



# Postgrado en Finanzas para Pymes



## 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 y 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 Finanzas para Pymes

El **Postgrado en Finanzas para Pymes** proporciona al alumno una formación completa y exhaustiva sobre el mundo de las finanzas, combinando el estudio del engranaje financiero de una empresa con el funcionamiento y evolución de los instrumentos financieros necesarios para la gestión financiera de una Pyme. De esta forma, el alumno estudiará desde las funciones del Departamento Financiero de la empresa hasta los productos y servicios bancarios necesarios para realizar una gestión financiera eficiente, pasando por diferentes métodos de análisis de inversiones y estados financieros y todos aquellos conocimientos necesarios para gestionar las finanzas de una Pyme.

### Información básica

- ▶ **Tipo:** Postgrado para diplomados o licenciados. También apto para profesionales y personas que deseen tener una especialización en y acreditación para dirigir el departamento financiero de una Pyme.
- ▶ **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

Se dirige a profesionales y gestores que desarrollen o quieran desarrollar su trabajo en una Pyme y deseen adquirir unos conocimientos sólidos y de gran utilidad para llevar a cabo una gestión financiera óptima, que les permita crecer en un entorno cada vez más competitivo. Un buen complemento de especialización en Pymes para titulados universitarios que busquen oportunidades de trabajo en este gran nicho de empleo.



## Postgrado en Finanzas para Pymes

---

### Metodología

---

El contenido del **Postgrado Finanzas para Pymes** está estructurado en dos módulos de larga duración y siete módulos de corta duración:

#### Módulo de Larga Duración:

- ▶ Dirección de Finanzas.
- ▶ Productos y Servicios Bancarios.

#### Módulos de Corta Duración:

- ▶ Análisis de Balances y Estados Financieros.
- ▶ Análisis Financiero de Inversiones.
- ▶ Gestión Presupuestaria.
- ▶ Medios de Pago Nacionales e Internacionales.
- ▶ Operativa Bancaria de la Empresa.
- ▶ Aplicaciones Financieras de la Hoja de Cálculo.
- ▶ Habilidades Directivas

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 Finanzas para Pymes

### 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. Los módulos de larga duración se dividen en unidades lectivas, cada una de las cuales se complementa con un resumen que le facilitará el estudio de cada unidad destacando los aspectos más importantes de la misma. 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 realizarán íntegramente online visionando los vídeos, presentaciones y manuales. Para completarlos habrá que realizar un examen online.



### 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 Finanzas para Pymes

## MÓDULOS DE LARGA DURACIÓN:

### MÓDULO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS BANCARIOS

#### 1. Estructura General del Sistema Financiero

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

#### 2. Contratación y Transparencia de las Operaciones Bancarias

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

#### 3. Las inversiones crediticias y el análisis de riesgo

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

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

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

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

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

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

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

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



# Programa del Postgrado en Finanzas para Pymes

## MÓDULOS DE LARGA DURACIÓN:

### MÓDULO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS BANCARIOS

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

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

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

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

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

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

#### 10. Servicios bancarios

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

#### 11. Financiación del comercio exterior

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

#### 12. Medios de pago en el comercio exterior

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

#### 13. Nuevos instrumentos financieros

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

#### 14. Normativa Bancaria

- 14.1. Ley 19/1985, de 16 de julio, Cambiaria y del Cheque (BOE 19-7-1985)
- 14.2. Circular 8/1990, de 7 de septiembre, del Banco de España a entidades de crédito, sobre transparencia de las operaciones y protección de la clientela (BOE 20-9-1990)
- 14.3. Ley 7/1195, de 23 de marzo, de Crédito al Consumo (BOE 25-3-1995)
- 14.4. Circular 4/2002, de 25 de junio, Entidades de Crédito, sobre estadísticas de los tipos de interés que se aplican a los depósitos y a los créditos frente a los hogares y las sociedades no financieras
- 14.5. Real Decreto 303/2004, de 20 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de los comisionados para la defensa del cliente de servicios financieros

