de las operaciones financieras de depósito
 - 2.2. Fiscalidad de las operaciones de préstamo y crédito
 - 2.3. Planificación fiscal en el Ejercicio 2007 de las operaciones de depósito y de préstamo
- 3. Fiscalidad de los bonos, obligaciones y otros activos financieros de renta fija.**
 - 3.1. Fiscalidad general de los bonos, obligaciones y otros activos financieros de deuda y renta fija
 - 3.2. Fiscalidad de los títulos de deuda pública
 - 3.3. Fiscalidad de los títulos de deuda privada
 - 3.4. Planificación Fiscal en el Ejercicio 2007 de las operaciones con bonos, obligaciones y otros activos de renta fija
- 4. Fiscalidad de las operaciones con acciones.**
 - 4.1. Fiscalidad general de las acciones
 - 4.2. Fiscalidad particular de determinadas operaciones con acciones
 - 4.3. Planificación Fiscal en el Ejercicio 2007 de las operaciones con acciones
- 5. Fiscalidad de los Fondos de Inversión y de otras Instituciones de Inversión Colectiva.**
 - 5.1. Fiscalidad de los Fondos de Inversión
 - 5.2. Fiscalidad de las Sociedades de Inversión
 - 5.3. Planificación Fiscal en el Ejercicio 2007 de las operaciones relacionadas con Instituciones de Inversión Colectiva
- 6. Fiscalidad de los Sistemas de Previsión Social (Planes de Pensiones, mutualidades de previsión social, planes de previsión asegurados) y Planes de Jubilación.**
 - 6.1. Fiscalidad de los planes de pensiones
 - 6.2. Fiscalidad de los Planes de Jubilación
 - 6.3. Fiscalidad de otros sistemas de previsión social
 - 6.4. Planificación Fiscal del Ejercicio 2007 sobre sistemas de previsión social (Planes de Pensiones, Mutualidades de Previsión Social y Planes de Previsión Asegurados) y Planes de Jubilación
- 7. Fiscalidad de los instrumentos financieros derivados.**
 - 7.1. Fiscalidad general de los derivados
 - 7.2. Planificación Fiscal del Ejercicio 2007 de las operaciones con instrumentos derivados

- 8. Fiscalidad del seguro.**
 - 8.1. Fiscalidad del seguro personal de vida
 - 8.2. Fiscalidad del seguro personal voluntario de accidentes
 - 8.3. Fiscalidad del seguro personal de enfermedad
 - 8.4. Fiscalidad del seguro de daños a los bienes
 - 8.5. Fiscalidad de los seguros de responsabilidad civil
 - 8.6. Fiscalidad de los seguros combinados o multiriesgo
 - 8.7. Fiscalidad del seguro público
 - 8.8. Planificación Fiscal en el Ejercicio 2007 de las operaciones con seguros
- 9. Fiscalidad de la vivienda.**
 - 9.1. Fiscalidad de la adquisición de vivienda habitual
 - 9.2. Fiscalidad de las cuentas ahorro-vivienda
 - 9.3. Fiscalidad de la venta o transmisión de vivienda habitual
 - 9.4. Fiscalidad de la reinversión en vivienda habitual
 - 9.5. Fiscalidad del arrendamiento o alquiler de vivienda habitual
 - 9.6. Planificación Fiscal en el Ejercicio 2007 de las inversiones y operaciones en relación a la vivienda
- 10. Fiscalidad de no residentes.**
 - 10.1. Conceptos tributarios básicos de la fiscalidad de no residentes
 - 10.2. Tributación de las inversiones en España
 - 10.3. Apéndice normativo sobre fiscalidad de no residentes



MBA en Banca y Finanzas

MÓDULOS

MÓDULO DE ASESORÍA FINANCIERA (cont.)

ASESORAMIENTO Y PLANIFICACIÓN FINANCIERA

1. El cliente y la asesoría financiera.

- 1.1. Introducción
- 1.2. La relación entre el cliente y el asesor financiero
- 1.3. Cómo determinar el perfil del cliente y sus objetivos
- 1.4. Pautas de actuación del inversor
- 1.5. ¿Qué caracteriza a un cliente de banca personal?
- 1.6. Banca privada
- 1.7. La planificación financiera o financial planning
- 1.8. Conclusiones

CUMPLIMIENTO NORMATIVO Y REGULADOR

1. Cumplimiento normativo.

- 1.1. Protección del Inversor
- 1.2. Prevención del blanqueo de capitales
- 1.3. Protección de datos personales

2. Directivas de la UE.

- 2.1. Directiva de Mercados e Instrumentos Financieros (MIFID)
- 2.2. Otras directivas

3. Código Ético de la EFPA.

- 3.1. Introducción
- 3.2. Integridad
- 3.3. Transparencia
- 3.4. Primacía del Interés del Cliente
- 3.5. Atención Debida
- 3.6. Formación Continua
- 3.7. Confidencialidad
- 3.8. Profesionalidad
- 3.9. Diligencia
- 3.10. Conocimientos y Tareas Asumidas
- 3.11. Cumplimiento de todas las leyes
- 3.12. Comisiones y Costes
- 3.13. Explicación del Código Ético a los Clientes
- 3.14. Incentivar su Aceptación



