



Curso Superior de Cash Management



ISTP Business School

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



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 Business School representa nuestra vocación de dar respuesta al más alto nivel de formación a distancia, con atención y acceso directo a nuestro profesorado. Con programas de gran especialización, actualidad es una iniciativa única en el mercado producto de las décadas de experiencia formando a miles de profesionales.

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 Business 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 mientras se cursan los estudios y el acceso a publicaciones especializadas.

Curso Superior de Cash Management

El **Curso Superior de Cash Management** aúna la formación en gestión de tesorería con el estudio de los medios de cobro y pago, la gestión del riesgo de crédito y los impagados. El Tesorero debe conocer todo el circuito de la gestión de los flujos de caja y los medios que se emplean para efectuar los cobros y pagos en la empresa, tanto nacionales como internacionales. Este curso aporta al profesional la especialización que se requiere para ejercer las funciones de tesorería en la empresa.

Información básica

- ▶ **Tipo:** Curso superior para profesionales o titulados universitarios que precisen tener un conocimiento práctico y adaptado a la realidad de la gestión de tesorería en la empresa, la gestión de cobros y pagos, los impagados y la gestión del riesgo de crédito
- ▶ **Duración:** 175 horas sin tiempo de inicio ni finalización determinados.
- ▶ **Modalidad:** On line (mediante plataforma de e-learning) o distancia convencional (correo y e-mail).
- ▶ **Precio:** 990 euros.

A quién se dirige

- ▶ Postgraduados que requieran una especialización en la Gestión de Tesorería y precisen una acreditación de prestigio para su inserción en el mercado laboral.
- ▶ Tesoreros que deseen ampliar su formación en la gestión diaria de su departamento y disponer de un diploma de prestigio.
- ▶ Profesionales en activo que deseen profundizar en sus conocimientos o desarrollar su trabajo en los departamentos de tesorería de las empresas



Curso Superior de Cash Management

Metodología

El contenido del **Curso Superior de Cash Management** está estructurado en un módulo de larga duración y tres módulos de corta duración:

Módulo de Larga Duración:

- ▶ Gestión de Tesorería.

Módulos de Corta Duración:

- ▶ Medios de Pago Nacionales e Internacionales.
- ▶ Recuperación de los Impagados.
- ▶ Gestión del Riesgo de Crédito Comercial.

El Programa del Curso Superior se puede seguir tanto en modalidad a distancia como en modalidad online.

Modalidad a distancia

Para llevar a cabo el estudio de cada uno de los Módulos, el alumno recibirá el siguiente material:

- ▶ **Módulo de larga duración:** Manual Práctico y Guía de Estudio. La Guía de Estudio contiene los objetivos de la unidad y una serie de resúmenes para facilitar la comprensión de la materia, mientras que el Manual Práctico contiene el texto íntegro y detallado de cada unidad. El sistema de evaluación de cada uno de estos módulos se lleva a cabo a través de cuestionarios de autoevaluación y de test que se enviarán al centro por correspondencia o por correo electrónico. Una vez que el centro reciba las contestaciones, procederá a su corrección enviando al domicilio del alumno el correspondiente informe de evaluación.
- ▶ **Módulos de corta duración:** DVDs y CDs, que contienen el material de estudio de estos módulos, que se basan en manuales electrónicos y vídeos con ponencias de Expertos. Para completar cada uno de estos módulos habrá que realizar uno o varios exámenes que se enviarán al centro por correspondencia o por correo electrónico para su corrección.



Curso Superior de Cash Management

Modalidad online

● **ISTP Business School** le ofrece la posibilidad de realizar el Curso 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 Curso Superior, 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. El Módulo de Gestión de Tesorería está estructurado en 10 unidades, que se componen de un Capítulo y su correspondiente resumen (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. Los Módulos de Corta Duración se componen de Manuales (formato pdf), vídeos con ejemplos y ponencias de expertos sobre la materia.

Duración del Programa

● El programa no tiene fecha de inicio ni de finalización, que las marca el alumno. Consta de unas 175 horas lectivas para completarlo y exige la realización de test a la finalización de cada unidad didáctica, así como un test final.

