



COLUMBUS

INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

1^a Edición

Programa Superior de Gestión Bancaria y Asesoramiento Financiero (GBAF)



Gran Vía 22. 50005

Zaragoza (España)

Tel. +34 976 22 77 67

Fax +34 976 21 38 18

columbus@columbusibs.com

<http://www.columbusibs.com>

Estas enseñanzas no conducen a la obtención de títulos oficiales del Sistema Universitario, sino a un Programa Superior avalado por el reconocimiento de los organismos públicos y privados en los que trabajan los más de 2.000 profesionales formados en nuestras aulas a lo largo de 16 años de historia.

10/11/2009

Contenido

1	<i>CARTAS DE PRESENTACIÓN</i>	3
2	<i>INTRODUCCIÓN</i>	4
3	<i>OBJETIVOS</i>	5
4	<i>PROFESIONALES A LOS QUE VA DIRIGIDO</i>	6
5	<i>REQUISITOS DE ADMISIÓN</i>	6
6	<i>METODOLOGÍA: VISIÓN GLOBAL Y WORKSHOPS</i>	7
7	<i>CALENDARIO y LUGAR DE IMPARTICIÓN</i>	8
8	<i>ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS</i>	8
9	<i>ESTRUCTURA DEL PROGRAMA</i>	9
10	<i>DESCRIPCIÓN DE MÓDULOS DE LA FASE LECTIVA DEL PROGRAMA</i>	10
11	<i>PERFIL DEL PROFESORADO</i>	13
12	<i>DIPLOMAS Y CERTIFICADOS</i>	13
13	<i>EVALUACIÓN</i>	14
13.1	Normas Generales de Evaluación	14
13.2	Instrumentos de Evaluación	14
13.3	Trabajos de módulos y Proyecto Final de Programa	14
14	<i>CLAUSTRO DE PROFESORADO</i>	16
15	<i>MATERIAL DIDÁCTICO</i>	17
16	<i>SERVICIOS</i>	18
17	<i>TASAS ACADÉMICAS Y CONDICIONES</i>	18

1 CARTAS DE PRESENTACIÓN

Carta del Director de Columbus

Los tres pilares de COLUMBUS IBS son el liderazgo, la estrategia y la internacionalización. Estos tres conceptos definen el área de trabajo en donde buscamos la excelencia y la ofrecemos a la sociedad que nos rodea y de la que formamos parte.

Tomándolos como referencia hemos desarrollado esta nueva edición del GBAF en donde lo que buscamos es formar para decidir. Esto lo hacemos mediante la difusión de herramientas apropiadas a cada situación, dentro de un entorno formativo esencialmente práctico. Tan es así que una de las metas del Programa será, a su terminación, que cada asistente pueda implantar todo lo aprendido a la problemática propia de su entorno.

Así mismo, pretendemos con este Programa dotar a los alumnos de una visión global de cada decisión, para lo que integramos en cada uno de los módulos diferentes perspectivas de forma que se analicen, se comprendan y se tomen decisiones después de valorar todas sus consecuencias.

COLUMBUS IBS quiere estar próxima a la empresa, cerca de cada uno de los retos que enfrenta, conociendo en profundidad cuáles son las aspiraciones de futuro, de manera que podamos compartir un camino de éxito. Creemos firmemente que lo que debe durar para siempre tarda una eternidad en construirse, o dicho de otra forma, que esta labor es constante y continua, cambiante y permanente.

Fernando Bermejillo

Carta del Director del Programa

La velocidad a la que se suceden las variaciones económicas, sociales, tecnológicas y regulatorias exige a los profesionales de todos los sectores de actividad una permanente actualización de sus habilidades y conocimientos. En particular, esta dinámica resulta especialmente intensa en el sistema financiero, inmerso en la actualidad en un profundo proceso de cambio.

Con el objetivo de responder a esta realidad, nace el Programa Superior de Gestión Bancaria y Asesoramiento Financiero. Los ejes básicos que vertebran esta iniciativa son la conformación de un claustro de profesores que trabajan en la actualidad en diferentes entidades financieras de referencia, la calidad académica de los contenidos propuestos, la visión global e integral del negocio bancario más allá de la suma de partes, el enfoque docente práctico y el compromiso con la excelencia que aporta la dilatada experiencia en formación de Columbus IBS.

En definitiva, creemos que el Programa constituye un marco formativo muy adecuado para quienes deseen obtener una visión global del sistema financiero español y adquirir los conocimientos y capacidades específicos que puedan permitirles consolidar una carrera profesional en entidades financieras o empresas auxiliares del sector.