#### 15. Normalización de las Operaciones Bancarias

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



# Programa del Postgrado en Finanzas para Pymes

## MÓDULOS DE LARGA DURACIÓN:

### MÓDULO DE DIRECCIÓN DE FINANZAS

#### 1. Introducción a las Decisiones Financieras de la Empresa

- 1.1. Las decisiones financieras: marco conceptual e institucional
- 1.2. La función del director financiero
- 1.3. Decisiones de inversión
- 1.4. Decisiones de financiación

#### 2. El departamento financiero en la empresa. Organización y Gestión Informatizada

- 2.1. La función financiera
- 2.2. Evolución del departamento financiero
- 2.3. Las funciones del departamento financiero
- 2.4. Organización del departamento financiero
- 2.5. Sistemas informáticos

#### 3. La planificación financiera y los presupuestos

- 3.1. Revisión Conceptual
- 3.2. El Plan Estratégico de la empresa: su implantación
- 3.3. La Síntesis Presupuestaria. El modelo propuesto
- 3.4. El estado de Cash-Flow Previsional
- 3.5. Las Necesidades de Circulante
- 3.6. El Presupuesto de Capital
- 3.7. El Presupuesto de Tesorería
- 3.8. Viabilidad, revisión y presupuesto definitivo
- 3.9. El control del Plan
- 3.10. Caso práctico

#### 4. Instrumentos de Cobro y Pago

- 4.1. Efectivo
- 4.2. El cheque y el pagaré de cuenta corriente
- 4.3. Letras, pagarés cambiarios y efectos de comercio
- 4.4. Transferencias
- 4.5. Tarjetas bancarias: crédito, débito y monedero electrónico
- 4.6. Adeudos por domiciliaciones
- 4.7. Pago certificado o confirmado
- 4.8. Otros medios de cobro y pago
- 4.9. El comercio electrónico y los medios de pago

#### 5. Gestión de Cobros y Pagos

- 5.1. Introducción
- 5.2. Factores que influyen en la definición de los circuitos de cobro y pago
- 5.3. Análisis de los circuitos de cobro y pago
- 5.4. Los medios de cobro
- 5.5. Los medios de pago
- 5.6. Conclusiones
- 5.7. Forfaiting

#### 6. Negociación con las Entidades Bancarias

- 6.1. Introducción
- 6.2. Los mandamientos del negociador
- 6.3. Objetivos de la dirección financiera

- 6.4. Principios de negociación bancaria
- 6.5. Factores determinantes en toda negociación
- 6.6. Entidades de financiación
- 6.7. Problemática de las PYME
- 6.8. La negociación desde el punto de vista de una entidad financiera
- 6.9. Las fases empresariales: su financiación
- 6.10. ¿Cuál es la mejor financiación?
- 6.11. Mantenimiento y control de las condiciones bancarias
- 6.12. Epílogo

#### 7. Excedentes de Tesorería. Gestión e Instrumentos

- 7.1. Introducción
- 7.2. Alternativas de inversión
- 7.3. Volumen, rentabilidad y riesgo de los mercados
- 7.4. ¿Cuáles son los instrumentos más apropiados para la colocación de excedentes?
- 7.5. Fiscalidad de los productos financieros. Rentabilidad financiero-fiscal
- 7.6. Sugerencias prácticas a considerar para invertir excedentes
- 7.7. Descuento por pronto pago
- 7.8. Uso de productos derivados

#### 8. Fuentes de Financiación Propia

- 8.1. Introducción
- 8.2. La autofinanciación
- 8.3. La amortización y la ampliación de fondos propios
- 8.4. Recursos híbridos entre financiación propia y ajena

#### 9. Fuentes de Financiación Ajena

- 9.1. Introducción
- 9.2. Emisión de valores negociables
- 9.3. Financiación a través de intermediarios financieros
- 9.4. El crédito interempresarial
- 9.5. Otras modalidades de financiación ajena
- 9.6. Sociedades de Garantía Recíproca