Programa del Curso Superior de Cash Management

Módulo de Gestión de Tesorería

1. Funciones del tesorero en el seno del departamento financiero. Organización. Habilidades. Objetivos

- 1.1. Funciones del departamento de tesorería
 - 1.1.1. Funciones operativas
 - 1.1.2. Funciones financieras
 - 1.1.3. Definición de la política de actuación
 - 1.1.4. Funciones propias del Tesorero
- 1.2. Centralización de la tesorería
 - 1.2.1. Introducción
 - 1.2.2. Descentralización total
 - 1.2.3. Centralización total
 - 1.2.4. Descentralización operativa con centralización financiera
- 1.3. Centralización de otras funciones relacionadas con la tesorería
 - 1.3.1. Centralización de cobros y pagos
 - 1.3.2. Centralización Bancaria

2. El presupuesto de tesorería

- 2.1. Introducción
- 2.2. Principales características del Presupuesto de Tesorería
- 2.3. Estructura y contenido
 - 2.3.1. Estructura
 - 2.3.2. Qué hacer una vez completado el Presupuesto de Tesorería

3. La obtención de la posición. Cash Management. Cash Pooling. Integración con bancos

- 3.1. Control y seguimiento de las distintas posiciones de tesorería: la posición en fecha valor
 - 3.1.1. La posición de liquidez o posición de tesorería
 - 3.1.2. Recursos necesarios para la elaboración de la posición de tesorería
 - 3.1.3. Instrumentos para la realización de la gestión diaria de la tesorería
 - 3.1.4. ¿Cómo elaborar la posición?
 - 3.1.5. Centralización de la posición de tesorería
- 3.2. Cash Pooling
 - 3.2.1. Introducción
 - 3.2.2. Ventajas e inconvenientes
 - 3.2.3. Implicaciones legales y fiscales
 - 3.2.4. Tipos de Cash Pooling

4. Gestión de las posiciones de tesorería I. Colocación de excedentes e instrumentos

- 4.1. Introducción
- 4.2. Alternativas de inversión
 - 4.2.1. Mercados financieros
 - 4.2.2. Bolsa
 - 4.2.3. Mercados de Productos Derivados
 - 4.2.4. Mercados de Deuda Pública
 - 4.2.5. Mercados Monetarios
 - 4.2.6. Fondos de Inversión
- 4.3. Volumen, rentabilidad y riesgo de los mercados
- 4.4. ¿Cuáles son los instrumentos más apropiados para la colocación de excedentes?
 - 4.4.1. Operaciones REPO
 - 4.4.2. El recurso a los depósitos con tipos de interés a la baja

- 4.5. Sugerencias prácticas para invertir excedentes
- 4.6. Descuento por pronto pago
- 4.7. Uso de productos derivados

5. Gestión de las posiciones de tesorería II. La financiación en el corto plazo

- 5.1. Financiación a través de intermediarios financieros
 - 5.1.1. Diferencias entre operaciones de préstamo y de crédito
 - 5.2.1. Crédito en cuenta corriente
 - 5.3.1. Préstamos
 - 5.4.1. Descuento bancario
 - 5.5.1. Descuento comercial
 - 5.6.1. Créditos de firma
- 5.2. El crédito interempresarial
- 5.7.2. Influencia de las posiciones dominantes en la negociación del crédito de proveedores

6. La negociación del tesorero con las entidades financieras

- 6.1. Estrategia de negociación de la posición global de tesorería con las entidades bancarias
 - 6.1.1. Fijación de la política bancaria
 - 6.1.2. Número de entidades
 - 6.1.3. Tipo de entidades
 - 6.1.4. Estrategia de negociación
- 6.2. Control y seguimiento de las condiciones pactadas
 - 6.2.1. Necesidad de control de las condiciones pactadas
 - 6.2.2. Procesos de control de condiciones bancarias aplicadas
 - 6.2.3. Objetivo del seguimiento de las condiciones pactadas