Enrique Barbero

2 INTRODUCCIÓN

¿Qué habilidades, competencias y conocimientos son necesarios para trabajar en, o con, una entidad financiera con una visión global e integral del negocio bancario/financiero?

¿Qué estrategias, metodologías y herramientas comunes puedo utilizar para hacer frente a los muy diversos retos propios del negocio bancario/financiero?

¿Qué información debo conocer, dónde la puedo encontrar y cómo la puedo interpretar para tomar decisiones certeras en un entorno de rápido y constante cambio?

La actividad que desarrollan las entidades financieras es muy amplia y se basa en conocimiento especializado en diferentes áreas. Durante los últimos años Bancos, Cajas de Ahorros, Cooperativas de Crédito, Gestoras de Fondos, Casas de Valores, etc. aumentaron significativamente su volumen de negocio, lo que supuso grandes cifras de contratación de profesionales sin especialización / experiencia sectorial previa. Esta realidad se extendió también a empresas auxiliares del sector como consultoras tecnológicas, despachos de asesoría, auditorías, etc. La situación actual es muy distinta. El sector se encuentra sobredimensionado y el nivel de competencia es altísimo. Además, los clientes son cada vez más sofisticados y exigentes. Esto está obligando a las entidades a mejorar de forma permanente su gestión con el fin de mantener sus niveles de rentabilidad. En este contexto, las políticas de contratación y promoción interna valoran más que nunca la especialización de los candidatos, de modo que éstos puedan incorporarse en las distintas áreas de la organización y alcanzar los niveles de productividad adecuados en el menor tiempo posible.

El Programa se basa en dos enfoques centrales, diferenciales y concretos.

- **Visión global e integración del negocio bancario/financiero.** El Programa persigue proporcionar a los participantes unos conocimientos globales e integrados de los principales ámbitos de gestión, técnicas, instrumentos y metodologías aplicables al negocio bancario/financiero. Para ello se aborda la empresa bancaria/financiera como un ente sistémico. No como la suma de apartados estancos no interrelacionados. Para conseguirlo, a lo largo del Programa se identifican y profundiza en las relaciones causa-efecto existentes entre las diferentes actividades o departamentos propios del negocio.
- **Eminentemente práctico.** La metodología propuesta para el desarrollo de conocimientos y su puesta en práctica es mediante la realización de “workshops” (seminarios de intercambio experiencial y solución específica de problemas/casos de actualidad), así como la utilización de diferentes herramientas, instrumentos y equipos específicos de cada una de las áreas abordadas.

3 OBJETIVOS

El objetivo general del **GBAF** es que los profesionales que lo cursen adquieran y desarrollen los conocimientos, aptitudes y habilidades necesarias para desarrollar su actividad en el negocio bancario/financiero con una visión integral y global del mismo, con criterios de excelencia, con una clara orientación a la propuesta de soluciones y la toma de decisiones.

En respuesta a las necesidades detectadas en la realidad del negocio bancario/financiero actual se propone que los profesionales adquieran los conocimientos, habilidades y criterios necesarios para lograr:

- Contar con una visión completa del funcionamiento de una entidad financiera y de los diferentes mercados en los que opera.
- Conocer todos los aspectos relacionados con el negocio típicamente bancario/financiero (productos y servicios), así como aquellos aspectos fundamentales que lo soportan (gestión). Así como, identificar la relación entre éstos y su impacto en la Cuenta de Resultados y el Balance de la entidad.
- Ser capaz de identificar las variables clave que le permitan tomar decisiones ágiles y certeras relacionadas con las diferentes actividades del negocio bancario/financiero y de soporte del mismo.
- Cubrir parte de los contenidos exigidos por las certificaciones internacionales más reconocidas en el sector de las finanzas. En particular, el Programa se ha diseñado de modo que cubre los contenidos evaluados para acceder a la certificación como European Financial Advisor (EFPA nivel II)*
- Ampliar el horizonte y la calidad del conocimiento relacional de los participantes en el sector financiero de modo que se amplíe la red de contactos incluyendo a los profesores y compañeros (networking).

*Una vez finalizado el Programa, y sólo para aquellos alumnos que estén interesados, se organizan unas sesiones dedicadas única y exclusivamente a la preparación para la superación del examen que da acceso a la certificación como European Financial Advisor (EFPA nivel II).