#### 10. Gestión del Riesgo de Clientes. Prevención y Control de la Morosidad

- 10.1. Introducción
- 10.2. Funciones de control relacionadas con el riesgo de clientes
- 10.3. Análisis y decisiones sobre riesgos
- 10.4. Gestión de cobro de los créditos a clientes
- 10.5. Optimización de costes en la gestión de los cobros
- 10.6. Acciones inmediatas en la gestión de impagados
- 10.7. Tratamiento contable y fiscal de la morosidad y de los fallidos
- 10.8. Morosidad en las operaciones comerciales

# Programa del Postgrado en Finanzas para Pymes

## MÓDULOS DE LARGA DURACIÓN:

### MÓDULO DE DIRECCIÓN DE FINANZAS

#### 11. Riesgos en la actividad financiera. Gestión de los riesgos de cambio y tipo de interés

- 11.1. Introducción
- 11.2. Riesgo económico y riesgo financiero
- 11.3. Tipos de riesgos
- 11.4. Gestión de riesgos
- 11.5. Exposición al riesgo de tipo de interés
- 11.6. Exposición al riesgo de tipo de cambio

#### 12. Centralización de la Tesorería. Cash Pooling

- 12.1. Centralización de la tesorería
  - 12.1.1. Introducción
  - 12.1.2. Funciones de la Tesorería
  - 12.1.3. Niveles de centralización
  - 12.1.4. Principales aspectos a tener en cuenta
- 12.2. Cash Pooling
  - 12.2.1. Introducción
  - 12.2.2. Ventajas e inconvenientes
  - 12.2.3. Implicaciones legales y fiscales
  - 12.2.4. Tipos de Cash Pooling
  - 12.2.5. Nuevas áreas de actuación de la Tesorería Local

#### 13. Fiscalidad de las Operaciones e Instrumentos Financieros

- 13.1. Introducción
- 13.2. Régimen fiscal de las operaciones de crédito y préstamo
- 13.3. Tratamiento fiscal de las operaciones de arrendamiento financiero
- 13.4. Régimen tributario de las operaciones con futuros y opciones financieros
- 13.5. Tributación de los distintos instrumentos de cobro y pago en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados
- 13.6. Tributación de los distintos instrumentos de cobro y pago en el Impuesto sobre el Valor Añadido
- 13.7. Tratamiento fiscal de las operaciones con valores de Deuda Pública
- 13.8. El IVA en las operaciones intracomunitarias

#### 14. Cálculo de Operaciones Bancarias y Financieras

- 14.1. Introducción
- 14.2. Cálculo de cuentas corrientes
- 14.3. Créditos en cuenta corriente o cuentas de crédito
- 14.4. Cuentas de ahorro
- 14.5. Imposiciones a plazo
- 14.6. Fondos de inversión
- 14.7. Préstamos
- 14.8. Leasing
- 14.9. Descuento de efectos

#### 15. Referencias Normativas y Normalizadoras

- 15.1. Introducción
- 15.2. Orden de 12 de diciembre de 1989, sobre tipos de interés y comisiones, normas de actuación, información a clientes y publicidad de las entidades de crédito