7. La gestión de cobros. Factoring

- 7.1. Introducción
 - 7.1.1. Factores que influyen en la definición de los circuitos de cobro y pago
 - 7.1.2. Análisis de los circuitos de cobro y pago
 - 7.1.3. El concepto de FLOAT
- 7.2. Los medios de cobro
 - 7.2.1. El computo del vencimiento
 - 7.2.2. La transferencia
 - 7.2.3. El cheque
 - 7.2.4. Documentos negociables emitidos por el deudor
 - 7.2.5. Recibos emitidos por el acreedor
- 7.3. Factoring

Programa del Curso Superior de Cash Management

Módulo de Gestión de Tesorería (cont.)

8. La gestión de pagos. Confirming

- 8.1. Introducción
- 8.2. La domiciliación de recibos
- 8.3. Los cheques de cuenta corriente
- 8.4. El cheque bancario
- 8.5. Documentos negociables
- 8.6. Transferencias
- 8.7. Las tarjetas de crédito, ¿y por qué no?
- 8.8. Confirming
 - 8.8.1. Concepto
 - 8.8.2. Relación entre la entidad financiera y la empresa cliente
 - 8.8.3. Utilidad del pago confirmado para la empresa cliente
 - 8.8.4. Relación entre la entidad financiera y los proveedores
 - 8.8.5. Utilidad del pago confirmado para los proveedores
 - 8.8.6. Conclusiones finales acerca del pago confirmado
 - 8.8.7. Costes del pago confirmado
- 8.9. Conclusiones

9. El riesgo de crédito a clientes

- 9.1. Introducción
- 9.2. Fuentes de información sobre el cliente
- 9.3. Medición del riesgo
- 9.4. La política de riesgos
- 9.5. Minimizar riesgos: factoring vs. seguro de riesgo
- 9.6. Seguimiento proactivo y preventivo del crédito concedido
- 9.7. Actuaciones a realizar cuando se ha producido el impago
 - 9.7.1. Reclamación extrajudicial de los impagados
 - 9.7.2. Reclamación judicial de los impagados
 - 9.7.3. Procesos declarativos. Juicio ordinario y juicio verbal
 - 9.7.4. Juicio cambiario
 - 9.7.5. Juicio monitorio
 - 9.7.6. Proceso de ejecución forzosa
 - 9.7.7. Implicaciones de la nueva Directiva europea sobre retrasos en los pagos de las operaciones comerciales

10. La cobertura de riesgos: Riesgo de tipo de cambio y riesgo de tipo de interés. Instrumentos financieros aplicables

- 10.1. Las permutas financieras o swaps
 - 10.1.1. Introducción y generalidades
 - 10.1.2. Los swaps de tipos de interés
 - 10.1.3. Los swaps de divisas
- 10.2. Depósito Forward - Forward y la compraventa de divisas a plazo
 - 10.2.1. El depósito forward - forward
 - 10.2.2. Compraventa de divisas a plazo
 - 10.2.3. Contratando un forward de divisas. Utilización como seguro de cambio
- 10.3. Acuerdos sobre tipos de interés futuros (FRA)
 - 10.3.1. Liquidación de los contratos
- 10.4. Acuerdos sobre tipos de cambio futuros (FXA)
- 10.5. Los Futuros Financieros
 - 10.5.1. Introducción
 - 10.5.2. Futuros sobre tipos de interés
 - 10.5.3. Futuros sobre divisas
- 10.6. Las Opciones Financieras
 - 10.6.1. Introducción
 - 10.6.2. Utilización de los contratos de opción
 - 10.6.3. Opciones sobre divisas