4 PROFESIONALES A LOS QUE VA DIRIGIDO

El Programa va dirigido a profesionales:

- Profesionales de entidades financieras con experiencia inferior a cinco años que desean conocer con mayor profundidad el negocio bancario/financiero para desempeñar mejor sus funciones actuales y aumentar sus posibilidades de promoción futura o contratación indefinida.
- Profesionales de entidades financieras con una alta y concentrada especialización que necesitan, o desean, adquirir una visión global del negocio en el menor tiempo posible con la máxima garantía de calidad.
- Profesionales de sectores auxiliares de entidades financieras que necesitan, o desean, adquirir una visión global del negocio para mejorar la calidad de su servicios y maximizar las oportunidades de negocio: consultoras tecnológicas, asesores estratégicos y de gestión, compañías de seguros, empresas de marketing y publicidad, organizaciones de RRHH, etc.
- Asesores y gestores de particulares y empresas que quieran perfeccionar sus conocimientos sobre los mercados financieros y los productos y servicios bancarios, con el objetivo de mejorar la calidad de los servicios de asesoramiento financiero que prestan a sus clientes.
- Profesionales que no se encuentren en activo, pero cuenten con experiencia laboral acreditable en el ámbito financiero, o auxiliar, que deseen adquirir o reforzar los conocimientos necesarios para aumentar sus posibilidades de contratación.

5 REQUISITOS DE ADMISIÓN

El número de plazas disponibles es limitado, lo que requiere que la Dirección Académica haga una selección entre los candidatos que optan al Programa. Para acceder a este estudio es necesario cumplir el siguiente protocolo:

- Estar en posesión de una titulación universitaria, de escuela de negocios o acreditar ejercicio profesional.
- Contar con experiencia previa en el sector financiero u otros auxiliares (p.e. en consultoría).
- Realizar el proceso de admisión.
- **Superar la entrevista personal con los responsables académicos.**
- Cumplimentar el Contrato de Matrícula.
- Reservar la plaza.

6 METODOLOGÍA: VISIÓN GLOBAL Y WORKSHOPS

La diferenciación de este Programa estriba en su enfoque de visión global e integral del negocio bancario/financiero para el diseño de contenidos y su puesta en escena mediante talleres y seminarios de intercambio experiencial. Así como la resolución de ejercicios y casos reales de rabiosa actualidad relacionados con los diferentes ámbitos que se abordan.

El Programa es eminentemente práctico. Cada módulo cuenta con los contenidos teóricos necesarios para la comprensión de los fundamentos que aborda. Si bien, el grueso de la actividad se centra en la realización de ejercicios y casos basados en situaciones reales que obligan a los alumnos a reflexionar y buscar soluciones concretas. Los profesores proponen lecturas de actualidad relacionadas con sus módulos entre sesión y sesión académica, que son discutidas con posterioridad en clase.

Respondiendo a la filosofía de visión global e integral y el enfoque práctico se ha diseñado la **metodología relacionada con el Proyecto Final de Programa (PFP)**. El Proyecto consiste en el análisis real de una entidad financiera española en equipos de 3 a 5 personas siguiendo un esquema preestablecido (al principio del Programa se asigna una entidad a cada equipo y se constituyen los mismos). Coincidiendo con la finalización de cada módulo, cada equipo de participantes realiza un trabajo que forma parte del PFP y que está relacionada con el conocimiento desarrollado en dicho módulo. De este modo, en el momento de finalizar la fase lectiva del Programa, los equipos han completado una parte importante del total del PFP. Además, gracias a las tutorías y correcciones que hay para cada uno de los módulos, los equipos tienen la oportunidad de entregar un PFP que incorpore ya el aprendizaje adquirido durante el Programa.

Por último, con el objeto de poner en práctica una competencia tan requerida y valorada en el entorno empresarial como es el liderazgo, se propone que cada trabajo asociado a un módulo sea liderado por un participante diferente (ver apartado 12).

El Programa se caracteriza por:

- Contemplar unos objetivos explícitos y funcionales (interesantes y útiles para el trabajador).
- Tomar como referencia la adquisición y aplicación en el trabajo real de diferentes herramientas y técnicas de gestión.
- Incrementar el sentimiento de auto eficacia para abordar el quehacer diario.
- Proporcionar las ayudas al trabajador y a la empresa durante y tras la acción formativa.
- Favorecer la participación y aportación individual, comprometiendo e implicando al trabajador en su empresa.
- Contar con profesores con gran experiencia profesional y docente, que estimularán al profesional para que aporte sus ideas.

