



# Postgrado en Credit 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.

## Postgrado en Credit Management

El **Postgrado en Credit Management** proporciona al alumno una formación completa y exhaustiva sobre los medios de cobro y de pago y su gestión dentro de la empresa. Este curso le proporcionará la más amplia y actualizada visión de una materia que comprende multitud de aspectos en los que es preciso un conocimiento específico: tratamiento jurídico, práctica bancaria, medios disponibles, gestión de impagados, nuevos medios de pago electrónicos, etc.

### Información básica

- ▶ **Tipo:** Postgrado para diplomados o licenciados. También apto para profesionales y personas que deseen tener una especialización en los departamentos de tesorería y cobros y pagos de la empresa.
- ▶ **Duración:** 250 horas sin tiempo de inicio ni finalización determinados.
- ▶ **Modalidad:** On line (mediante plataforma de e-learning) o distancia convencional (correo y e-mail).
- ▶ **Precio:** 1.575 euros.
- ▶ **Financiación:** Ofertas especiales y financiación sin intereses ofrecida directamente por el Instituto.

### A quién se dirige

Está dirigido a profesionales que desarrollen o quieran desarrollar su trabajo en los departamentos de cobros o pagos de las empresas, y a directivos y cuadros de las entidades financieras, que deseen ampliar su formación en medios de pago.



## Postgrado en Credit Management

---

### ● Metodología

---

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

#### **Módulo de Larga Duración:**

- ▶ Sistema y Medios de Pago.

#### **Módulos de Corta Duración:**

- ▶ Medios de Pago Nacionales e Internacionales.
- ▶ Operativa Bancaria de la Empresa.
- ▶ Reclamación Judicial de los Impagados.

El Programa del Postgrado 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 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.

## Postgrado en Credit Management

### *Modalidad online*

---

ISTP Business School le ofrece la posibilidad de realizar el Postgrado 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 Postgrado, 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 Sistema y Medios de Pago está estructurado en 15 unidades lectivas, que se complementa con 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. Las ponencias de los Módulos de Corta Duración se podrán visualizar de forma online a través del Campus. Una vez vistas las ponencias y examinado el material complementario que cada módulo lleve, deberá realizar los exámenes correspondientes, que igual que el caso anterior, se realizarán on-line.

### **Duración del Programa**

---

El programa no tiene fecha de inicio ni de finalización, que las marca el alumno. Consta de 250 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.

# Programa del Postgrado en Credit Management

## MÓDULO DE LARGA DURACIÓN:

### 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

# Programa del Postgrado en Credit Management

## MÓDULO DE LARGA DURACIÓN:

### 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

# Programa del Postgrado en Credit Management

## MÓDULO DE LARGA DURACIÓN:

### 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

## Programa del Postgrado en Credit Management

### MÓDULO DE LARGA DURACIÓN:

#### 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)
- 11.12. 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
- 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
  - 11.11. Cláusulas contractuales entre acreedor y deudor conformes con los procedimientos bancarios de gestión de los adeudos por domiciliaciones



# Programa del Postgrado en Credit Management

## MÓDULOS DE CORTA DURACIÓN:

### MÓDULO DE 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 Postgrado en Credit Management

## MÓDULOS DE CORTA DURACIÓN:

### MÓDULO DE OPERATIVA BANCARIA DE LA EMPRESA

#### **NEGOCIACIÓN CON LAS ENTIDADES FINANCIERAS.**

La estrategia de negociación de las entidades. Los costes internos repercutidos. Las fortalezas y debilidades de las entidades financieras en la negociación. Cómo detectarlas.

#### **FECHAS DE VALORACIÓN Y NEGOCIACIÓN DE FLOAT FINANCIERO.**

Las fechas de valoración aplicables según la normativa para las operaciones típicas. Problemática especial de las fechas de valoración en el abono y el cargo de efectos: malas prácticas. Cómo negociar el float por pasivos indirectos y otros conceptos: impuestos, seguros sociales, confirming, transferencias, etc. Días que gana la entidad financiera.

#### **LA GESTIÓN DEL DISPONIBLE Y LAS RETENCIONES DE SALDOS. MALAS PRÁCTICAS.**

Las retenciones de saldos por abonos salvo buen fin. Estrategias de negociación del disponible. Malas prácticas en las retenciones de saldos.

#### **EL RAI Y LOS FICHEROS DE MOROSIDAD. LA INFORMACIÓN SOBRE ENDEUDAMIENTO: CIRBE.**

Cuáles son los ficheros de morosos que manejan las entidades financieras. En qué casos se inscriben las devoluciones en el RAI y forma de gestionar la baja. Qué se inscribe y qué no se inscribe en el RAI. Qué se recoge en la Central de Información de Riesgos y de qué datos disponen las entidades financieras sobre nuestro endeudamiento. La Ley de Protección de Datos y la información de las empresas.

