

MBA ONLINE

ESPECIALIDAD EN FINANZAS

Entidades colaboradoras



Índice

Presentación.....	2
Programa de contenidos.....	4
Sistemas y criterios de evaluación	4
Contenido detallado del programa	5
A quién va dirigido.....	17
Motivos para elegir el MBA Online	
Especialidad en Finanzas.....	17
Salidas profesionales.....	18
Director del programa.....	18
Claustro docente del programa.....	19

Presentación

Los programas MBAs están adquiriendo cada vez mayor importancia en el mundo empresarial, al ofrecer a los directivos y profesionales una educación flexible y especializada en un espacio en continua evolución como es el de los negocios.

El estudio de un International MBA en el Instituto Europeo San Francisco ofrece a los expertos del sector una formación de calidad compuesta por programas de 70 créditos, con una duración de 14 meses.

Con una dedicación al curso de 1750 horas, el contenido se distribuye en un total de trece asignaturas más un proyecto final; tratando todo lo necesario para triunfar en la Administración, la Dirección de Empresas y las Finanzas.

MBA Online Especialidad en Finanzas

El MBA Online Especialidad en Finanzas permite evaluar los activos de una empresa, las oportunidades de inversión, el nivel óptimo de endeudamiento, y llevar una política sostenible de dividendos, esencial para que una organización alcance el éxito. Entre los beneficios que se van a obtener al concluir este Programa por el alumno está el lograr adecuar la política financiera a la estrategia general de la empresa y sus expectativas de crecimiento, evaluar correctamente las oportunidades de inversión, optimizar una creación de valor sostenida para el accionista y aprender a gestionar adecuadamente los recursos disponibles.

La toma de decisiones en los negocios mercantiles es su base, y el saber aplicar las investigaciones y estrategias de funcionamiento más adecuadas para que las operaciones, tanto con inversores como clientes, produzcan el éxito económico deseado dependen de la calidad del profesional empleado en este puesto.

En este Programa se descubren las herramientas prácticas y esenciales para evaluar las políticas de una empresa, tomar las mejores decisiones de inversión, financiación y creación de valores, e implantarlas con éxito. Se analizan situaciones empresariales reales para alcanzar la excelencia profesional en el área financiera: Riesgo, rentabilidad, diversificación y coste del capital: se estudian conceptos esenciales relativos a la medición de la rentabilidad y el riesgo; los beneficios de la diversificación; el cálculo de la rentabilidad requerida a las inversiones; y, finalmente, el cálculo y los usos del coste del capital. Evaluación de proyectos de inversión: se analizan proyectos de inversión tanto en el ámbito nacional como en el internacional; se dan a conocer las principales herramientas de evaluación: VAN (valor actual neto) y TIR (tasa interna de retorno) y los temas clave a tener en cuenta para la toma de decisiones.

Estructura del capital y nivel óptimo de endeudamiento: se analiza cómo debe financiar una empresa sus proyectos de inversión: ¿con deuda? ¿Con acciones? ¿Con otros instrumentos financieros? ¿En qué proporciones? ¿Cómo minimizar el coste? Creación de valor y política de dividendos: se debate cómo deben medir los directivos si están generando valor para los accionistas y cómo incentivarles para ello, a través de sistemas de compensación. También se estudia cuál es la política de dividendos más adecuada para pequeñas, medianas y grandes empresas, en función de los objetivos que se deseen cubrir.

Por último, atendiendo a que la valoración de empresas es una cuestión crucial, tanto para directivos como para inversores; EISAF examina y enseña de acuerdo a los modelos de valoración absoluta (DCF) y de valoración relativa (múltiplos). También se examina cuándo una empresa está lista para salir a bolsa y cómo debe hacerlo, estudiando los costes y beneficios de permanecer como empresa no cotizada en bolsa. En el MBA Online en Finanzas se analizan modos diferentes de acercarse al mundo de la dirección financiera; cuáles son los nuevos comportamientos de mercado y desde qué parámetros

de las tácticas actuales se realizan las diferentes oportunidades de inversión y endeudamiento en un mercado globalizado.