- 15.3. Circular 8/1990, de 7 de septiembre, del Banco de España a entidades de crédito, sobre transparencia de las operaciones y protección de la clientela
- 15.4. Orden de 5 de mayo de 1994 sobre transparencia de las condiciones financieras de los préstamos hipotecarios
- 15.5. Ley 7/1995, de 23 de marzo, de Crédito al Consumo
- 15.6. 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
- 15.7. Normalización de cuentas bancarias
- 15.8. Código Cuenta Cliente (CCC) y Código Internacional de Cuenta Bancaria (IBAN)
- 15.9. Normalización de la letra de cambio
- 15.10. Normalización del cheque de cuenta corriente
- 15.11. Normalización del pagaré con función de giro
- 15.12. Normalización del pagaré de cuenta corriente
- 15.13. Normalización del recibo con función de giro
- 15.14. Remesas de efectos en fichero informático de clientes a Entidades de Crédito
- 15.15. Adeudos por domiciliaciones en soporte magnético
- 15.16. Créditos comunicados mediante fichero informático para su anticipo y gestión de cobro
- 15.17. Comunicación de datos relativos a cheque y pagarés de c/c emitidos directamente por clientes (control por las entidades de crédito)
- 15.18. Órdenes en fichero para emisión de pagos domiciliados



# Programa del Postgrado en Finanzas para Pymes

## MÓDULOS DE CORTA DURACIÓN:

### MÓDULO DE ANÁLISIS DE BALANCES

**1. Introducción.** El Balance. La Cuenta de Pérdidas y Ganancias. El Estado de Cash Flow.

**2. El Análisis de los Estados Financieros.** ¿Qué hay que analizar? ¿Cómo debe realizarse el análisis? Ejercicio 1.

**3. El Balance.** La Estructura del Balance: Composición del Activo. Composición del Pasivo. Ejercicio 2. Modelos de Balances: Balance normalizado. Balance abreviado. El Análisis Patrimonial del Balance: Introducción. Análisis del Activo. Activo Circulante. Disponible, realizable y existencias. Activo Fijo. El Inmovilizado. Fondo de Maniobra. Análisis del Pasivo. Fondos Propios. Introducción a la ROE. Pasivo a largo plazo. Pasivo Fijo. Pasivo Circulante. El Inmovilizado. Ejercicio 3.

**4. La Cuenta de Pérdidas y Ganancias.** Introducción. Modelos de CPG. CPG normalizada. CPG abreviada. Análisis de la CPG. Introducción. Los 7 escalones de la CPG. La aparición de pérdidas. Umbral de Rentabilidad. Introducción al apalancamiento. Apalancamiento Operativo. Cálculo e interpretación. Apalancamiento Financiero. Cálculo e interpretación. Ejercicio 4.

**5. El Estado de Cash Flow.** Introducción. Estructura del EFC. El Flujo operaciones ordinarias. El Flujo de operaciones extraordinarias. El Flujo de operaciones financieras. El modelo del EFC. Análisis del EFC. El Cash Flow Operativo. El Cash Flow Total.

**6. El Análisis de Ratios.** Introducción. Ratios de Estructura. Ratio de endeudamiento. Autonomía financiera. Calidad de la deuda. Ratios Financieros. Ratios de liquidez. Ratio de liquidez. Ratio de liquidez inmediata. Ratio de Tesorería. Ratio de liquidez operativa. Ratio de liquidez total. Ratios de solvencia. Ratios Económicas. Rentabilidad. Rentabilidad Económica. Rentabilidad Financiera. Rentabilidad de las ventas. Ratios bursátiles. Earnings per share. Pay-out ratio. Price earning ratio. Rotación. Rotación del AT. Rotación del AF. Rotación del AC. Periodo medio de cobro. Periodo medio de pago. Periodo medio de almacenamiento. Periodo de fabricación. Periodo medio de venta. Periodo de maduración. Ejercicio 5.

### MÓDULO DE ANÁLISIS FINANCIERO DE INVERSIONES

#### PARTE I. Introducción a las inversiones

1. ¿Qué es inversión?
2. Tipos de inversiones.
3. Dimensión financiera de la inversión.
4. Matemática financiera básica. Capitalización Simple. Capitalización Compuesta. Descuento Simple. Descuento compuesto.

#### PARTE II. Valoración y selección de inversiones

1. Introducción.
2. Análisis de flujos de caja.
3. Payback y payback descontado.
4. Valor Actual Neto (VAN).
5. Tasa Interna de Retorno (TIR).
6. Comparación y jerarquización de varios proyectos de inversión.

