



DIPLOMADO

Gerencia de Créditos y Cobranzas

+30
AÑOS
CAPACITANDO



Certifica la Cámara de Comercio de Lima

INTRODUCCIÓN

Hoy en día, la recuperación de créditos es un desafío significativo para las empresas que venden productos o servicios a crédito. La gestión de Créditos y Cobranzas se ha convertido en un proceso estratégico en las organizaciones, no solo porque el crédito es una “Herramienta Efectiva” para impulsar las ventas, sino también porque permite mantener flujos financieros saludables y optimizar las ventas. Por lo tanto, una gestión eficiente del crédito y la cobranza puede agregar un valor considerable a las organizaciones.



OBJETIVOS

- Formar profesionales en la Gerencia de Créditos y Cobranzas, evaluando riesgos y minimizando pérdidas en la empresa o negocio.
- Dominar los procedimientos vigentes de recuperación en los tramos diversos de antigüedad de deuda.
- Seleccionar a profesionales en los niveles requeridos para la gestión de Créditos y Cobranzas, formando equipos líderes.

DIRIGIDO A

- Profesionales y ejecutivos en las áreas de créditos y cobranzas, especialistas y empresarios vinculados con la gestión crediticia que deseen actualizarse, ampliar conocimientos y aprender nuevas técnicas de gestión de créditos y cobranzas en el sector comercial, industrial y de servicio.

TEMARIO

1. La administración del crédito y cobranza, su ubicación en la empresa

- Organigrama de crédito y cobranzas.
- Descripciones de puestos.
- Perfil del personal de crédito y cobranza.
- Áreas de interrelación con crédito y cobranza.
- Diagrama de flujo de crédito y cobranza.

2. Evaluación del Proceso de Crédito

- Consideraciones generales sobre el proceso de concesión de crédito.
- Valor crediticio del solicitante de crédito.
- Decisión sobre la solicitud de crédito.
- Principales indicadores financieros aplicables a la solicitud de crédito.
- Aspectos cualitativos y cuantitativos del crédito y las cobranzas.
- El "Credit Scoring", cómo ventaja estadística.
- Estudio de casos.

3. Análisis de Estados Financieros para la toma de decisión sobre el crédito

- Metodología para realizar un análisis económico / financiero.
- Análisis de estados financieros y no financieros.
- Evaluación financiera de políticas de créditos. Rentabilidad vs. Liquidez.
- Evaluación del límite de crédito concedido a clientes.
- Las políticas de créditos y cobranzas y su relación con los Estados financieros.
- Manejo del área de créditos y cobranzas como Centro de costo contable.
- Evaluación y rentabilidad del departamento de crédito y cobranza.
- Estudio de casos.

4. Administración del área de Cobranzas

- Costos de las cobranzas.
- Análisis lineal del punto de equilibrio y gastos de cobranzas.
- Procedimientos de cobranza.
- Políticas y gestión de segmentación de cobros.
- Técnicas para metodizar la cobranza.
- Aspectos económicos y financieros en la gestión de cobros.
- El crédito y las cobranzas y su impacto sobre la creación del valor económico agregado (EVA).
- Las cobranzas y su relación con el ciclo operativo de caja.
- Capital de trabajo. Naturaleza de las actividades. Políticas comerciales adoptadas.
- Estudio de casos.

5. Administración de provisiones de cuentas incobrables

- Riesgo de la inversión incremental en cuentas por cobrar.
- Operación de recupero por descuentos por pronto pago.
- Costo de los descuentos por pronto pago.
- Control de cuentas por cobrar "Aging".
- Cuentas incobrables: estimación de cuentas incobrables.
- Estudio de casos.

6. Indicadores, métricas e informes para la Gerencia

Indicadores:

- Rotación cartera.
- Porcentaje e importe de saldos vencidos.
- Comparativo de cobranza real vs presupuestada y vs Antigüedad de Saldos.
- Indicadores de apoyo: Eficiencia y eficacia.

Indicadores:

- Reporte de avance de cobranza diaria.
- Reporte semanal de clientes morosos.
- Reporte mensual de resultados: De la gerencia de crédito y cobranza.
- Informe anual de resultados y establecimientos de objetivos año.

7. Administración del Recurso Humano

- Procesos de reclutamiento. Selección. Evaluación de Recursos Humanos.
- Cuantificación de beneficios para personal operativo de recuperación de deudas.
- Modelos de beneficios para gestores, cobradores, supervisores.
- Estudio de casos.

EXPOSITORES



Miguel Ángel Castillo Osore

Contador Público Colegiado. Especialización en Costos – Pontificia Universidad Católica del Perú, y Contabilidad Gerencial – ESAN. Magíster en Administración de Negocios en la Universidad Ricardo Palma.



José Antonio Gorn Vargas

Abogado, con especialización en Dirección de Recursos Humanos. Magíster en Administración de Negocios en la Universidad Ricardo Palma. Asesor de los Centros Educativos de la Fuerza Aérea del Perú. Asesor Consultor de LLATAS & GORN ASESORES, con experiencia como Gerente de Recursos Humanos en empresas mineras y en tiendas por departamentos.



Juan Lazarte Carranza

Licenciado en Administración, Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Post Grado: Curso Anual de Especialización en Banca y Finanzas, Pontificia Universidad Católica del Perú. Jefe de la División de Recursos Humanos, Universidad Peruana Cayetano Heredia. Director de Administración de la Facultad de Educación, Universidad Peruana Cayetano Heredia. Jefe de la Sección Control de personal, Banco Central de Crédito Cooperativo del Perú.

**DURACIÓN:**

120 horas académicas – 24 sesiones

**MODALIDAD:**

Virtual en tiempo real

**CERTIFICA:**

La Cámara de Comercio de Lima

MÉTODOS DE PAGO

• Depósitos o transferencia Cuenta corriente en soles banco



Banco o agente BCP
193-1943271-0-99



Banco o agente Interbank
005-0000007180



Banco BBVA
0011-0130-0100003020



Banco Scotiabank
000-2019361

Todas nuestras cuentas están a nombre de **CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA - Ruc: 20101266819**

• Tarjeta de crédito Podrá realizar sus pagos con rapidez y total seguridad.



1. Ingresar a nuestra página web: www.camaralima.org.pe
2. Buscar: **Pagos online**, parte superior derecha.
3. Ingresar **datos de la empresa y/o persona** que solicito el servicio.
4. Ingresar **datos de la tarjeta de crédito y detalle del servicio**.
5. Procesar pago.

Luego de realizar el pago, enviar el voucher de pago indicando el RUC y/o DNI del depositante al **asesor educativo**.



Hasta 12 cuotas sin intereses* con tus tarjetas de crédito
(*Preguntar por términos y condiciones)

• Billetera electrónica Escanea y paga



Considerar

Los horarios que están en la programación de todos los eventos que se realice están sometidos a cualquier cambio por cualquier inconveniente que se presente. ***Los cambios de los horarios serán notificados con anticipación.**



CONTÁCTANOS

Lima ✉ capacita.lima@camaralima.org.pe ☎ 994 250 942

Provincias ✉ capacita.provincias@camaralima.org.pe ☎ 981 237 156