#### **CHEQUES, PAGARÉS Y OTROS EFECTOS.**

Plazos de devolución según los diferentes instrumentos de pago y firmeza de los mismos. Las devoluciones fuera de plazo. El pagaré no a la orden: su tributación, sus consecuencias, su descuento. La cesión de crédito. Qué es el truncamiento de cheques, pagarés y otros efectos. Responsabilidades de las entidades por la no comprobación de firmas y otras. ¿Puede evitarse el truncamiento y es útil hacerlo? Diferencias en la documentación recibida por el deudor e insuficiencia de la misma en determinados casos. Quién se hace responsable en el caso del cobro de un cheque falso. Trámite de incidencia en el caso de que se nos cobre un cheque falso o falsificado. Plazos de anticipación con que hay que presentar los efectos al cobro según el tipo de efecto de que se trate. Legitimación de las entidades para alterar la cláusula sin gastos en el cobro de letras de cambio y otros efectos.

#### **REVOCACIÓN DE PAGOS, DEVOLUCIONES E IMPAGADOS.**

La revocación de pagos: cuándo es posible efectuarla y cuando no. La revocación del cheque que no se desea pagar: forma de realizarla y plazos. El pago parcial de medios de pago: sobre cuáles se puede efectuar y obligaciones de las entidades. La comisión de devolución. Procedencia e improcedencia de la misma. Qué es la declaración equivalente o sustitutiva del protesto notarial y utilidad práctica.

#### **CONFIRMING Y PAGOS DOMICILIADOS. FACTORING.**

Ventajas e inconvenientes del confirming. La transformación de crédito comercial en crédito bancario. Malas prácticas en la gestión de pagos. El consumo de riesgo en el confirming y factoring. Alternativas que suponen más ventajas para la empresa con el mismo consumo de riesgo. El pago domiciliado (folleto 68). Ventajas e inconvenientes.

#### **LOS ANTICIPOS DE CRÉDITO EN FICHERO.**

##### **PROBLEMÁTICA.**

El plazo de devolución y su influencia en el riesgo vivo. Cómo calcular el riesgo vivo real. La gestión de los cambios de domiciliación y reclamaciones de anticipos previos al vencimiento: problemática.

#### **CUENTAS BANCARIAS. COSTES Y PROBLEMÁTICA.**

La comisión de descubierto en cuenta y excedido en póliza de crédito: forma correcta de calcularlas y cuándo la entidad no está legitimada para percibirla. Qué riesgos asumimos en las operaciones efectuadas por banca electrónica. La problemática del fallecimiento de titulares en las cuentas indistintas. La problemática de las presunciones sobre la propiedad del saldo. Los embargos de saldos en cuentas bancarias. Los embargos sobre cuentas indistintas. La Ley de protección de datos de carácter personal y el uso de esa información por parte de la entidad financiera. El correo: malas prácticas y cómo conseguir ahorros en este concepto. Malas prácticas en la repercusión de determinadas comisiones.

#### **TRANSFERENCIAS.**

El abono indebido de transferencias erróneas. Problemática de la devolución. La revocación de transferencias: procedencia, plazos, problemática. Los retrasos en la recepción de transferencias: malas prácticas. El caso especial de las transferencias interiores. El sistema de transferencias intracomunitarias: diferenciación de importes, costes y plazos de ejecución. Cuándo devengan swift y cuándo no. La problemática de las transferencias internacionales. La deducción de gastos de intermediarios.

#### **EL SERVICIO DE CAJA Y LAS OPERACIONES DE EFECTIVO.**

La influencia de la normativa sobre blanqueo de capitales en la identificación de las operaciones. El cobro en efectivo de cheques en sucursal distinta de la librada. ¿Puede negarse la entidad financiera a efectuarlo? Problemática del cobro de efectivo en las entidades de crédito: ¿Cuándo puede identificarnos la entidad de crédito? A qué puede negarse la entidad de crédito en operaciones de efectivo. La problemática de las entregas de efectivo en las entidades financieras. Valoración. Conteo de monedas. Entregas en sucursal distinta de la cuenta.



## Programa del Postgrado en Credit Management

### MÓDULOS DE CORTA DURACIÓN:

#### MÓDULO DE RECLAMACIÓN JUDICIAL DE 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).



## Postgrado en Credit Management

### EQUIPO DE DIRECCIÓN



**Juan Fernando Robles**  
Dirección General



**Carmen Anciano**  
Dirección de Contenidos



**Soledad Castillejo**  
Dirección de Cursos Presenciales y  
Proyectos Especiales



**Paloma Zancajo**  
Dirección de Admisiones

**José María Robles**  
Dirección de Tecnología

**Eva María Herraiz**  
Dirección Financiera

**Dori Herraiz**  
Atención al Alumno



## 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](http://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

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

Con carácter voluntario, nuestros alumnos del **Postgrado en Credit 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 **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 Postgrado en Credit Management

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 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 BUSINESS 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  
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 **Postgrado en Credit Management** se puede pagar al contado o en cómodos plazos financiados directamente por **ISTPB**, 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](mailto:Info@istpb.com)

Tel. 902 545 046

[www.istpb.com](http://www.istpb.com)