#### Casos Prácticos

### MÓDULO DE GESTIÓN PRESUPUESTARIA

**1. Introducción al concepto de planificación.** Objetivos. Metas. El Plan Estratégico.

**2. Introducción a la Planificación Financiera.** Planificación a corto y largo plazo. Presupuesto de Capital. Presupuesto de Explotación. Presupuesto de Tesorería. Test 1

**3. Presupuestos de Explotación.** Introducción y conceptos básicos.

**4. La Cuenta de Resultados Previsional.** Modelo abreviado. Modelo Cash Flow. Test 2

**5. El Presupuesto de Capital.** Objetivo. Presupuesto parcial de inversiones. Gastos de inversión. Necesidades Netas del Fondo de Maniobra. Amortizaciones financieras. Inversiones financieras. Presupuesto parcial de financiación. Autofinanciación. Financiación externa. Desinversiones. Recursos extraordinarios. Test 3

**6. El Presupuesto de Tesorería.** Objetivo. Principales características. Estructura y contenido Tesorería de explotación. Tesorería ajena a la explotación. Tesorería por operaciones de circulante. Tesorería por operaciones de capital. Tesorería Neta. Tesorería acumulada. Test 4

**7. El Balance Previsional.** Objetivo. Estructura básica. Activo Fijo. Activo Circulante. Fondos Propios. Pasivo Largo. Pasivo Circulante.

**8. El control presupuestario.** Control a priori. Control mediante ratios. Ratio de endeudamiento. Ratio de autonomía financiera. Ratio de liquidez. Ratio de liquidez inmediata. Ratio de liquidez operativa. Ratio de liquidez total. Ratio de solvencia. ROI, ROA y ROE. Margen bruto y comercial. PER. Rotación del AT. Rotación del AF. Rotación del AC. Soluciones a desviaciones. Control a posteriori. Test 5

#### 9. Caso Práctico.



# Programa del Postgrado en Finanzas para Pymes

## 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 Finanzas para Pymes

## MÓDULOS DE CORTA DURACIÓN:

### MÓDULO DE MEDIOS 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 Finanzas para Pymes

## MÓDULOS DE CORTA DURACIÓN:

### MÓDULO DE APLICACIONES FINANCIERAS DE LA HOJA DE CÁLCULO. EXCEL PARA FINANCIEROS

**1. Introducción.** El Balance. La Cuenta de Pérdidas y Ganancias. El Estado de Cash Flow.

**2. El Análisis de los Estados Financieros.** ¿Qué hay que analizar? ¿Cómo debe realizarse el análisis? Ejercicio 1.

**3. El Balance.** La Estructura del Balance: Composición del Activo. Composición del Pasivo. Ejercicio 2. Modelos de Balances: Balance normalizado. Balance abreviado. El Análisis Patrimonial del Balance: Introducción. Análisis del Activo. Activo Circulante. Disponible, realizable y existencias. Activo Fijo. El Inmovilizado. Fondo de Maniobra. Análisis del Pasivo. Fondos Propios. Introducción a la ROE. Pasivo a largo plazo. Pasivo Fijo. Pasivo Circulante. El Inmovilizado. Ejercicio 3.

**4. La Cuenta de Pérdidas y Ganancias.** Introducción. Modelos de CPG. CPG normalizada. CPG abreviada. Análisis de la CPG. Introducción. Los 7 escalones de la CPG. La aparición de pérdidas. Umbral de Rentabilidad. Introducción al apalancamiento. Apalancamiento Operativo. Cálculo e interpretación. Apalancamiento Financiero. Cálculo e interpretación. Ejercicio 4.

**5. El Estado de Cash Flow.** Introducción. Estructura del EFC. El Flujo operaciones ordinarias. El Flujo de operaciones extraordinarias. El Flujo de operaciones financieras. El modelo del EFC. Análisis del EFC. El Cash Flow Operativo. El Cash Flow Total.