7 CALENDARIO y LUGAR DE IMPARTICIÓN

El plan de estudios se desarrolla a lo largo de 19 fines de semana, en horario de viernes, de 17.00 a 22.00 horas y sábado de 8.30 a 13.30 horas, con el fin de que resulte compatible con la jornada laboral. Las fechas a considerar son las siguientes:

El 15 de enero de 2010 finaliza el plazo de matrícula y el 22 de enero se comunicará a los alumnos el resultado de la selección de los candidatos.

Inicio fase lectiva: 5 de febrero de 2010

Fin fase lectiva: 10 de julio de 2010 (fecha aproximada)

Entrega y Defensa del Proyecto de Empresa: septiembre 2010

Calendario no lectivo:

- 5 y 6 de marzo de 2010
- Del 28 de marzo al 4 de abril
- 23 y 24 de abril
- 30 de abril y 1 de mayo

El curso se imparte en las instalaciones de Columbus, aunque también se programan actividades complementarias fuera de la Escuela.

Este Programa se ha diseñado para tener una periodicidad bianual.

8 ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS

El Programa contará con una lección inaugural a cargo de Francisco Bono Ríos, doctor en Ciencias Económicas y Subdirector de Ibercaja.

Asimismo, los participantes en el Programa tendrán la oportunidad de usar terminales profesionales conectados en tiempo real a mercados financieros en la delegación de GVC Gaesco en Zaragoza.

Igualmente, se facilitará la asistencia a un mínimo de cinco jornadas profesionales o conferencias de interés para los participantes, que se irán comunicando a lo largo del desarrollo del Programa.

9 ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

El Programa tiene 190 horas lectivas y 100 horas de dedicación a la resolución de los trabajos de los módulos y del PFP, estructuradas de la siguiente manera:

	Duración (horas)
Módulo I. Sistema financiero	20
1 Negocio bancario	10
2 Sistema financiero español	5
3 Indicadores de coyuntura económica y financiera	5
Módulo II. Mercados financieros	55
4 Renta fija	15
5 Renta variable	15
6 Derivados	20
7 Divisas y comercio exterior	5
Módulo III. Gestión del ahorro	45
8 Fondos y sociedades de inversión	10
9 Gestión de carteras	10
10 Planes de pensiones y seguros de vida	10
11 Fiscalidad de las inversiones	15
Módulo IV. Riesgos	25
12 Contabilidad	10
13 Empresas	10
14 Particulares	5
Módulo V. Gestión comercial	45
15 Marketing y comercialización	10
16 Estrategia, Calidad e Innovación	10
17 Asesoramiento y planificación financiera	10
18 Medios de pago	5
19 Seguros generales	5
20 Auditoría y cumplimiento normativo	5
Módulo VI. Proyecto Final de Programa (PFP)	100
I Realización de cinco trabajos final de módulo que se integran en el PFP	70
II Realización de la memoria y resto del PFP	30
Módulo VII. Preparación para la superación de la prueba de acceso a la certificación como European Financial Advisor (EFPA nivel II). Opcional.	25

10 DESCRIPCIÓN DE MÓDULOS DE LA FASE LECTIVA DEL PROGRAMA

A continuación se describen de forma resumida las competencias, objetivos, contenidos y herramientas de cada uno de los módulos del Programa.

Nota: el Programa de los módulos es orientativo. La Dirección del Curso podrá adaptar los objetivos, contenidos y profesorado en aras de mejorar tanto la calidad como la coherencia e integración de todo el plan de estudios.

MÓDULO I: SISTEMA FINANCIERO

1. Negocio bancario

- Conceptos básicos.
- Marco institucional: componentes del sistema financiero; intermediarios; activos financieros; mercados financieros; BCE y política monetaria; tipos de interés de referencia; mercados monetarios.
- Balance: activo y pasivo.
- Productos fuera de balance.
- Cuenta de pérdidas y ganancias.
- Ratios financieros.
- Principios profesionales básicos.
- Estructura y funcionamiento operativo de una entidad financiera.

3. Indicadores de coyuntura económica y financiera.

- Fundamentos macroeconómicos.
- Los ciclos económicos.
- Indicadores de coyuntura económica.
- Indicadores de coyuntura financiera.
- Interpretación de los indicadores en los mercados financieros.

2. Sistema Financiero Español.

- Tipología de entidades financieras.
- Radiografía del sistema financiero español.
- Evolución reciente.
- Situación actual.
- Perspectivas de futuro.