Programa del Curso Superior de Cash Management

Módulo de Práctica de los Medios de Pago Nacionales e Internacionales

NEGOCIACIÓN DE LOS MEDIOS DE PAGO EN ESPAÑA

- 1. Introducción.** Los hábitos de pago en España. Uso de medios de pago por las empresas: Situación actual y tendencia. Comparación con otros países europeos.
- 2. La gestión de los medios de pago por bancos y cajas.** La gestión de cobro y el abono salvo buen fin. Compensación interior y compensación interbancaria. El truncamiento. La domiciliación bancaria: domiciliación plena. Normativa aplicable al tráfico de documentos en el circuito bancario: mercantil; del Banco de España; interbancaria; convenios entre entidades. Normalización.
- 3. Análisis de los diferentes medios de pago y su gestión bancaria: Adeudos por domiciliaciones:** Concepto de adeudo por domiciliaciones y antecedentes. Qué puede cobrarse por este medio y qué no puede cobrarse. Requisitos que ha de cumplir. Personas que intervienen y denominación. Gestión de cobro que se realiza. Normas de compensación interbancaria y cómo se desarrolla. Fechas contable y valor aplicables al cargo y abono para clientes. Fechas de liquidación entre entidades. Plazos de devolución. Devoluciones fuera de plazo. **Transferencias:** Información a rendir al ordenante y beneficiario, plazos de ejecución y normativa de transparencia aplicable. El caso especial de las transferencias ordenadas por internet. Personas que intervienen y denominación. Normas de compensación interbancaria y cómo se desarrolla. Transferencias para abono directo en cuenta y otras transferencias. Límites. Fechas contable y valor aplicables y fechas de liquidación entre entidades. Transferencias ordenadas a través del Banco de España (OMF). Devolución de transferencias. Transferencias ordenadas por internet: plazos de ejecución. **Cheques y pagarés de cuenta corriente:** Concepto y diferencias entre el cheque y el pagaré de cuenta corriente. Normativa aplicable. Normalización de los documentos. Personas que intervienen y denominación. Plazos de presentación al pago. Truncamiento: límites y consecuencias. Normas de compensación interbancaria y cómo se desarrolla. Fechas contable y valor aplicables. Liquidación interbancaria de la posición. Plazos de devolución. Consecuencias del impago. Descuento de pagarés de cuenta corriente. Documentos especiales: cheques de viaje, cheques para pago de nóminas. El pagaré "no a la orden". Anticipos sobre pagarés "no a la orden". **Efectos de comercio:** Tipos de efectos de comercio en el tráfico bancario. Normativa aplicable a los efectos de comercio. Personas que intervienen y denominación. Efectos domiciliados y no domiciliados: concepto. Efectos aceptados y sin aceptar. Vencimiento de efectos. Plazos de presentación al pago. Truncamiento. Efectos truncables y no truncables. Normas de compensación interbancaria: cargo directo, domiciliados para avisar y no domiciliados. Plazos de anticipación en la cesión de los efectos. Doble circuito de compensación. Fechas contable y valor aplicables. Liquidación interbancaria. Plazos de devolución. Consecuencias del impago. Descuento de efectos de comercio. **Confirming y pago certificado:** Diferencias entre confirming y pago certificado. Modalidades del confirming. Ventajas y desventajas para las partes en el confirming. El pago certificado y su normalización (folleto 68 de la AEB). Fuerza del documento de pago empleado. Impago.

- 4. Registro de Aceptaciones Impagadas.** A qué documentos alcanza. Límite de importe. Cuáles son sus normas de funcionamiento. Últimas modificaciones. Posibilidades de dar de baja la información contenida en el registro. Influencia del RAI en las solicitudes de operaciones de activo.
- 5. Correspondencia de los soportes informáticos entregados por los clientes con los sistemas de compensación interbancaria.**
- 6. Recapitulación general y consideraciones finales sobre la negociación general.**

LOS MEDIOS DE PAGO EN EL COMERCIO EXTERIOR

- 1. El Control de Cambios.** Definición y objetivos de las disposiciones legales y administrativas. Etapas del control de cambios. Conceptos sometidos a la Ley.
- 2. Elección del medio de pago en las transacciones internacionales.**
- 3. Características de algunos medios que pueden utilizarse.** Cheque de cuenta corriente; cheque bancario; transferencia; órdenes de pago.
- 4. La utilización de remesas simples y documentarias en la liquidación de transacciones exteriores.** Diferencia entre remesas simples y documentarias. Elementos necesarios en la orden de cobro. Cuando utilizar la remesa simple con pago a la vista, con pago aplazado, la remesa documentaria contra pago, contra aceptación y contra recibo de fideicomiso.
- 5. Los Créditos documentarios.** Utilidad del crédito documentario en el comercio exterior. Elementos personales intervinientes en una relación de crédito documentario. Principales características. Clases de créditos documentarios. Funcionamiento de un crédito documentario. Apertura. Instrucciones sobre la emisión y modificación de los créditos. La confirmación. Documentos necesarios para el giro.