MBA en Banca y Finanzas

MÓDULOS

MÓDULO DE GESTIÓN EMPRESARIAL

1. FUNDAMENTOS CONCEPTUALES DEL MANAGEMENT

- Historia de la Dirección
- Niveles de Dirección
- Papeles de la Dirección
- El Proceso del Cambio
- Liderazgo
- Nueva Cultura
- Nuevas Formas Organizativas
- Dirección Estratégica
- La Organización y la Dirección
- Un Resumen del Papel de la Dirección en las Organizaciones

2. LA DIRECCIÓN ESTRATÉGICA

- Introducción
- Nuevos Enfoques Estratégicos
- Aclaración de Conceptos
- El Proceso Estratégico
- La Planificación Estratégica
- Cultura Estratégica
- Aportaciones y Límites de la Planificación Estratégica
- Causas de Fracaso en la Planificación Estratégica
- Dirección Estratégica
- Necesidad de la Dirección Estratégica
- Evaluación de Estrategias
- La empresa, la Dirección y su Gente
- Esquema de Trabajo Empresarial
- Perfil del Futuro

3. LIDERAZGO Y MANAGEMENT

- Introducción
- Conceptos previos: definición y aspectos relevantes del liderazgo
- Aproximaciones teóricas al liderazgo
- Influencia de los líderes en el comportamiento organizacional
- Análisis experimental de los estilos de liderazgo
- Función del poder en el liderazgo
- Funciones del líder
- Características del jefe
- Presiones y problemas del liderazgo

4. EL CUADRO DE MANDO INTEGRAL

- Introducción
- Antecedentes
- Definición y Conceptos Básicos
- Fases en la Implantación de un Cuadro de Mando Integral
- Equipo Necesario para Implantar un CMI
- Errores en la Implantación de un CMI
- Algunas Lecturas Interesantes

5. DIRECCIÓN POR OBJETIVOS (DPO), VALORES (DPV), HÁBITOS (DPH), Y AMENAZAS (DPA)

- Introducción
- Dirección por Objetivos
- Dirección por Valores
- Dirección por Hábitos
- Dirección por Amenazas

6. GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN

- Introducción
- Concepto de Innovación
- Tipos de Innovaciones
- Proceso de Innovación Tecnológica
- La gestión de la Innovación en la Empresa

7. GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

- La estructura de la Gestión del Conocimiento: el Aprendizaje Organizacional
- El Aprendizaje Organizacional a través del Aprendizaje Personal
- La Integración de la Gestión de Personas y Conocimiento como Fuente de Competitividad
- La Motivación para el Aprendizaje: Creación del Ambiente Propicio

8. GESTIÓN DEL CAMBIO

- Introducción
- El Concepto de Cambio
- Causas del Cambio
- El Proceso de Cambio



MBA en Banca y Finanzas

MÓDULOS

MÓDULO DE GESTIÓN EMPRESARIAL (cont.)

9. REINGENIERÍA DE PROCESOS DE NEGOCIO

- Introducción
- Los procesos de organización y administración
- La reingeniería de procesos de negocio
- Algunas ideas finales

10. EL **BENCHMARKING** COMO METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN DE LA COMPETENCIA: UNA APROXIMACIÓN TEÓRICA Y PRÁCTICA

- Introducción
- El Término Benchmarking
- El Papel del Benchmarking en el Proceso de Dirección Estratégica: Análisis
- Competitivo versus Benchmarking
- Fases del Proceso de Benchmarking
- Tipos de Benchmarking
- Ventajas e Inconvenientes del Benchmarking
- Otras Áreas de Aplicación del Benchmarking

11. GESTIÓN DE LA CALIDAD DEL SERVICIO

- Introducción a la Calidad del Servicio
- Gestión de la Calidad del Servicio
- Elementos e Implicaciones Organizativas en la Gestión de la Calidad del Servicio

12. LA EXTERNALIZACIÓN DE ACTIVIDADES EMPRESARIALES: EL OUTSOURCING Y LAS ORGANIZACIONES VIRTUALES

- La Evolución de las Formas Organizativas
- Bases Teóricas del Outsourcing y los Nuevos Modelos Organizativos
- El Outsourcing
- Organizaciones Virtuales y en Red
- Conclusiones

13. DATA WAREHOUSING

- El problema de la información. La gestión de la entropía
- Antecedentes y soluciones. El principio de indeterminación de Heisenberg
- Modelos de implantación de Data Warehouse
- Principios de reutilización en los sistemas de información de gestión
- Consideraciones técnicas. El tamaño de "la máquina"
- Modelo de información universal. La pirámide esencial
- El sistema global de información de gestión

14. APÉNDICE NORMATIVO: LEGISLACIÓN APLICABLE

15. GLOSARIO DE TÉRMINOS



MBA en Banca y Finanzas

MÓDULOS

MÓDULO DE GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE RECURSOS HUMANOS

1. INTRODUCCIÓN

- Introducción
- Desde los modelos matemáticos al antropomorfismo
- La persona como Modelo
- Libertad organizacional
- Un apunte histórico
- El equilibrio armónico
- ¿Qué es la voluntad?
- Gestión de la voluntad
- La valoración de la gestión de la voluntad
- Principales publicaciones periódicas sobre RR.HH.