MÓDULO II: MERCADOS FINANCIEROS

4. Renta fija.

- Fundamentos de la inversión.
- Características de la renta fija.
- Estructura del mercado de deuda pública.
- Mercado de renta fija privada.
- Rating.
- Valoración de activos de renta fija.
- Relación Precio – TIR.
- Curva y estructura temporal de los tipos de interés (ETTI).
- Medición y gestión del riesgo de tipo de interés.

5. Renta variable.

- Características de la renta variable.
- Estructura del mercado bursátil.
- Tipos de operaciones bursátiles.
- Índices bursátiles.
- Introducción al análisis fundamental.
- Valoración de empresas.
- Introducción al análisis técnico.

6. Derivados.

- Concepto de riesgo financiero.
- Concepto de instrumento derivado.
- Mercado organizado y mercado no organizado.
- El mercado de futuros.
- Mercado de opciones.
- Estrategias básicas.
- Valor de la prima.
- Aplicaciones prácticas de cobertura, arbitraje y especulación.
- Productos estructurados.

7. Divisas y comercio exterior.

- Definición de divisas.
- Características del mercado de divisas.
- Formación de los precios.
- Operativa en el mercado de divisas.
- Financiación del comercio exterior.

MÓDULO III: GESTIÓN DEL AHORRO**8. Fondos y sociedades de inversión.**

- Visión general de los fondos de inversión mobiliaria.
- Fondos de inversión mobiliaria y sus objetivos de inversión.
- Fondos de inversión libre (hedge funds).
- Sociedades de inversión mobiliaria.
- Planificación inmobiliaria. Fondos y sociedades de inversión inmobiliaria.

9. Gestión de carteras.

- Riesgo y marco de rendimiento.
- Mercados de capital eficientes.
- Teoría de cartera.
- Proceso de asignación de activos.
- Medición y atribución de resultados.
- Información del rendimiento a clientes.
- Aplicaciones prácticas.

10. Planes de pensiones y seguros de ahorro.

- Planes y fondos de pensiones.
- Seguros de vida: concepto, modalidades y características generales.
- Principios básicos para la planificación de la jubilación.
- Análisis de los ingresos y gastos en el momento de la jubilación.
- Opciones de reembolso y rescate.
- Aspectos clave para la definición de estrategias en la planificación de la jubilación.

11. Fiscalidad de las inversiones.

- Marco tributario.
- Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF)
- Impuesto de Sociedades.
- Impuesto de Sucesiones y Donaciones.
- Imposición de no residentes.
- Fiscalidad de las operaciones financieras.
- Depósitos bancarios.
- Renta fija.
- Renta variable.
- Fondos de inversión.
- Fondos y Planes de pensiones.
- Productos de seguros
- Planificación fiscal.
- Planificación hereditaria.
- Planificación Patrimonial.

MÓDULO IV: RIESGOS

12. Contabilidad.

- Balance.
- Cuenta de resultados.
- Ratios financieros.

14. Particulares.

- Financiación para la compra de vivienda.
- Financiación para consumo.

13. Empresas.

- Financiación de circulante.
- Financiación de inversiones a largo plazo.
- Leasing, confirming y factoring.

MÓDULO V: GESTIÓN COMERCIAL

15. Marketing y comercialización.

- Segmentación de clientes.
- Gestión del proceso de venta.
- Campañas.
- Seguimiento comercial.
- Directiva de Mercados e Instrumentos Financieros (MiFID)

17. Asesoramiento y planificación financiera.

- El cliente y la asesoría financiera.
- Establecer la relación cliente – asesor.
- Recopilación de datos del cliente y determinación de los objetivos y expectativas.
- Determinación del estado económico – financiero del cliente.
- Desarrollo y presentación de un plan financiero basado en el ciclo de vida.
- Aplicación del plan financiero.
- Control del plan financiero.
- Ética en el asesoramiento financiero.

19. Seguros generales.

- La institución del seguro.
- Gestión del riesgo.
- Marco legal del contrato de seguro.
- Técnica aseguradora.
- Introducción y aspectos generales de las coberturas personales.
- Seguro de accidentes.
- Seguro de enfermedad (salud).
- Planes de seguros de empresas.
- Planificación de coberturas personales.
- Seguros contra daños y seguros patrimoniales.

16. Estrategia, calidad e innovación.

- Modelo de Excelencia EFQM y su aplicación en Banca.
- Balanced Score Card y su aplicación en Banca.
- Calidad de Servicio. El cliente externo y interno.
- La gestión de la innovación en Banca.

