



DIPLOMADO

Gestión de pequeñas y medianas empresas

+30
AÑOS
CAPACITANDO



Certifica la Cámara de Comercio de Lima



INTRODUCCIÓN

La principal característica de los empresarios pymes es el incondicional compromiso con su negocio, ya que, nace y crece gracias al esfuerzo y dedicación del emprendedor. Sin embargo, en un entorno competitivo esta fortaleza no es suficiente, se requieren habilidades y herramientas de gestión empresarial que aceleren el proceso de crecimiento y consolidación del negocio; así como gestionar recursos, satisfacer necesidades de sus clientes, y llevar a la organización al logro de sus objetivos.



OBJETIVOS

- Desarrollar una visión integral del negocio que permita generar una estrategia a largo plazo.
- Proporcionar conocimientos e instrumentos que faciliten el máximo beneficio en la gestión de pequeños y medianos negocios con políticas modernas de organización y dirección.
- Conocer y analizar las características más frecuentes que se observan en la empresa peruana.
- Conocer las herramientas necesarias de la administración de empresas, disminuyendo la incertidumbre en la toma de decisiones y asegurando un crecimiento sostenido de su organización.



DIRIGIDO A

- Proprietarios, empresarios, gerentes o administradores de pequeñas y medianas empresas de rubros comerciales, manufactureros o de servicios, que desean concluir, desarrollar y potenciar su negocio.

TEMARIO

1. Constitución de un negocio o empresa: trámites y requerimientos

- ¿Qué es una PYMES? Forma jurídica, empresario individual, forma societaria. Características generales.
 - Tipos de sociedades, los contratos asociativos, ventajas e inconvenientes.
- Formas de organización de negocios o empresas.
- Requisitos jurídicos de la constitución de una empresa.
- Beneficios para la formación de las PYMES.
- Régimen laboral.
 - Encuadramiento en la Seguridad Social de socios y administradores.
 - El contrato de trabajo: nociones básicas para el diseño de políticas de contratación.
 - Principales condiciones laborales: jornada y salarios.
- La Propiedad intelectual y los derechos de autor.

2. Plan de Negocios

- Business Plan (Generación de Nuevos Negocios).
 - ¿Qué es un Plan de Negocios?
 - Planes y modelos de negocio.
- Identificación, evaluación y selección de oportunidades de negocio.
- Definición, descripción, visión, objetivos, y organización del negocio.
- Costos. Evaluación Financiera del Negocio. Alternativas de financiamiento.
- Análisis de mercado.
- Público objetivo. El perfil del cliente-consumido.
- Análisis de la ventaja competitiva de la empresa, y sus fortalezas (FODA).
- Ventajas y riesgos de emprender un negocio en el Perú.
- Implementar y adecuar prácticas de gestión internacional a la coyuntura local.

3. Administración y comportamiento organizacional

- Organización empresarial: Pequeñas y medianas empresas.
- La empresa: Generalidades, Estructura y Organigrama.
- Función gerencial del Empresario: Eficiencia, eficacia, Relaciones Humanas y Administración del tiempo.
- Planificación, Organización y Control.
- Importancia de una buena gestión del talento humano. Captación, capacitación, reclutamiento y selección.
- Principales problemas en la estructura organizacional de una PYMES.
- Estrategias y planeamiento de una PYMES.

4. Gestión contable y financiera

- Obligaciones contables de las PYMES.
- Aspectos tributarios y de negocios personales.
- Regímenes tributarios aplicado a los negocios.
- Los estados financieros de la empresa: Una visión resumida del balance, Cuenta de resultados y Flujos de efectivo.
- Regímenes laborales aplicados a la pequeña y mediana empresa.
- Libros de Contabilidad y Cuentas.
- Análisis del Estado de Resultados.
- Aspectos financieros para tener en cuenta en el financiamiento de las inversiones y la capacidad de pago.

5. Costos y Presupuestos de productos y servicios

- Costos, gastos, utilidad y pérdida.
- Análisis y estructura de costos por actividades.
- Comportamiento del costo según las actividades.
- Estructura de costos de acuerdo con la actividad de la empresa.
 - Costos comerciales
 - Costos industriales
 - Costos de servicios
- El presupuesto como herramienta de gestión financiera.
- Presupuesto operativos y financieros.

- Estado de Situación Financiera Proyectado.
- Estado de Resultados Proyectados.
- Punto de equilibrio para la toma de decisiones.
- Desarrollo de casos.

6. Marketing y Ventas

- Marketing y comportamiento del consumidor.
- Sistema de Información e Investigación de Mercados Segmentación del mercado y posicionamiento.
- Estrategias del Marketing.
- Estrategias de producto, precio, distribución y comunicación.
- Relación entre marketing y ventas.
- El mundo digital y las ventas.
 - Cómo llegar a nuestro cliente usando el internet.
 - Mecanismos de redes sociales para PYMES.
- Comunicación, persuasión y negociación.
- Atención al Cliente.

7. Gestión de Compras y Almacenes

- Identificación y definición de procesos logísticos.
- Optimización del inventario.
- Plan de compras y Plan de Operaciones.
- Abastecimiento y gestión de almacenes.
- Optimización en el proceso de almacenes.

8. Gestión de importación y exportación

- Análisis de la política actual de importaciones.
- Estructura potencial del comercio exterior peruano.
- Incoterms 2010.
- Transporte y Seguros Internacionales.
- Medios de pago internacional.
- Gestión y Regímenes aduaneros. Instituciones que intervienen.
- Documentación y trámites del comercio internacional.

**INVERSIÓN:**

Tarifa regular: S/ 3100

Socio CCL: S/ 2300

**DURACIÓN:**

120 horas académicas – 40 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