2. SELECCIÓN DE PERSONAL

- Introducción
- Origen. Necesidades de personal: planificación y evaluación de las mismas
- Análisis del puesto de trabajo. Elaboración del perfil profesional. Requisitos tangibles e intangibles
- Reclutamiento: captación de candidatos. Fuentes y medios. Internet como medio alternativo y novedoso
- Preselección. Filtros utilizados
- Pruebas de selección: Tipos de pruebas
- La entrevista de selección
- Fase final del proceso de selección: las referencias, el reconocimiento médico, la firma del contrato
- Incorporación y acogida
- Período de prueba y seguimiento

3. LA ENTREVISTA DE SELECCIÓN

- Introducción
- Modelos de entrevista
- El entrevistador
- El proceso de la entrevista
- El ritmo de la entrevista de trabajo
- Cómo preguntar en la entrevista de selección
- El lenguaje corporal en la entrevista de selección
- La información sobre la empresa y el puesto
- Recogida de información de la entrevista
- «Le esperamos para una entrevista personal» Los primeros pasos: la gestión del teléfono
- Planificar el desplazamiento
- ¿Cómo conseguir información sobre la empresa?
- Preparación psicológica para la entrevista
- La imagen y primeras impresiones
- La espera antes de comenzar la entrevista
- Desarrollo de la entrevista desde la perspectiva del candidato
- El sueldo
- Observar y captar señales
- La lista de control del candidato
- Aprender de las solicitudes rechazadas

4. VALORACIÓN DE PUESTOS DE TRABAJO

- Conceptos y características fundamentales
- La comisión de valoración
- Los distintos métodos de valoración de puestos de trabajo
- Método de la Jerarquización
- Método de Graduación
- Método de Puntuación de Factores
- Método de Comparación de Factores
- Algunas variantes metodológicas
- Aplicaciones de los resultados de la valoración de puestos de trabajo
- Anexo 1: organización de puestos de trabajo en oficinas bancarias

5. LA FORMACIÓN DEL PERSONAL

- La formación como instrumento de aprendizaje organizativo
- Políticas de Recursos Humanos y Políticas de Formación
- Gestión de la Formación
- Caso: Plan de Formación del BCH (1991-1998)

6. EL PROCESO DE INTEGRACIÓN

- Introducción
- Significado de la Integración: una nueva perspectiva
- El Individuo: comportamiento ante el trabajo
- La Integración: ¿Por qué?, ¿A quién interesa?
- Esquema del Proceso de Integración
- Desarrollo de la Integración
- Cultura de Empresa
- Necesidad de la Integración
- La Fuerza Integradora
- Coste de la Integración
- Mantenimiento de la Integración
- La realidad de la Empresa

7. LECTURAS DE INTERÉS

- Habilidades Directivas: En busca de las raíces
- Mercado de valores y valores de Mercado. Ética de las fusiones
- La justicia en la acción directiva
- La de los tristes destinos e Internet
- La soledad del directivo. El ejemplo de Ricardo II

8. LOS SISTEMAS DE RETRIBUCIÓN

- El entorno
- La organización
- Cultura
- Las personas
- Retribución

MBA en Banca y Finanzas

MÓDULOS

MÓDULO DE GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE RECURSOS HUMANOS (cont.)

9. HABILIDADES DIRECTIVAS

- Introducción: "Directivos al borde de un ataque de nervios"
- ¿Qué es dirigir?
- ¿Qué comprende la función directiva?
- ¿Quién es el directivo?
- El liderazgo y sus tipos
- Las capacidades de los directivos
- La comunicación
- Habilidades para negociar
- Resolución de conflictos
- La gestión eficaz del tiempo y planificación
- El equipo de trabajo y la delegación

10. EL CONTRATO DE TRABAJO

- Introducción
- Contrato de trabajo
- Tipos de contratos
- Negociación colectiva
- Suspensión del contrato de trabajo
- Modificaciones del contrato de trabajo
- El salario
- El despido

11. EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE RECURSOS HUMANOS: ANÁLISIS DE NECESIDADES DE INFORMACIÓN Y ESTRUCTURA DEL SISTEMA

- Información, comunicación, tecnologías de la información y sistemas de información
- Los sistemas de información de Recursos Humanos. Aspectos Generales
- Los sistemas de información de Recursos Humanos. Análisis de necesidades y estructura del sistema de información de Recursos Humanos

12. EL MEDIADOR: FIGURA CENTRAL EN LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

- La existencia de conflictos en las organizaciones
- La mediación como alternativa a la resolución de conflictos
- El directivo y los conflictos
- El mediador en las organizaciones
- El proceso de profesionalización de la mediación

13. TENDENCIAS ACTUALES EN LOS RECURSOS HUMANOS

- Introducción
- Modelos de análisis de los Recursos Humanos
- Modelos de análisis institucional: nuevo marco de los Recursos Humanos
- Síntesis y conclusiones