Programa de contenidos (1.750 horas, 70 ECTS, 14 meses)

1. Dirección y Desarrollo de Personas (5 ECTS)
2. Estrategias de Liquidez y Tesorería (4 ECTS)
3. Metodologías para la Gestión Empresarial (4 ECTS)
4. Corporate Finance (4 ECTS)
5. Contabilidad Financiera (4 ECTS)
6. Análisis de Costes y Control de Gestión (4 ECTS)
7. Análisis de Operaciones Financieras y de Inversiones (5 ECTS)
8. Instrumentos de Financiación Empresarial (4 ECTS)
9. Marketing Internacional (5 ECTS)
10. Mercados Financieros (4 ECTS)
11. Gestión del Riesgo y Fórmulas de Pago (4 ECTS)
12. Comercio Internacional (5 ECTS)
13. Emprendimiento (5 ECTS)
14. Trabajo final (13 ECTS)

Módulo Executive Opcional impartido en modalidad presencial.

Sistemas y criterios de evaluación

La calificación final se obtendrá a partir de las notas logradas por el alumno a lo largo del período lectivo y del trabajo final del programa. El sistema de evaluación se basará en:

- Actividades prácticas semanales.
- Examen de la asignatura.
- Trabajo final.

Contenido detallado del programa

Dirección y Desarrollo de Personas

Clase 1: Sistemas, autoridad y responsabilidad

Los sistemas

Autoridad y responsabilidad

Tú y tu equipo de trabajo

Clase 2: Liderazgo, delegación y el grupo

Liderazgo

Delegación

El grupo

Clase 3: Dirección de equipos, indicadores de gestión y motivación

La dirección de equipos

Indicadores de gestión de recursos humanos

Motivación a los colaboradores

Clase 4: Trabajo en equipo

Trabajo en equipo I

Trabajo en equipo II

Fomentar el trabajo en equipo

Clase 5: Gestión del cambio

Gestión del cambio

Gestión empresarial óptima

Importancia y manejo de los cambios en las organizaciones

Clase 6: Coaching, relaciones organizacionales y selección del personal

El Coaching

La mejora de la relación en las organizaciones

Selección del personal

Estrategias de Liquidez y Tesorería

Clase 1: Concepto de tesorería en la empresa

Gestión de tesorería: conceptos básicos

La gestión de la liquidez

Objetivos de la gestión de la tesorería

Clase 2: La función de la tesorería

Intercambio de transferencias

La función de la tesorería en la empresa

Presupuesto de tesorería

Clase 3: La tesorería en el sector privado y público

Actividades y procedimientos de gestión de tesorería en el sector privado y público

Documentos fuentes, registros contables y control de gestión de tesorería

Comprobantes de pago, títulos y valores

Clase 4: Distintas actividades de la tesorería empresarial

Tarjetas de transacciones financieras. Deuda del Estado, acciones y renta variable

Futuros y opciones. Fondos de Inversión. Las funciones del Tesorero

El sistema financiero

Clase 5: El capital de la empresa

Valor de la empresa y estructura financiera

Factores que afectan la estructura de capital de las empresas.

Análisis de la situación financiera a corto plazo

Planificación financiera

Clase 6: La liquidez

La liquidez

La gestión del efectivo, la liquidez y los riesgos

Tipos de interés, bolsa de valores Swaps y otros elementos de cobertura

Metodologías para la Gestión Empresarial

Clase 1: La gestión empresarial

La gestión empresarial

Instrumentos de gestión empresarial

Documentos orgánicos y de gestión

Clase 2: Modelos de gestión empresarial

Documentos de gestión empresarial

La elaboración de los documentos de gestión

Modelo de gestión de documentos y administración de archivos para la Red de Transparencia y Acceso a la Información (RTA)

Clase 3: Transferencia de archivos e indicadores de gestión

Directrices de transferencia de archivos. Modelo de Gestión de Documentos y Administración de Archivos (MGD)

Herramientas utilizadas por la Administración Pública

Indicadores de gestión: herramienta informativa del control de la gestión pública

Clase 4: Planificación de gestión e indicadores básicos

La planificación y el control de gestión: marco conceptual y definiciones básicas

Categorías de los indicadores

Indicadores básicos de un negocio

Clase 5: La evaluabilidad

La evaluabilidad: de instrumento de gestión a herramienta estratégica en la evaluación de políticas públicas

La evaluabilidad en la actualidad: estado de la cuestión

Ventajas de la evaluabilidad

Clase 6: Instrumentos de información

Los instrumentos de información para la gestión pública.