18. Medios de pago.

- Cheques.
- Pagarés.
- Transferencias.
- Tarjetas.
- Envío de remesas.
- Banca electrónica.

20. Auditoría y cumplimiento normativo.

- Protección del inversor.
- Blanqueo de capitales.
- Cumplimiento de los perfiles de riesgo de los clientes.
- Protección de datos.
- Marco regulatorio español de los servicios financieros.
- Auditoría interna.

11 PERFIL DEL PROFESORADO

El profesor principal de cada materia es seleccionado desde el cumplimiento de los siguientes requisitos:

- Acredita experiencia y competencia profesional especializada en el área a impartir.
- Formación superior universitaria y de Postgrado o Doctorado.
- Acredita experiencia y capacidad docente.

12 DIPLOMAS Y CERTIFICADOS

Los requisitos para obtener la titulación del Programa Superior son:

- La asistencia mínima al 80 % de las sesiones lectivas del curso.
- La elaboración/resolución de la totalidad de los trabajos y casos prácticos que sean planteados por los profesores de los diferentes módulos, en los plazos que éstos señalen.
- La superación con aptitud de cada uno de los módulos del Programa de estudios.
- La valoración con calificación mínima de “Apto” de la presentación y defensa del proyecto.

La insuficiencia en la fase teórica del curso llegando al 80% de la asistencia dará derecho a la obtención de un **CERTIFICADO DE ASISTENCIA**.

La superación con aprovechamiento de la fase teórica del y el trabajo final de Programa, sin llegar al 80% de la asistencia, dará derecho a la obtención de un **CERTIFICADO DE CONOCIMIENTOS**.

La superación con aprovechamiento de todas las materias teóricas y el trabajo final de Programa da lugar a la titulación propia: **Programa Superior de Gestión Bancaria y Asesoramiento Financiero (GBAF)**

13 EVALUACIÓN

Se realiza mediante el desarrollo de los trabajos de aplicación: cinco trabajos de final de módulo y el Proyecto Final de Programa (ver apartado 6).

13.1 Normas Generales de Evaluación

Aparte de los requisitos descritos para obtener el título de Programa Superior en el apartado 11, cabe destacar que:

- Es imprescindible haber realizado los cinco trabajos relacionados con cada uno de los cinco primeros módulos para poder presentar el Proyecto Final de Programa.
- Es imprescindible haber asistido, al menos, al 50% de las horas lectivas de cada uno de los cinco primeros módulos para poder presentar el Proyecto Final de Programa.
- El sistema de calificación para cada módulo y el PFP será el decimal tradicionalmente empleado.
- Cada participante contará con su propia calificación individual.

13.2 Instrumentos de Evaluación

La calificación final será el resultado de aplicar los siguientes criterios y ponderación

- **Evaluación continua durante el Programa:** 8% la calificación obtenida en cada uno de los cinco trabajos de final de módulo. Es decir, cinco trabajos de un valor del 8% cada trabajo supone un 40% de la calificación final.
- **Evaluación del liderazgo y compromiso individual de cada alumno:** 20% la calificación obtenida en el módulo liderado por cada participante (ver apartado 6).
- **Evaluación de la capacidad final adquirida:** 40% la calificación obtenida en el Proyecto Final de Programa.

Aquellos alumnos que hayan presentado los cinco trabajos final de módulo y el PFP y quieran optar a mejorar su calificación individual podrán hacerlo. Para ello deberán realizar un examen tipo test del total de los contenidos del Programa. La calificación obtenida supondrá el 40% de la nota y sustituirá, sea mejor o peor, a la calificación del PFP.

13.3 Trabajos de módulos y Proyecto Final de Programa

Respondiendo a la filosofía de visión global e integral y el enfoque práctico se ha diseñado la **metodología relacionada con el Proyecto Final de Programa (PFP)**. El Proyecto consiste en el análisis real de una entidad financiera española en equipos de 3 a 5 personas siguiendo un esquema preestablecido (al principio del Programa se asigna una entidad a cada equipo y se constituyen los mismos).

Coincidiendo con la finalización de cada módulo, cada equipo de participantes realiza un trabajo que forma parte del PFP y que está relacionada con el conocimiento desarrollado en dicho módulo. De este modo, en el momento de finalizar la fase lectiva del Programa, los equipos han completado una parte importante del total del PFP. Además, gracias a las tutorías y correcciones que están previstas para cada uno de los módulos, los equipos tienen la oportunidad de entregar un PFP que incorpore ya el aprendizaje adquirido durante el Programa.