14. APÉNDICE NORMATIVO: LEGISLACIÓN APLICABLE

15. GLOSARIO DE TÉRMINOS



MBA en Banca y Finanzas

MÓDULOS

MÓDULO DE DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING

1. INTRODUCCIÓN Y CONCEPTOS BÁSICOS

¿Qué es el Marketing?
El Mercado
La Globalización
Una Forma de Concebir el Marketing: Filosofía y Técnica
Evolución del Marketing a lo largo del Siglo XX
La Técnica del Marketing
Marketing
Marketing Aplicado
Marketing y Economía
Marketing y Empresa
Conceptos Básicos en Marketing
Controlando el Marketing
El Servicio

2. LA DIRECCIÓN COMERCIAL: FUNCIONES Y ENTORNO

La Dirección Comercial
La Dirección Comercial y la Dirección de Marketing
El Mercado

3. INVESTIGACIÓN COMERCIAL

Introducción
Concepto
Fuentes de Información
Clases de Investigación
El Cuestionario
Técnicas de Investigación
Análisis y Tratamiento de la Información

4. LA DEMANDA

Conceptos básicos de la demanda
La demanda y el mercado para la empresa
Conocer la demanda para tomar decisiones en la empresa
Dimensiones de la demanda
Análisis de la demanda global y de marca
Elasticidad de la demanda
Previsión de la demanda
Métodos de juicio de expertos
Métodos causales

5. COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

El Marketing y los Consumidores
Factores de Influencia en el Consumidor
Comportamiento del Consumidor
Comportamiento de las Organizaciones
Modelos de Comportamiento del Consumidor
El Consumerismo

6. POLÍTICA DEL PRODUCTO

El producto como variable de la acción de marketing
El producto y la oferta financiera

7. VARIABLES DEL MARKETING: PRECIO

Conceptos fundamentales previos
Conceptos básicos de la demanda
Conceptos básicos de la oferta
Fijación de los precios en función de la demanda

Otros métodos de fijación de precios basados en la demanda
Reflexiones sobre la demanda como mecanismo para fijar los precios
Fijación del precio en función del coste
La competencia: un factor decisivo en la fijación del precio
Precios y estrategias de empresa
El Euro y su Impacto en la Empresa
El precio en el comercio electrónico

8. VARIABLES DEL MARKETING: DISTRIBUCIÓN

La Distribución Física
El Canal de Distribución

9. PROMOCIÓN Y COMUNICACIÓN

Introducción a la Comunicación
Formas de Comunicación (I): La Publicidad
Formas de Comunicación (II): La Venta Personal
Formas de Comunicación (III): La Promoción de Ventas, El Marketing Directo y las Relaciones Públicas

10. PLANIFICACIÓN COMERCIAL: ORGANIZACIÓN Y CONTROL. EL PLAN DE MARKETING

El Plan de Marketing. Proceso. Resultado

11. VARIABLES DE MARKETING: SERVICIO

Conceptos fundamentales
Objetivos del Servicio
Fases del Servicio
El Servicio Preventa
El Servicio en la Venta ! Servicio postventa
Dirección de garantías de producto. Garantías promocionales; de protección; de sustitución o reembolso y de queja

12. ECONOMÍA DIGITAL Y RELACIÓN DE INTERCAMBIO

El entorno digital
Marketing e Internet
La Red y los estudios de mercado
Las informaciones de la Red
La comunicación empresarial
Publicidad e Internet
La Inversión Online

13. COMPORTAMIENTO DE COMPRA DE LAS ORGANIZACIONES Y LA ORGANIZACIÓN DE LAS VENTAS

Situaciones de compra
Participantes en el proceso de compra industrial
Factores de influencia en el comprador industrial
El proceso de compra
La venta. La fuerza de ventas
Objetivos de la fuerza de ventas
Selección y formación del personal de ventas
Remuneración de vendedores

14. APÉNDICE NORMATIVO: LEGISLACIÓN APLICABLE

MBA en Banca y Finanzas

EQUIPO DE DIRECCIÓN



Juan Fernando Robles
Dirección General

José María Robles
Dirección de Tecnología



Carmen Anciano
Dirección de Contenidos

Eva María Herraiz
Dirección Financiera



Soledad Castillejo
Dirección de Cursos Presenciales y
Proyectos Especiales

Dori Herraiz
Atención al Alumno



Paloma Zancajo
Dirección de Admisiones



MBA en Banca y Finanzas

El Instituto Superior de Técnicas y Prácticas Bancarias cuenta con un amplio plantel de profesores y colaboradores en sus distintos programas a distancia y on line, así como en los cursos y seminarios presenciales que convoca. Gracias a la especialización de nuestro profesorado y a la colaboración de profesores externos que ejercen su labor en entidades de reconocido prestigio mantenemos nuestros programas en la vanguardia de las práctica financiera y empresarial.



Pedro Blázquez

Asociado Senior de la División Fiscal de Cuatrecasas en Barcelona, especializado en el asesoramiento fiscal de sociedades y en particular de Grupos consolidados. Tiene dilatada experiencia en la planificación fiscal de patrimonios y en la optimización de los beneficios de la Empresa Familiar. Colabora con diferentes escuelas de negocios, entre las que cabe destacar ISTPB y CEF. Es licenciado en Derecho por la Universidad de Barcelona y pertenece al Colegio de Abogados de la citada ciudad.