Principales deficiencias y posibles reformas

Impacto de las iniciativas de calidad de los servicios en las relaciones entre los gobiernos.

Cuadro de mando integral

Corporate Finance

Clase 1: El Corporate Finance

¿Qué es el Corporate Finance?

Introducción al valor presente

Asesor en Corporate Finance. Objetivos empresariales de un gobierno corporativo

Clase 2: Los valores presentes y los flujos de efectivo

Cómo calcular valores presentes

Estado de flujos de efectivo

El Punto de Control de Volumen (VPOC)

Clase 3: Asesoramiento financiero y el Private Equity

Asesoramiento financiero y estratégico

Asesoramiento en operaciones corporativas

La importancia del Private Equity como mecanismo dinamizador de financiación

Clase 4: El diagnóstico financiero y la gestión de la información empresarial

Diagnóstico financiero

Diseño de estrategias financieras

Gestión de la información y crecimiento empresarial

Clase 5: La globalidad de la actividad empresarial y el papel de los directores financieros

Conocimiento de la globalidad de la actividad empresarial

Introducción

El nuevo papel de los directores financieros

¿Cómo puede ayudar el Corporate Finance a la empresa? Los fondos de inversión

Clase 6: Renta fija, bonos, y responsabilidad social de la empresa

Renta fija, renta variable, acciones, mercados de valores, bonos y obligaciones

Bonos, capital financiero, finanzas corporativas y capital riesgo

La responsabilidad social de la empresa

Contabilidad Financiera

Clase 1: La información financiera

La importancia de la información financiera

Las organizaciones económicas

Información financiera: tipos de usuarios

Clase 2: La supervisión financiera

Organismos de supervisión financiera. Marco conceptual de la información financiera

Conceptos básicos de la información financiera

Registro de transacciones

Clase 3: El IVA y las transacciones contables

Impuesto al valor añadido (IVA). Registro de transacciones

Clasificación de las transacciones contables

Limitaciones del análisis financiero

Clase 4: Los estados financieros

Estados financieros

Ventas y cuentas afines

Caso práctico del ciclo contable en empresas comerciales

Clase 5: Cierre contable y análisis financiero

Cierre contable

Elaboración de la conciliación bancaria

Análisis financiero. Cuentas por cobrar

Clase 6: Cancelación de cuentas e inventarios

Cancelación de cuentas de clientes

Inventarios

Evaluación del inventario

Análisis de Costes y Control de Gestión

Clase 1: El Análisis de costes

Aproximación al análisis de costes

Análisis costes, volumen y beneficio

Sistema de costes completos y parciales

Clase 2: La Contabilidad y los costes

La contabilidad analítica como herramienta de gestión

Costes fijos y costes variables

Sección o centros de coste

Clase 3: Control de costes y su asignación

Costes de producción

Elementos del coste: control, valoración y asignación

Clases de costes. Materiales

Clase 4: Clases de costes I

Clases de costes. Personal y equipo productivo

Costes parciales: Direct-Costing y análisis de coste-volumen-beneficio

Localización e imputación de costes a productos: sistemas de costes históricos

Clase 5: Clases de costes II

Costes por órdenes de fabricación

Hojas de costos por procesos

Costes de calidad: unidades perdidas o defectuosas

Clase 6: Cálculo de los costes

¿Qué es una unidad de coste?

¿Cómo calcular costes y elaborar presupuestos?

Análisis de costes para la toma de decisiones

Análisis de Operaciones Financieras y de Inversiones

Clase 1: Los mercados financieros

El análisis financiero

Indicadores de rentabilidad. Margen de utilidad

Los mercados financieros

Clase 2: Distintos tipos de mercados y situación financiera

Mercados centralizados y otros tipos de mercados

El análisis financiero como herramienta clave para una gestión financiera eficiente

Indicadores de la situación financiera de la empresa

Clase 3: Análisis, estado y gestión de las finanzas

El análisis financiero y la inflación

Estado de cambios en el patrimonio neto

Gestión de las finanzas a corto plazo

Clase 4: Administración y contabilización de las cuentas

Administración de las cuentas

Contabilización y presentación de las cuentas

La inversión en activos financieros

Clase 5: El capital de la empresa

Los planes financieros a largo plazo. Los estados financieros básicos

Planificación y control financieros

El uso de los estados financieros. Decisiones de financiación de corto y largo plazo