**6. El Análisis de Ratios.** Introducción. Ratios de Estructura. Ratio de endeudamiento. Autonomía financiera. Calidad de la deuda. Ratios Financieros. Ratios de liquidez. Ratio de liquidez. Ratio de liquidez inmediata. Ratio de Tesorería. Ratio de liquidez operativa. Ratio de liquidez total. Ratios de solvencia. Ratios Económicas. Rentabilidad. Rentabilidad Económica. Rentabilidad Financiera. Rentabilidad de la ventas. Ratios bursátiles. Earnings per share. Pay-out ratio. Price earning ratio. Rotación. Rotación del AT. Rotación del AF. Rotación del AC. Periodo medio de cobro. Periodo medio de pago. Periodo medio de almacenamiento. Periodo de fabricación. Periodo medio de venta. Periodo de maduración. Ejercicio 5.

### MÓDULO DE TÉCNICAS Y NEGOCIACIÓN

#### Objetivos.

**Excelencia en Ventas.** Primero comprender y entender, y luego ser comprendido. Qué es la calidad orientada al cliente. El cliente es quien marca la calidad de un servicio.

**Concertación Telefónica de Entrevistas.** La zona de comodidad en la atención telefónica. ¿Cómo lo conseguimos? Preparación de la llamada. Planning. Imagen Mental Positiva del Cliente. Técnica del Mimetismo. Habilidades de Expresión oral. Fases del Proceso se una llamada Telefónica. Indicadores para analizar la llamada Telefónica.

**Desarrollo de la Entrevista de Ventas.** Estructura de la entrevista de Ventas. Acoger al Cliente. Sondeo. Detección de Necesidades. Escucha. Argumentación. Resolución de Objeciones. Cierre o Momento de la Verdad. Evaluación del comportamiento en la Entrevista Personal de Ventas.

#### Orientación al Cliente, algunas ideas.

**Ideas Prácticas para Fidelizar Clientes.** Programas de recompensas. Ofrecer ventajas emocionales. Invierte menos en precios y más en comunicación. Aprovecha medios online. Reduce la frecuencia de comunicación y hazla más relevante.

**Las cualidades fundamentales para la venta.** ¿Cómo debo expresarme cuando hable con un cliente? ¿Cuáles son las mejores técnicas para mejorar mis habilidades comerciales?

**La concertación de entrevistas telefónicas.** ¿Cómo se prepara? ¿Cuál es la estructura óptima de la llamada? ¿Cómo analizo la llamada para mejorar?

**El desarrollo de la Entrevista de Ventas.** ¿Cómo se estructura? ¿Cuál es la mejor forma de recibir a un cliente? ¿Cómo puedo detectar las necesidades del cliente? ¿De que manera debo argumentar nuestros productos? ¿Cómo puedo rebatir las objeciones que plantea el cliente? ¿En qué momento y cómo he de cerrar la venta? ¿Cómo analizamos la entrevista?



## Postgrado en Finanzas para Pymes

### EQUIPO DE DIRECCIÓN



**Juan Fernando Robles**  
Dirección General

**José María Robles**  
Dirección de Tecnología



**Carmen Anciano**  
Dirección de Contenidos

**Eva María Herraiz**  
Dirección Financiera



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

**Dori Herraiz**  
Atención al Alumno



**Paloma Zancajo**  
Dirección de Admisiones



## 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 Internacional de Instituciones Financieras Internacionales del Grupo Banco Popular Español, ocupando anteriormente los cargos de Area Manager de Financial Institutions y Senior Manager Emerging Market de Instituciones Financieras Internacionales. Es Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (Premio Fin de Carrera) por la Universidad Autónoma de Madrid y Master en Mercados Financieros Internacionales 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 Finanzas para Pymes** 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 Postgrado 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 Finanzas para Pymes

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 Finanzas para Pymes** 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)