

CCL

CÁMARA  
DE COMERCIO  
LIMA

Educación ejecutiva



DIPLOMADO EN  
**Gerencia de  
Créditos y cobranzas**

**+30**  
AÑOS  
CAPACITANDO



Certifica la Cámara de Comercio de Lima

# INTRODUCCIÓN

En un entorno empresarial cada vez más desafiante, una gestión eficiente de créditos y cobranzas se ha convertido en una ventaja estratégica para las organizaciones. Este diplomado brinda a los profesionales y ejecutivos las herramientas y conocimientos necesarios para maximizar la rentabilidad de los créditos y optimizar los procesos de cobranza, apoyando la salud financiera de sus organizaciones. A través de este programa, los participantes desarrollarán competencias clave en análisis financiero, evaluación de riesgos y diseño de políticas de crédito y cobranza, respondiendo a la creciente demanda de una gestión de cartera eficaz y orientada al valor en el sector comercial, industrial y de servicios.

## VALOR AGREGADO

- Este diplomado se destaca por su enfoque práctico y actualizado en las mejores prácticas de gestión de créditos y cobranzas, incluyendo la evaluación de riesgo, optimización de políticas crediticias y estrategias de recuperación de cartera. Con una metodología centrada en casos prácticos, los participantes podrán aplicar los conocimientos adquiridos directamente en sus roles, mejorando la toma de decisiones y contribuyendo a la estabilidad financiera de sus empresas.

## DIRIGIDO A

- Profesionales y ejecutivos en las áreas de créditos y cobranzas, empresarios, especialistas en finanzas y administración, así como a cualquier profesional interesado en adquirir o actualizar sus conocimientos en gestión crediticia y recuperación de cartera en los sectores comercial, industrial y de servicios.

## OBJETIVOS

- Desarrollar las habilidades para evaluar riesgos crediticios, optimizar la toma de decisiones y minimizar las pérdidas en la gestión de créditos y cobranzas.
- Realizar el análisis financiero y usar indicadores clave para la evaluación y concesión de créditos, garantizando una cartera saludable.
- Desarrollar estrategias de cobranza y manejo eficiente de cuentas por cobrar, adaptadas a la realidad del mercado.
- Desarrollar competencias para liderar y gestionar equipos de cobranza, promoviendo una cultura de efectividad y responsabilidad.
- Aplicar metodologías modernas y herramientas digitales en la gestión de crédito y cobranzas, fortaleciendo los procesos operativos y gerenciales.

# TEMARIO

## **Módulo 1: Fundamentos y Estrategias de Créditos y Cobranzas**

- Estructura organizativa de crédito y cobranzas: organigrama, roles y perfiles.
- Proceso estratégico de gestión crediticia en la empresa.
- Flujo de crédito y cobranza, y áreas de interrelación.
- Aspectos cualitativos y cuantitativos en la evaluación de clientes.
- Estudio de caso práctico sobre el flujo de crédito y cobranzas.

## **Módulo 2: Evaluación y Concesión de Créditos**

- Proceso de concesión de crédito y valor crediticio.
- Principales indicadores financieros y el uso del "Credit Scoring".
- Análisis cualitativo y cuantitativo en la evaluación crediticia.
- Factores para la toma de decisiones en la concesión de créditos.
- Estudio de caso en análisis de solicitudes de crédito.

### **Módulo 3: Análisis Financiero para la Toma de Decisiones**

- Evaluación financiera y de políticas de crédito (rentabilidad vs. liquidez).
- Análisis de estados financieros para la evaluación crediticia.
- Límites de crédito y su relación con políticas de la empresa.
- Evaluación de riesgo y rentabilidad en créditos y cobranzas.
- Estudio de caso en análisis de políticas crediticias.

### **Módulo 4: Gestión Eficiente de Cobranzas**

- Costos y técnicas de cobranza, incluyendo metodización de la cobranza.
- Políticas y segmentación en el proceso de cobranzas.
- Impacto del crédito y cobranzas en el valor económico agregado (EVA).
- Gestión del capital de trabajo y su relación con el ciclo operativo de caja.
- Estudio de caso en gestión eficiente de cobranzas.

## **Módulo 5: Control de Cuentas por Cobrar y Provisiones**

- Riesgos de inversión en cuentas por cobrar y provisiones de cuentas incobrables.
- Estrategias de descuentos y pronto pago para recuperación de deudas.
- Herramientas para la estimación y manejo de cuentas incobrables.
- Estudio de caso sobre estrategias de control de cuentas por cobrar.