Clase 6: Presupuestación y negociación empresarial

Etapas del proceso de presupuestación de inversiones de capital

La negociación en un mundo global

Estilos de negociación por países y sus modos de establecer acuerdos

Instrumentos de Financiación Empresarial

Clase 1: El emprendimiento

Emprendimiento y empresa

Fuentes de financiación

La lógica del emprendedor

Clase 2: Análisis económico financiero

Análisis económico-financiero: cómo te ve y te analiza el inversor

El Fondo de maniobra como medida de la liquidez

Evaluación económica de la empresa: margen y rentabilidad

Clase 3: El Private Equity

La evaluación económico-financiera

Private Equity

La importancia del Private Equity como mecanismo dinamizador de financiación

Clase 4: Proyectos de inversión

Análisis de proyectos de inversión. Viabilidad económica y viabilidad financiera

Efecto de la inflación

Análisis de sensibilidad

Clase 5: Financiación a Pymes

Financiación estructurada del crédito a las Pymes

Creatividad e innovación empresarial

La política de la financiación empresarial

Clase 6: Formas de financiación de la empresa

Las distintas formas de financiar una empresa

El objetivo financiero de la empresa

Otras fuentes de financiación

Marketing Internacional

Clase 1: El marketing internacional

El alcance de la estrategia del marketing internacional

La globalización de los mercados

Análisis de la industria y el sector específico

Clase 2: Los mercados internacionales y los tratados internacionales

Segmentos de mercados internacionales

Los principales tratados internacionales en Latinoamérica

El proceso de internacionalización

Clase 3: Etapas de la estrategia de internacionalización

Fases en una estrategia de internacionalización

La internacionalización de la empresa: objetivos y análisis estratégico

La necesidad del marketing internacional

Clase 4: Precios y selección de los mercados internacionales

Estrategias para la fijación de precios de exportación

Investigación y selección de mercados exteriores I

Investigación y selección de mercados exteriores II

Clase 5: Definición y estrategias del marketing internacional

Formas de entrada en mercados exteriores

Joint Venture y alianzas estratégicas

Organización y control del marketing internacional

Clase 6: Concepto de marketing internacional

Definición de marketing internacional

El mix de marketing internacional

Planificación estratégica del marketing internacional

Mercados Financieros

Clase 1: Economía financiera y estadística

Economía financiera

Estadística

Grupos de parametrización en estadística

Clase 2: Macroeconomía, PIB y política fiscal

Macroeconomía

El sector público y la política fiscal

Las políticas de oferta

Clase 3: Los mercados financieros

Mercados financieros análisis, valores bursátiles e ingeniería financiera

Política monetaria y mercado interbancario

Conceptos y definiciones en mercados financieros

Clase 4: Intermediación financiera y la deuda

Intermediación financiera

Mercados de deuda

El Mercado de deuda. Mercados bursátiles del mundo

Clase 5: Los mercados de valores, glosario de términos financieros y suspensión de pagos

Los mercados de valores

Glosarios de términos financieros y bursátiles I

Glosarios de términos financieros y bursátiles II

Clase 6: Gestión de Carteras

Fases para construir y gestionar una cartera. La tipología del cliente

Modelos de valoración de activos

Gestión activa vs. gestión pasiva

Gestión del Riesgo y Fórmulas de Pago

Clase 1: Riesgos y medios de pago

Riesgos del comercio internacional

Los medios de pago en el comercio internacional

Riesgos y medios de pago

Clase 2: Modalidades, tipos y garantías bancarias de pagos

Introducción a los medios de pago internacionales

Tipos, modalidades y variantes de los créditos documentarios

Las garantías bancarias en operaciones de compraventa internacional

Clase 3: Sistemas internacionales de cobro y financiación empresarial

Los usos internacionales relativos a los Créditos Contingentes (ISP 98)

El origen y la función económica de las garantías independientes

Otros sistemas de cobro y financiación de la empresa internacional

Clase 4: Los estudios empresariales

Estudios cuantitativos y cualitativos

La encuesta como método en la investigación de mercados

Tratamiento y análisis de la información y tipos de encuestas

Clase 5: Cuestionario, muestreo y lanzamiento de un producto

El cuestionario como herramienta básica para la evaluación de distintas necesidades del mercado

El muestreo. El trabajo de campo

Diseño del trabajo práctico de aplicación: lanzamiento al mercado de un producto-servicio