María Jesús Carrato Mena

Gerente Económico-Financiero Internacional del Grupo Editorial SM, ocupó antes el cargo de Responsable Mundial de Tesorería en esta compañía. Ha ocupado cargos, principalmente como Directora de Tesorería, en las siguientes empresas: Media Planning Group, Unidad Editorial, CASER y en El Corte Inglés. Ponente habitual en cursos y seminarios para diversas organizaciones, colabora escribiendo artículos en publicaciones especializadas, como Finanzas y Banca, ASSET y Estrategia Financiera. Es licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por CUNEF y MBA Internacional en gestión de empresas por ESDEN.



Carmen Castellanos Garrido

Directora de Cobros y Pagos en el Administrador de Infraestructuras Ferroviarias (ADIF), anteriormente ejerció diferentes cargos en INDUSTRIAS SCHENCK, ENA TELECOMUNICACIONES e INTUBEL, S.A. Es autora de diferentes cursos y publicaciones y ponente habitual en Congresos, cursos y seminarios sobre finanzas. Ingeniero Técnico Industrial (Escuela Técnica de Ingeniería Industrial de Madrid) y Diplomado en Organización Empresarial (Centro de Estudios de Organización de Barcelona), ha cursado diferentes cursos de especialización. Su especialidad es el riesgo de crédito comercial y el control de cobros y pagos.



José Carlos Cuevas de Miguel

Director de Tesorería y Financiación de las Empresas del Grupo ALSTOM en España y Portugal. Anteriormente ha ejercido diversos cargos en el Grupo PSA y Coopers & Lybrand. Es coordinador de la Comisión sobre Medios de Pago Paneuropeos formada en ASSET con representación en EACT, participando en la implantación de SEPA con Comisión Europea y Dirección General del Tesoro y representando a los tesoreros españoles en el Observatorio creado por el Banco de España. Ponente habitual en Congresos y seminarios de finanzas, imparte clases en diferentes cursos de especialización en finanzas y tesorería. Es economista por la Universidad S. Pablo CEU y ha cursado estudios de postgrado sobre Sistema Fiscal y Gestión Financiera y de Tesorería en la Escuela de Economía del Colegio de Economistas de Madrid.



Rafael Duarte González

Director & Global Head Internacional de Instituciones Financieras Internacionales del Grupo Banco Popular Español, ocupando anteriormente los cargos de Area Manager de Financial Institutions y Senior Manager Emerging Market de Instituciones Financieras Internacionales. Es Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (Premio Fin de Carrera) por la Universidad Autónoma de Madrid y Master en Mercados Financieros Intencionales por la misma entidad.



Cristina Fernández

Responsable de Global Payments & Cash Management en la Península Iberica en el HSBC Bank Plc, donde anteriormente ha sido responsable de Client Services y Analista en Financial Control. Comenzó su carrera profesional en el Departamento Financiero de la Bolsa de Madrid. También desarrolla una actividad docente en diferentes centros y ha sido profesora asociada en la Universidad Antonio de Nebrija. Conferenciante habitual, imparte cursos y seminarios en diferentes entidades. Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por ICADE, Máster en Administración y Dirección de Empresas por IESE, también ha completado, entre otros, diversos cursos de especialización en la Universidad de Harvard y en la Universidad Autónoma de Madrid.

MBA en Banca y Finanzas



Xavier Fornt Alsina

Perito Mercantil y Licenciado en Ciencias Empresariales. Master en Dirección de Entidades de Crédito. Profesor de la Escuela Superior de Comercio Internacional de Barcelona, adscrita a la Universidad Pompeu Fabra. Profesor del Centro de Estudios Internacionales, adscrito a la UB. Profesor invitado en el IESE. Consultor de IFC- Banco Mundial. Miembro del equipo redactor del libro blanco de la exportación catalana, patrocinado por la Generalitat de Catalunya. Miembro del Comité bancario de la Cámara de Comercio Internacional de París. Miembro del colectivo de especialistas Credimpex France. Representante español en el Verband der Freien Sparkassen de Alemania. Fundador del Grupo de Expertos de créditos documentarios del Comité Español de la CCI. Miembro del DOCDEX de la CCI. Colaborador en prensa especializada y autor de diversas publicaciones. Conferenciante en ESM e ISTEPB. Desde 1972, Director de los Departamentos Internacionales de varias entidades financieras.



Tomás José Gallego Arjiz

Es Jefe del Departamento Fiscal, de Consolidación e Información al Exterior de ATENTO HOLDING (GRUPO TELEFÓNICA). Ha desarrollado anteriormente su carrera profesional en Arthur Andersen. Ponente habitual y profesor para diversas instituciones como IE, IFAES, IIR e ISTEPB, especializado en consolidación, contabilidad y normativa contable. Es Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid y Executive MBA por el IE.