Por último, con el objeto de poner en práctica una competencia tan requerida y valorada en el entorno empresarial como es el liderazgo, se propone que cada trabajo asociado a un módulo sea liderado por un participante diferente.

- Los trabajos asociados a cada uno de los módulos serán expresamente descritos por la Dirección del Programa y registrados en la “Ficha Didáctica” que se entregará al alumno al finalizar la materia. Para la resolución de dudas durante su realización se contará con el apoyo de la Dirección del Programa y de los profesores participantes en cada módulo.
- El trabajo, la constitución de los equipos, la entidad financiera a analizar y otros aspectos relacionados con el Proyecto Final de Programa serán presentados al finalizar el módulo 1, junto al trabajo asociado a ese mismo módulo.

Durante el Programa existirá la posibilidad de realizar la tutoría y seguimiento de los proyectos fuera del horario lectivo. Además, todo profesor se encuentra permanentemente a disposición de los alumnos a fin de orientar y resolver las dudas que surjan en relación a su materia.

Al finalizar el Programa Superior, cada proyecto es sometido en acto público a presentación, exposición y defensa ante un Tribunal Calificador convocado al efecto. Los trabajos relacionados con cada uno de los módulos son calificados por equipos mixtos entre la Dirección del Programa y los profesores participantes.

14 CLAUSTRO DE PROFESORADO

El claustro que a continuación se enumera está sujeto a cambios, cuando por motivos personales o profesionales de los profesores, les sea imposible impartir sus sesiones.

Enrique Barbero Lahoz (Director Académico del Programa)

Licenciado en Economía por la Universidad de Zaragoza
Diploma en Estudios Avanzados (DEA) en Economía por la Universidad de Zaragoza
Asesor Financiero Europeo certificado por la European Financial Planning Association (EFPA)
Vocal de la Comisión de Estudios de la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA)
Colaborador habitual en temas económico - financieros de Heraldo de Aragón, Cadena SER y Aragón Radio
Profesor Asociado de Análisis Económico en la Universidad de Zaragoza
Analista Comunicación y Estudios de Ibercaja

Pilar Andrade Sánchez

Mediadora de Seguros Diplomada por el Ministerio de Economía
Master de Asesor Financiero y Gestor de Finanzas por la Escuela de Finanzas Aplicadas (Grupo Analistas Financieros Internacionales – AFI)
Socia de Andrade & Escolano Seguros
Ex presidente de la Asociación de Trabajadores Autónomos
Presidente de la Asociación de Jóvenes Empresarios de Zaragoza (AJE)
Agente de AXA registrado en la CNMV

Juan Royo Abenia

Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Zaragoza
Diploma en Estudios Avanzados (DEA) en Sociología
Consejero Editorial de la revista de comercio exterior Moneda Única
Miembro de la Comisión de Educación del Colegio de Economistas de Aragón
Socio de Honor del Colegio Británico de Aragón
Vocal de la Comisión sobre Responsabilidad Social Corporativa (RSC) de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA)
Miembro del Grupo de expertos de AENOR AEN/CTN 165 GT1 "Instrumentos financieros socialmente responsables"
Investigador de la Fundación Ecología y Desarrollo (ECODES)
Profesor Asociado de Contabilidad y Finanzas Universidad de Zaragoza
Director asociado de UBS BANK España

Marta Candela Samitier

Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Zaragoza
Programa de Desarrollo Directivo (PDD) por el IESE
Asesor Financiero Europeo certificado por la European Financial Planning Association (EFPA)
Vocal de la Comisión de Estudios de la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA)
Directora de Estudios de Caja Inmaculada (CAI)

Alfredo Bachiller Cacho

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona
Doctor en Ciencias Empresariales por la Universidad de Zaragoza
Profesor Titular de Contabilidad y Finanzas de la Universidad de Zaragoza
Director y profesor de numerosos cursos y programas formativos, públicos y privados, sobre banca y mercados financieros

Luis Javier Lample Gracia

Diplomado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Zaragoza
Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Zaragoza
Master en Gestión Bancaria y Mercados Financieros por el Colegio Oficial de Economistas de Aragón
Diploma de Especialización en Asesoría Financiera y Gestión de Patrimonios por la Universidad de Zaragoza
Licencia de Operador MEFF Tipo III
Profesor asociado de Contabilidad y Finanzas en la Universidad de Zaragoza
Asesor de banca privada de Banco Madrid

Carlos Borraz Martín

Licenciado en Economía por la Universidad de Zaragoza
Master en Gestión Financiera Internacional por la Universidad de Zaragoza
Asesor Financiero Europeo certificado por la European Financial Planning Association (EFPA)
Ha sido profesor asociado en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Zaragoza
Director de oficina de BBVA

Ramón Boj Gisbert

Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Zaragoza
Máster en Auditoría por la Universidad de Zaragoza
Curso de Aptitud Pedagógica por la Universidad de Zaragoza
Ha sido profesor asociado en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Zaragoza
Director delegación en Zaragoza de GVC GAESCO BOLSA, S. V. B., S. A.