Clase 6: La información empresarial

Medición de actitudes

Preparación de la información para el informe de investigación de mercados

La investigación comercial como apoyo al marketing

Comercio Internacional

Clase 1: Introducción: Organismos y fuentes de información

Introducción al comercio internacional

Organismos y fuentes de información para tomar decisiones en comercio internacional I

Organismos y fuentes de información para tomar decisiones en comercio internacional II

Clase 2: INCOTERMS 2010 y contratación internacional

Incoterms 2010 y operativa de comercio internacional I

Incoterms 2010 y operativa de comercio internacional II

Contratación internacional: principales contratos internacionales

Clase 3: Gestión aduanera del comercio internacional I

La aduana en el comercio internacional: barreras e integración económica y aduanera

El arancel de aduanas

El origen de las mercancías

Clase 4: Gestión aduanera del comercio internacional II

Valor en aduana

Regímenes aduaneros

Despacho aduanero fiscalidad e IVA en el comercio internacional

Clase 5: Transporte internacional de mercancías

Transporte internacional por carretera

Transporte internacional marítimo

Transporte internacional aéreo

Clase 6: Documentación y gestión operativa del comercio internacional

Documentación del Comercio Internacional I

Documentación del Comercio Internacional II

Gestión operativa del comercio internacional: procedimiento de exportación e importación

Emprendimiento

Clase 1: La importancia de la investigación en la empresa

Investigación y análisis sobre emprendimiento empresarial I

Investigación y análisis sobre emprendimiento empresarial II

Innovación, descubrimiento e invención

Clase 2: La disposición emprendedora empresarial

El emprendimiento empresarial I

El emprendimiento empresarial II

Microfinanzas: motor para impulsar el emprendimiento de los más desfavorecidos

Clase 3: La creación de proyectos empresariales

Diseño de proyectos emprendedores

Valoración de la oportunidad de negocio

Plan Social Media. Diseño de la presencia en Internet y redes sociales

Clase 4: Aspectos básicos para la implantación empresarial

Perfiles del equipo eficaz

Herramientas de gestión empresarial para Startups

Fundamentos de contabilidad y finanzas para emprendedores

Clase 5: La internacionalización de las empresas

La internacionalización de las empresas: ventajas y desventajas

Las mayores problemáticas existentes en tema de internacionalización

Las empresas multinacionales

Clase 6: Ámbito legislativo, Pymes y el impacto de la globalización en el mundo empresarial

El ámbito legislativo

El proceso de internacionalización de las Pymes

A quién va dirigido

Dirigido a profesionales del área financiera, de empresas grandes, medianas y pequeñas, a cargo de la evaluación e implementación de políticas de inversión, financiación, crecimiento y gestión de recursos.

Objetivos y competencias

1. Aprender a gestionar la administración de empresas y organizaciones de diverso tipo atendiendo a sus características propias y el entorno financiero en el que desarrolla su actividad financiera.
2. Aprender a utilizar la información gestora y financiera para optimizar el desarrollo de la empresa; conociendo las fuentes de gestión, administración y organización más adaptadas a cada actividad empresarial.
3. Reconocer las fortalezas y debilidades de la empresa para, con los instrumentos adecuados, perfeccionar su actividad empresarial y promover su crecimiento competitivo.

Motivos para elegir el MBA Online Especialidad en Finanzas

1. Formar a los mejores analistas financieros basados en proporcionar una formación sólida en los conceptos más recientes de la relación entre riesgo y rendimiento. Para EISAF, uno de sus objetivos básicos es el de enseñar los criterios adecuados para analizar y valorar instrumentos del mercado de dinero y capitales, tales como derivados financieros, proyectos de inversión, colocaciones de deuda y emisiones de las empresas privadas, tanto en el mercado local como en el internacional.
2. Dada la importancia de la práctica en el aprendizaje sobre los negocios; el Instituto Europeo San Francisco se esfuerza por enseñar la práctica financiera en las empresas, preparando a los alumnos para el análisis y la toma de decisiones en ámbitos como la colocación de instrumentos, las estrategias fiscales y la valuación de proyectos de inversión.

3. EISAF considera que en toda actividad vital la moralidad y la transparencia son es elementos básicos. Por este motivo, la práctica ética de los conceptos impartidos, tomando en consideración la problemática económica de cada país, al igual que la importancia de la asignación eficiente de capital como estímulo para el aumento del bienestar social.