## **Módulo 6: Indicadores de Gestión y Administración del Talento en Cobranzas**

- Indicadores clave: rotación de cartera, porcentaje de saldos vencidos.
- Evaluación de la eficiencia y eficacia en la gestión de cobranzas.
- Selección y evaluación de recursos humanos en crédito y cobranzas.
- Modelos de beneficios y motivación para el equipo de cobranzas.
- Estudio de caso: análisis de informes gerenciales para optimización de cobranzas.

# PLANA DOCENTE

## **Carlos Palacios Flores**

Contador Público Colegiado y Auditor Financiero del Colegio de Contadores Públicos de Lima. Con Postgrado en Créditos y Cobranzas y Doctorado en Administración. Experiencia como Funcionario de Créditos y Cobranzas en empresas como Autorex Peruana S.A., Yompian S.A., Lada Plan S.A., National Cash Register del Perú S.A. – NCR, y Nova Perú S.A.. Actualmente se desempeña como asesor y consultor de empresas en el área de Créditos y Cobranzas.

## **Enrique Palacios**

Economista y Licenciado en Educación con mención en Ciencias Sociales. Cuenta con una Maestría en Educación Superior y Gestión Educativa, un Quick MBA, y postgrados en Banca, Finanzas y Contabilidad Gerencial. Posee 27 años de experiencia en gestión operativa, crediticia, riesgos y cobranzas en bancos comerciales, así como en la Gerencia de Administración y Finanzas de empresas comerciales y de servicios.

## **Juan Lazarte Carranza**

Licenciado en Administración. 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.

## **Cesar Bellido Puga**

Ingeniero Industrial. Magíster en Administración, Universidad del Pacífico. Especializado en Desarrollo de Personal y Capacitación, con estudios en Colombia, Brasil, Uruguay y Japón (AOTS). Desempeñó cargos de Dirección en Recursos Humanos en PETROPERÚ, Profuturo AFP y Telefónica del Perú. Gerente General de Bellido Expositores & Consultores Empresariales SRL, asesores en temas de recursos humanos.

Expositor y asesor en temas de Gestión de Recursos Humanos, Gestión de la Calidad; Supervisión Efectiva; Desarrollo de Habilidades Gerenciales; Kaizen; Gestión de la Capacitación y Formación de Instructores de Gestión de Recursos Humanos desarrollados en importantes empresas públicas y privadas del país. Co-autor del manual autoinstructivo "Gestión de Recursos Humanos" preparado en 1997 para el Programa de Fortalecimiento de Servicios de Salud en convenio entre el MINSA y el BID.

**INICIO:**

jueves, 30 de enero

**FIN:**

jueves, 15 de mayo

**FRECUENCIA:**

Martes y jueves

8:00 p.m. a 11:00 p.m.

**DURACIÓN:**

120 horas académicas

**MODALIDAD:**

Online, en tiempo real

**INVERSIÓN:**

Tarifa regular: S/ 3 100

Socio CCL: S/ 2 300

**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](http://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**.



Exclusivo para VISA

**Hasta 6 cuotas sin intereses con tus tarjetas de crédito BBVA y 12 cuotas con BCP.**

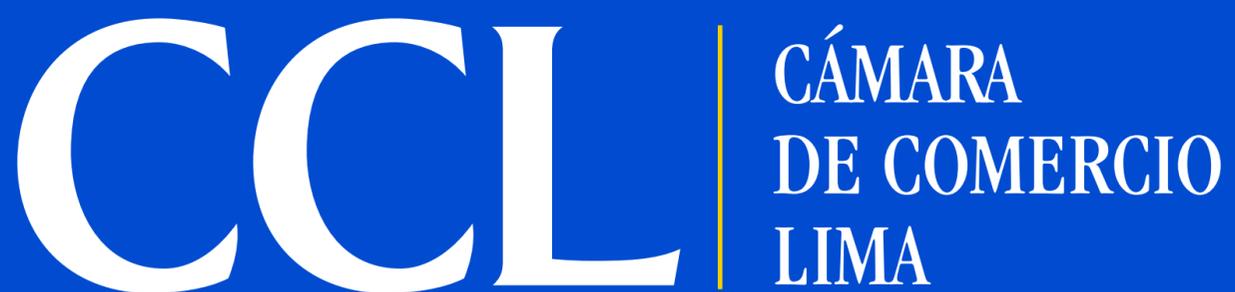
Preguntar por términos y condiciones.

## • 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.**



## | CONTACTANOS

**Lima** ✉ [programasccl@camaralima.org.pe](mailto:programasccl@camaralima.org.pe) ☎ 994 250 942

**Provincias** ✉ [cclprovincias@camaralima.org.pe](mailto:cclprovincias@camaralima.org.pe) ☎ 981 237 156