César Alberto Gayoso

Director de Planificación, Objetivos y Acciones Estratégicas de Adif. Anteriormente desempeñó el puesto de Director Corporativo responsable del Sistema de Dirección Estratégica en RENFE. Desarrolló su carrera profesional en Schlumberger, donde ocupó cargos de responsabilidad en diferentes países de Europa y América. Ingeniero Superior en Mecánica, Electricidad y Electrónica y PDG por IESE. Miembro activo de The Strategic Planning Society, del American Management Association (AMA), del Institute of Electrical and Electronic Engineers (IEEE) y de la Asociación Española de Planificación Estratégica (AESPLAN). Es un reconocido experto en Dirección Estratégica y Balanced Scorecard y ha impartido conferencias tanto con Robert Kaplan como con David Norton, en las visitas que éstos han hecho a nuestro país. Es profesor asociado del Instituto de Empresa, de la Escuela de Negocios Caixanova, tanto en España como en Portugal, y de la Escuela de Negocios EOI. Además, es ponente habitual en conferencias y seminarios.



Elisardo López Ibáñez

Fundador de Marcom Deli (www.marcomdeli.com), organización en la que actualmente es Socio y Director, con el objetivo de ayudar a las organizaciones públicas y privadas a desarrollar proyectos de mejora que las acerquen a sus clientes. Desarrolló su primera etapa profesional en grandes organizaciones multinacionales como Volkswagen, PriceWaterhouseCoopers, Microsoft y Navision. En estas compañías Elisardo acumuló una experiencia importante en diversos cargos y funciones pasando por áreas como contabilidad, administración, fiscalidad, marketing, ventas. Licenciado en Derecho y en Ciencias Económicas y Empresariales (ICADE E-3), y con estudios de postgrado en el Instituto de Empresa (MDAF). Elisardo, experimentado consultor en el área de comercial y de servicio al cliente, ha liderado múltiples proyectos en organizaciones nacionales y multinacionales ayudando a combinar en las empresas la interacción de personas y procesos en beneficio de las percepciones de los clientes. Es autor de la obra "Cómo tomar decisiones rentables en Marketing" y profesor de MBA en EOI Escuela de Negocios.



Jesus Martin Felipe

Ex-Director Financiero y Administrativo de Lilly, S.A. Ponente en el BS/SFO European Summit del 2002 y 2003, por los profesores Kaplan y Norton. Ponente del Instituto Superior de Técnicas y Prácticas Bancarias y de otras organizaciones, ha publicado artículos de gestión de intangibles en la revista Eurofinanzas. "Coach" de más de cien profesionales de varias empresas y colaborador de Castillejo y Asociados en varios proyectos de consultoría. Coautor con Antonio Castillejo en el libro publicado por IESE-Fundación Lilly sobre Gestión de Centros Hospitalarios. Profesor Mercantil y Licenciado en CC Empresariales, AMC por Insead y Auditor Censor Jurado de Cuentas.



Luis Santiago Moreno Gallego

Licenciado y Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid. Profesor de la U.C.M, de la U. San Pablo CEU y de la Universidad de Valladolid. Profesor del Master de Comercio Internacional de la Universidad de Castilla la Mancha y del de ESIC. Experto en Financiación Internacional del Banco Iberoamericano de Desarrollo. Colaborador de la Consultora en Comercio Internacional, P&A Consultores de Madrid. Miembro de la Comisión de Comercio Internacional y de la Integración Europea del Ilustre Colegio de Economistas de Madrid.

MBA en Banca y Finanzas



Alberto Puente

Senior Manager del área de operaciones de Europraxis Consulting, labor que compatibiliza con la de profesor asociado de la sección de Organización de Empresas en la Universidad Carlos III de Madrid, colaborando a su vez con su Master en Dirección Internacional. Previamente ha prestado sus servicios profesionales en el Área de Consultoría de Dirección de Soluiona y en empresas como SAP España, IBM y BBVA. Adicionalmente ha sido profesor asociado del departamento de contabilidad y organización de empresas de la Universidad Autónoma de Madrid.



Jorge P. Rabadán Villanueva

Director del Departamento Fiscal de BERGÉ, grupo de sociedades cuya sociedad matriz es BERGE Y CIA., S.A. y desarrolla su actividad tanto a nivel nacional como internacional en sectores diversos como el portuario, la automoción, la logística, el medioambiente marino, etc. Anteriormente, desarrolló su carrera en el Departamento Fiscal de Cuatrecasas y Price Waterhouse, actualmente Landwell, en sus oficinas de Madrid. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Zaragoza. Master en Asesoría Fiscal por el Instituto de Empresa. Profesor y conferenciante en diferentes instituciones.

Antonio Ríos Zamarro

Director del Área de Políticas y Metodologías de Riesgos en Caja Madrid, donde ha sido Director de Control Interno del Riesgo, cargo que ocupó anteriormente en Banco Santander como Global Risk Controller. Comenzó su carrera profesional en Arthur Andersen Auditores y posteriormente ocupó diversos cargos en ABN Amro Bank, N.V., primero en la sociedad de valores y bolsa y posteriormente en ABN Amro España, donde llegó a ser Senior Vice-president, Global Head Market Risk Reporting and Control, Wholesale division. Licenciado en Derecho y Licenciado en CCEE y Empresariales por la Universidad Pontificia Comillas - ICADE E-3. Master en Mercados Financieros por la U.A.M. y Master en Asesoría Fiscal (CEF).