Manuel Gregorio Gimeno

Licenciado en Economía por la Universidad de Zaragoza
Master en Gestión Bancaria y Mercados Financieros por el Colegio Oficial de Economistas de Aragón
Licencia de Operador MEFF Tipo III
Auditor Financiero Interno en Grupo Santander

Pilar Olivares Olivares

Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Zaragoza
Postgrado en Economics and Business Administration por la Universidad de Amsterdam
Gestora de renta fija. Mercado de Capitales de Ibercaja

M^a José Villacampa Royo

Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Zaragoza
Gestora de renta fija. Mercado de Capitales de Ibercaja

Carlos Montañés Antón

Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Zaragoza
Diploma de Especialización en Asesoría Financiera y Gestión de Patrimonios por la Universidad de Zaragoza
Asesor de CAI Patrimonios

Eduardo García Iglesias

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid
Agente de Desarrollo Local Europeo
Asesor Financiero Europeo certificado por la European Financial Planning Association (EFPA)
Director Centro Banca Comercial BBVA

Ignacio Torre Solá

Ingeniero Industrial por la Universidad de Zaragoza
Máster en Gestión de la Innovación por el Instituto Tecnológico de Aragón (ITA)
Miembro del Foro de Innovación del Club Excelencia en la Gestión
Miembro del Comité de I+D de la Asociación de Jóvenes Empresarios de Zaragoza (AJE)
Analista Planificación Estratégica y Calidad de Ibercaja

Jorge Zueco Gómez

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Zaragoza
Master in Business Administration (MBA) por CESTE
Auditor Senior Ernest & Young S. L.

Jorge García Cabanés

Licenciado en Economía por la Universidad de Zaragoza
Director de oficina de La Caixa
Formador interno La Caixa

Jaime Navarro Serrate

Licenciado en Derecho por la Universidad de Zaragoza
Master en Asesoría Jurídica de Empresas por el Instituto de Empresa (Madrid)
Formador interno Caja Inmaculada (CAI)
Departamento de Fiscal de Caja Inmaculada (CAI)

15 MATERIAL DIDÁCTICO

Las tasas incluyen durante el curso matriculado:

- La documentación para el desarrollo de los módulos.
- Tutorías.
- Uso de las instalaciones para uso académico.
- Tasas de expedición del título*.
- Tasas de certificación académica*.

*Se excluyen duplicados.

16 SERVICIOS

- Instalaciones con más de 1000m², en pleno centro de Zaragoza.
- Aulas con conexión a internet.
- Sala de informática con equipamientos renovados.
- Sistema de grabación para rol-playings.
- Servicio de Orientación y Desarrollo Profesional.
- Departamento de empresas (bolsa de trabajo)
- Aulas para trabajo en equipo.
- Área de Idiomas.
- Servicio de apoyo al alumno (alojamiento y adaptación para alumnos internacionales)
- Seguro de Accidentes para todos los alumnos matriculados.
- Todo alumno, acabado el programa, pasa a formar parte de la comunidad COLUMBUS de manera vitalicia, contando de esta manera con un servicio de networking e intercambio de conocimiento y desarrollo intraprofesional.

17 TASAS ACADÉMICAS Y CONDICIONES

Tasas de matrícula: 2.750 euros¹

Forma de pago:

- Reservar de plaza: 700 euros a abonar antes del comienzo del curso
- El resto (2.050 euros) se puede fraccionar hasta un máximo de 5 mensualidades de 410 euros.

Número de cuenta:

ESCUELA EUROPEA DE NEGOCIOS EN ARAGÓN
CAJA ESPAÑA
CTA EN EUROS: 2096 0473 75 3309842804
IBAN: ES11 2096 0473 75 3309842804
SWIFT: CSPAES2L

¹ Los Ex Alumnos y familiares directos podrán disfrutar de un 10% de descuento