Salidas profesionales

El estudio del MBA Online con Especialidad en Finanzas facilita la inserción en puestos laborales relacionados con el asesoramiento y consultoría contable y financiera, la dirección y gestión contable, auditoría, puestos relacionados con finanzas bancarias y entidades aseguradoras, sociedades y agencias de inversión, o el puesto de operador de mercado de valores; todo ello tanto en empresas públicas como privadas.

Director del programa

Gumer Alberola Martínez

Formación académica: MBA por el Instituto de Empresa (IE Business School) y licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Posee el Certified European Financial Analyst (CEFA), certificación concedida por la Asociación Europea de Analistas Financieros (EFFA).

Experiencia profesional: En la actualidad, y tras ocupar el cargo de gerente en Deloitte, en el departamento de Asesoramiento Financiero Permanente, se encuentra como director de Madrid Business Consultans, especializada en asesoramiento estratégico y financiero internacional para empresas. Asimismo, trabaja como colaborador/consultor en la empresa Think Creative, empresa especializada en creatividad, innovación y reinención de modelos de negocio. Ha sido responsable del departamento de Tesorería de Madrid de Caixa Catalunya durante 12 años.

Experiencia docente: Desempeña labores de formación en másteres en diversas instituciones y escuelas de negocio de prestigio. Su labor docente también se amplía hacia cursos In Company (Banco Santander, Bankia, Banco

Espiritu Santo, Banco Sabadell, BNP Paribas, Repsol, Unidad Editorial, Aenor, AXA, American Express, Mapfre entre otras). Es Miembro asociado del Instituto Español de Analistas Financieros (IEAF), y profesor Certificación Profesional EFA.

Claustro docente del programa

Luis Poveda Crespo

Doctorado en Modelos de Aprendizaje y Gimnástica del Talento, por la Universidad Autónoma de Madrid. Actualmente es director en el Instituto de Estudios de Consultoría. Desde 2007 a 2011 ha desempeñado su trabajo en Grupo Lizalde como director de recursos humanos y como director de desarrollo de negocios en Axis Grupo Consultor. Es docente en la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Valladolid, en la Universidad Católica de Murcia UCAM, en el Instituto Europeo de Postgrado, en el Instituto Asturiano para la Administración Pública Adolfo Posada, en la Escuela Formación Personal de Castilla León ECLAP y en Madrid School of Marketing.

Francisco Sánchez Vellvé

Doctor en el programa de Unión Europea por la UNED, PDG por IESE y licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la UCM. Profesor de economía, finanzas y marketing en la Universidad Cardenal Cisneros, en el Instituto Europeo de Posgrado y en la Universidad Complutense de Madrid. Asesor de empresas en asuntos de financiación y estrategia de negocio, acumula más de 20 años de experiencia en banca y finanzas, donde ha ocupado los puestos de director de negocios de empresas, Director de marketing y director de investigación comercial, entre otros. Asimismo, ha sido miembro de los Consejos de Administración de EFMA, Mapfre, Bancofar, Gesmadrid, CESMA e Iberphone, entre otros.

José Ramón Sánchez Galán

Doctor en Finanzas y Doctor en Periodismo, ambos por la Universidad Complutense de Madrid. Analista financiero, bursátil, gestor de carteras con

derivados financieros y responsable de Aideia Multigestión, Formación, Análisis e Investigación Económica y Periodística. Analista financiero en Renta4 SVB, profesor en la Universidad San Pablo CEU, Universidad Camilo José Cela, Universidad Pontificia Comillas (ICADE). Profesor de Máster en la Universidad Complutense de Madrid, EAE Business School y ESERP Business School, tanto en inglés como en español, presencial y Online. Colaborador en varios medios de comunicación y webs como analista y autor de libros y publicaciones de su especialidad.

Juan José Herranz Santiago

Máster Executive en Dirección y Administración de Empresas y Executive MBA por Cesma Escuela de Negocios. En la actualidad es director de administración y finanzas del Grupo AGA de artes gráficas, empresa líder del sector en España. Experto en productos y mercados financieros. Cuenta con amplia experiencia en mercados y productos financieros, donde ha trabajado a lo largo de 25 años en las Tesorerías del Grupo BBVA, Deutsche Bank, Banco Santander de Negocios y BNP. Es profesor de mercados y productos financieros en Cesma Escuela de Negocios, BAI Escuela de Formación, Universidad de Salamanca Online, ESERP y Executive Forum desde hace doce años. Además imparte otros cursos como gestión del cobro y el pago, financiación empresarial, análisis de inversiones y finanzas para no financieros.