José Manuel Suárez Calero

Director Asociado de Global Management Task, ha venido desempeñando cargos de Alta Dirección desde 1980 en compañías nacionales e internacionales de los sectores a Automoción, Distribución, Tecnologías de la Información, Comunicación, Banca, Finanzas y Servicios. Experto en asesoramiento, optimización e intermediación financiera, análisis y desarrollo estratégico. Es un habitual colaborador en los medios escritos con artículos especializados, participando en ponencias, conferencias, cursos y seminarios. Profesor Mercantil por la Escuela Oficial de Comercio de Madrid, Técnico en Comercio Exterior por CECO y MBA por el IADE.



Javier Vinuesa Magnet

Socio de PADROL MUNTÉ y director del área fiscal de la oficina de Madrid de esta firma. Asesora principalmente en la tributación directa e indirecta de operaciones de fusiones y adquisiciones nacionales e internacionales, estructuración de productos financieros, así como en la planificación fiscal de grandes patrimonios o family offices. Cuenta con gran experiencia en la planificación fiscal de inversiones de Grupos españoles en el exterior (Outbound investments) y de inversiones extranjeras en España (Inbound investments), así como en la creación de sociedades holding, joint-ventures, sociedades o fondos de inversión y entidades de capital-riesgo españolas o extranjeras. Economista. Licenciado en Empresariales (especialidad de auditoría) por la Universidad Complutense de Madrid y Master en Derecho Tributario por el Centro de Estudios Garrigues & Andersen.

Asistencia a Jornadas Profesionales

ISTPB le ofrece la oportunidad de combinar la formación on-line con la formación presencial.

Con carácter voluntario, nuestros alumnos del **MBA en Banca y Finanzas** podrán asistir durante un año de forma totalmente gratuita a los seminarios, jornadas profesionales y Cursos presenciales que organiza ISTPB.

ISTPB reservará de forma exclusiva para los alumnos de **ISTPB** plazas en todas las actividades presenciales que organice a lo largo del año. A través del Campus Virtual se avisará al alumno de las jornadas previstas con antelación suficiente para que pueda realizar su reserva.

La asistencia a estas jornadas presenciales constituye un punto de encuentro entre profesionales, que le permitirá mantenerse al día en los temas de máxima actualidad del mercado. De esta forma, el alumno tiene una oportunidad única de combinar el seguimiento a distancia de este Master con la adquisición de conocimientos de una manera eminentemente práctica entrando en contacto con otros profesionales y expertos en materias tales como: gestión bancaria, gestión financiera de la empresa, uso de las nuevas tecnologías, asesoramiento jurídico, etc.

La calidad de estos seminarios y conferencias está avalada no solo por los prestigiosos profesionales nacionales e internacionales que los imparten, sino también por el respaldo patrocinador y colaborador de bancos, destacadas compañías e instituciones.

El año pasado nuestros alumnos pudieron asistir, entre otros, a los siguientes seminarios:

- ▶ Novedades sobre facturación.
- ▶ Aplicaciones financieras de la hoja de cálculo. Excel para financieros.
- ▶ Cómo elaborar y controlar el presupuesto anual.
- ▶ Co-makership. La solución estratégica para la gestión de compras.
- ▶ Medios de pago, cobros y reclamación de impagados.
- ▶ La financiación, los riesgos, los pagos y la fiscalidad del comercio internacional.
- ▶ Productos financieros para el comercio internacional. El papel de la banca.
- ▶ Contabilidad de gestión. Cálculo e imputación de costes en la empresa.
- ▶ NIC y NIFF. Cómo aplicar las normas internacionales de contabilidad.
- ▶ Facturación fiscal. La facturación telemática y la firma electrónica.
- ▶ Adquisición y transmisión de empresas.
- ▶ Cómo conocer y trabajar con ayuntamientos. Claves de la gestión municipal.
- ▶ Análisis de balances e interpretación de los estados financieros.
- ▶ Fórmulas alternativas de financiación corporativa. Valoración de empresas.
- ▶ Optimización de las posiciones de tesorería.
- ▶ Facturación intracomunitaria.
- ▶ Cash pooling y cash flow.
- ▶ Corporate finance.
- ▶ Cómo preparar el cierre contable y fiscal.
- ▶ El capital riesgo.
- ▶ Finanzas para no financieros.
- ▶ Reclamación Judicial de los Impagados.
- ▶ Fiscalidad de los productos financieros.
- ▶ Reducción de costes financieros.



Servicios Adicionales

Diploma del MBA en Banca y Finanzas

Accederá a un diploma de prestigio. ISTPB está reconocido por sus programas de formación para la alta dirección y además cuenta con la calificación de excelente en la auditoría de calidad y medios realizada por PriceWaterhouseCoopers para A.N.C.E.D, asociación de la que es miembro.