Programa del Curso Superior de Cash Management

Módulo de Recuperación de los Impagados

1. Alternativas de actuación prejudiciales. Efectos de la Negociación previa. Los estudios previos a la vía judicial.

2. Las Medidas Cautelares. Introducción. El Embargo Preventivo. Otras medidas cautelares.

3. Procedimientos de reclamación de crédito en la LEC. Acreditación previa de la deuda. Requerimiento previo fehaciente. El Proceso Monitorio. Requisitos de acceso. Documentación que lo soporta. Procedimiento. Ejecución del título. El Juicio Ordinario. El Juicio Verbal. El Juicio Cambiario. Requisitos de la demanda.

4. Otras Cuestiones Procesales. La Prueba. La Sentencia. Las costas Judiciales. La Prescripción de la deuda.

5. La ejecución en la nueva LEC. Títulos ejecutivos. Demanda de ejecución. Alternativas a la dificultad de cobro.

6. Novedades Legislativas en materia de morosidad. La reforma concursal. Legislación Europea en la materia. Reglamento CE 1348/2000.

ANEXOS. Reglamento CE nº 1348/2000. Reglamento CE nº 805/2004. Ley 3/2004, de 29 de diciembre. Ley 1/2000, de 7 de enero (Diversos preceptos).

Módulo de Gestión del Riesgo de Crédito Comercial

Crédito comercial. Cuáles son sus elementos y cómo organizarlo.

Estrategia del crédito comercial. Cómo conocer la interrelación entre las pérdidas por facturas no cobradas y las pérdidas de ventas.

Política de ventas y crédito a clientes. Cómo evaluar las cuentas a cobrar como inversión productiva y con rentabilidad.

Riesgo de crédito. Cómo identificar y cuantificar el riesgo.

Asunción del riesgo crediticio. Análisis con la adecuada organización y método.

Transferir el riesgo crediticio. Cuando conviene y de qué forma trasladar el riesgo a un tercero.

Información. El elemento esencial para llevar a cabo cualquier tipo de análisis.

Análisis para la clasificación de clientes. Cómo conocer las fortalezas y debilidades de los clientes.

Seguimiento del riesgo de clientes. Cómo determinar el límite de crédito, y establecer los controles adecuados.

Instrumentos del crédito comercial. Los medios de pago más idóneos para materializar el cobro.

Impagados. Cómo analizar el coste de los impagados.

Gestión de las incidencias. Una incidencia siempre requiere una acción.

Profesores y Colaboradores

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 ISTEPB 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 International 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.

Profesores y Colaboradores



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.

Profesores y Colaboradores



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 Soluziona 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

ISTP BUSINESS SCHOOL le ofrece la oportunidad de combinar la formación on-line con la formación presencial.

Con carácter voluntario, nuestros alumnos del **Curso Superior de Cash Management** 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 **ISTP BUSINESS SCHOOL** 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 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 Curso Superior de Cash Management

Accederá a un diploma de prestigio. ISTEP BUSINESS SCHOOL está reconocido por sus programas de formación para la alta dirección.

Algunas de las empresas que han confiado en nuestra formación

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.
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
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
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
INVERSIS 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 BUSINESS 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 **Curso Superior de Cash Management** se puede pagar al contado o en cómodos plazos financiados directamente por **ISTP BUSINESS SCHOOL**, sin intereses y sin la firma de documentos especiales ni la intervención de entidades financieras. Su relación siempre es con el Centro 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