José Alfonso Boyano Gómez

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Jaén. Título Profesional de Analista Financiero Europeo y poseedor de la acreditación CFA. Ha desarrollado su carrera profesional como profesional de los mercados de capitales en distintos roles durante más de 15 años, incluyendo el análisis y la gestión de activos en empresas como Morgan Stanley, Abante Asesores, Equilibria Investments y Banco de España. Actualmente es técnico en el departamento de Operaciones del Banco de España, y profesor en diferentes escuelas de negocios y universidades de diferentes materias financieras.

Alba González Alonso

Licenciada en Administración de Empresas por la Universidad Autónoma de Madrid. Máster en International Business Management por el Centro de Estudios Económicos y Comerciales (CECO). Cuenta con amplia experiencia en Business Development Consultant y Sales Account Executive para el mercado iberoamericano, en España y en el Extranjero, en conocidas empresas como Hewlett Packard, Oracle y Hubspot. Actualmente es Responsable de Ventas (en el ámbito tecnológico) en Oracle.

Cristina García García

Licenciada en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid (Colegio Universitario San Pablo-CEU) y con formación postuniversitaria en Transporte y en Comercio Internacional impartida por la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE). Se dedica profesionalmente a la consultoría en materias jurídicas, económicas y administrativas relacionadas con el comercio internacional, el transporte y la logística, contando con una amplia experiencia docente tanto presencial (Centro de Estudios Garrigues, Universidad Politécnica de Valencia, ESDEN Business School, CEOE, así como formación In Company) y también en enseñanza Online (Instituto Europeo de Posgrado y European Open Business School).

Francisco Vázquez Hermida

MBA en Economía por IE (Instituto de Empresa). Actualmente es Controller y Responsable Contable en Intu, y ha trabajado realizando tareas similares en empresas del ámbito inmobiliario como Martinsa Fadesa, Grupo Lar, TMW Fund Managers o Autonomy Real Estate Socimi. Su experiencia en estas empresas hace que tenga sólidos conocimientos entre ellos de contabilidad, finanzas, tesorería, control de gestión, costes, negociación con bancos. Imparte clases de contabilidad de costes, control de gestión y managerial accounting en el Instituto de Empresa, CEU y EOI, tanto de manera presencial como Online; las asignaturas de control de gestión y costes en el Instituto Europeo de

Posgrado; y es el responsable del departamento de Finanzas en Cerem Business School, impartiendo las asignaturas de contabilidad financiera, finanzas y costes.

Fernando Moroy Hueto

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Rey Juan Carlos. Licenciado en Ciencias Físicas por la Universidad del País Vasco. Diploma de PDG (Programa de Dirección General) por IESE y diplomado por Harvard Business School y Harvard University. Cuenta con más de 35 años de experiencia profesional en el Sector Financiero en puestos directivos de responsabilidad máxima en línea y negocio (BBVA, Banco Guipuzcoano). Su última función ha sido Director de Desarrollo de Negocio y Relaciones Institucionales de Caixabank en Madrid. Anteriormente ha trabajado como Subdirector de Planificación Estratégica del Banco de Vizcaya y como Subdirector General de Banco Guipuzcoano. Actualmente es Presidente del Chapter de Madrid de la Red de Business Angels Keiretsu con sede en San Francisco (www.keiretsuforum.es). Es también miembro del Top Ten Management Spain (www.toptenms.com) y profesor de prestigiosas Escuelas de Negocios. Ha publicado, como coautor, en 2012 el libro coral “Cómprame y Vende” y en 2017 el libro “Los Imprescindibles del Management”.

**CUANDO LA EDUCACIÓN
NO TIENE FRONTERAS,
EL ÉXITO TAMPOCO.**

EISAF

Business School

**¡IMPULSA TU CARRERA!
RESERVA TU PLAZA YA.**

EISAF
Business School

C/ Valentín Beato 24

Madrid, España

admisiones@eisaf.es

+34 911703562

www.eisaf.es