Algunas de las miles de empresas que han confiado en nuestra formación

Al igual que todos los programas de formación de centros de enseñanza privados de España, y de acuerdo a la normativa vigente, nuestros Programas de Formación son enseñanzas que no conducen a la obtención de un título con carácter oficial. La Formación de **ISTP BANKING SCHOOL** tiene un reconocido prestigio dentro del ámbito empresarial y financiero, como lo demuestran las miles de empresas que han confiado en nuestra formación desde hace 30 años:

ACERALIA, S.A.
ADIDAS ESPAÑA, S.A.
AFFINALIA, S.A.
AGIP ESPAÑA
ALNOVA TECHNOLOGIES CORPORATION
ALTAIZ CONSULTORES
ARAB BANK PLC
ARMADA NACIONAL DE COLOMBIA
ASESORAMIENTO Y VALORES, S.A.
AUSBANC
AUTOMOTRIZ DE NAYARIT, S.A. DE C.V.
AVANZIT TECNOLOGÍA
AYUNTAMIENTO DE SITGES
BANCO CREDITO LOCAL
BANCO DE SABADELL
BANCO GALLEGO, S.A.
BANCO INVERSIÓN
BANCO SANTANDER CENTRAL HISPANO
BANCO URQUIJO
BANCOVAL, S.A.
BANESTO
BANKPYME
BARCLAYS BANK
BBVA
BENTELER AUTOMOTIVE, S.P.A.
BMCE BANK INTERNATIONAL
BSN BANIF, S.A.
CAIXA CATALUNYA
CAIXA D'ESTALVIS DE TARRAGONA
CAIXA RURAL GALEGA
CAIXA TARRAGONA
CAJA DE AHORROS DE SALAMANCA Y SORIA
CAJA DE AHORROS DEL MEDITERRÁNEO

CAJA DE BURGOS
CAJA ESPAÑA DE INVERSIONES
CAJA GRANADA
CAJA INSULAR DE AHORROS CANARIAS
CAJA MADRID
CAJA NAVARRA
CAJA RURAL DE ARAGÓN, S.C.C. CAJA RURAL DE CUENCA
CAJA RURAL DE EXTREMADURA, S.C.C.
CAJAMAR
CÁMARA DE COMERCIO DE CÓRDOBA
CAP GEMINI ERNST & YOUNG.
CARIBBEAN FINANCE INVESTMENTS
CARTUJA CORPORACIÓN EMPRESARIAL, S.A.
CENTRO DE CASTILLA Y LEON, S.A
CITIBANK
CLARIDEN BANK
CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE CAJAS DE AHORRO
CONSTRUCCIONES BRUES, S.A.
COVIRAN, S.C.A. CREDIT VALENCIA
CAJA RURAL C.C.V.
DELOITTE-TOUCHE ESPAÑA, S.L.
DEUTSCHE BANK, S.A.E.
EDICIONES TÉCNICAS REUNIDAS
EL MONTE DE HUELVA Y SEVILLA
ERICSSON
FERROVIAL AGROMAN
FIAT IBERICA S.A. FICHET SISTEMAS Y SERVICIOS, S.A.
FINANCIAL UNION DE CREDITOS
HIPOTECARIOS, S.A.
FINN POWER IBERICA, S.L.
FIRST RESINDETIAL MORTGAGE CORP.

FUNDACION ANESVAD
GEDESMA, S.A.
GESTIÓN INMOBILIARIA TURÍSTICA
GRAFICO, S.A. GRUPO GILLETTE ESPAÑA
GRUPO ZENA
HOLCIM (ESPAÑA) S.A.
HOLCIM EL SALVADOR
IFA ESPAÑOLA, S.A.
ING DIRECT
INSTITUTO VALENCIANO DE VIVIENDA
INVERSIOS BANCO
JAGENBERG IBERICA, S.A.
KLUBER LULBRICATION GMBH IBERICA
LA CAIXA
MIZAR TRAVEL, S.A.
PATAGON INTERNET BANK, S.A.
PERFIL ASESOR, S.L.
PIKOLIN, S.A.
PRICEWATERHOUSECOOPERS
RADIOTELEVISION VALENCIANA
RCD ESPANYOL DE BARCELONA, SAD
REDMOND SOFTWARE EUROPE
RENTA INMOBILIARIA, S.A. SACYR
SANTA BARBARA SISTEMAS, S.A.
SANTANA MOTOR, S.A.
SANTANDER CENTRAL HISPANO
SERVIPAGOS
SGBGE (GRUPO SOCIÉTÉ GÉNÉRALE)
SOL MELIA
SUN PLANET, S.A.
TELEFONICA PUBLICIDAD E INFORMACION
UNICAJA
UNIGESTION SERVICIOS COMERCIAL
VOLKSWAGEN BANK
WORLD COUNCIL OF CREDIT UNIONS

Servicios Adicionales

- **Bolsa de trabajo**
ISTP BANKING SCHOOL dispone de una Bolsa de Trabajo exclusiva para sus alumnos, donde podrán encontrar ofertas de trabajo o de prácticas de las principales entidades financieras y empresariales de España.
- **Formas de pago**
El Programa del **MBA en Banca y Finanzas** se puede pagar al contado o en cómodos plazos financiados directamente por **ISTP BANKING SCHOOL**, sin intereses y sin la firma de documentos especiales ni la intervención de entidades financieras. Su relación siempre es con la Escuela y el único documento que se cumplimentará es la matrícula de inscripción.



**Solicite más información sin compromiso y consulte
nuestros descuentos especiales para grupos:**

Info@istpb.com

Tel. 902 545 046

www.istpb.com