

DIPLOMADO EN

GESTIÓN DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS



Certifica: Cámara de Comercio de Lima

AFILIADOS A LA

RECLA

Red de Educación Continua
de Latinoamérica y Europa

INTRODUCCIÓN

¡Impulsa el crecimiento de tu negocio con herramientas clave en gestión estratégica, marketing digital, finanzas y comercio internacional!

El Diplomado en Gestión de Pequeñas y Medianas Empresas está diseñado para brindar a emprendedores, empresarios y profesionales una formación integral que les permita fortalecer y escalar sus negocios de forma sostenible. A lo largo del programa, los participantes abordarán desde la constitución y formalización de una PYME, hasta el diseño de modelos de negocio innovadores, la gestión interna y financiera, estrategias de marketing y ventas potenciadas con IA, así como herramientas clave para la gestión de compras, almacenes y procesos de internacionalización.

Este enfoque estructurado en cinco módulos proporciona una visión actualizada y práctica de los desafíos y oportunidades que enfrentan las PYMES en un entorno dinámico y altamente competitivo.

VALOR AGREGADO

Ofrece un **enfoque actualizado que integra herramientas digitales, sostenibilidad y análisis de tendencias actuales en el mercado peruano e internacional**. A través de una combinación de teoría y práctica, los participantes obtendrán una visión integral de los procesos operativos, financieros y estratégicos que toda PYME necesita para mantenerse competitiva.

DIRIGIDO A

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

OBJETIVOS

- Brindar a los participantes los conocimientos fundamentales para la constitución legal, formalización y adecuada gestión inicial de una PYME.
- Capacitar en el diseño de planes de negocio estratégicos, incorporando modelos innovadores y sostenibles que respondan a las tendencias del mercado.
- Desarrollar habilidades para la gestión interna, organizacional y financiera, incluyendo el control de costos, análisis financiero y cumplimiento tributario.
- Implementar estrategias efectivas de marketing y ventas, integrando herramientas digitales, inteligencia artificial y técnicas de comercio internacional.
- Fortalecer las capacidades en la gestión de compras, control de inventarios, manejo de almacenes y procesos de importación/exportación para la expansión global del negocio.

TEMARIO

Módulo 1: Constitución y Formalización de PYMES

- Características y estructura jurídica
- Formas jurídicas: Empresario individual, formas societarias, tipos de sociedades, contratos asociativos
- Proceso de formalización de una PYME: Requisitos y trámites legales
- Propiedad intelectual y derechos de autor: Protección de la marca y productos
- Incentivos y apoyo estatal: Beneficios fiscales y programas de apoyo a emprendedores

Módulo 2: Planificación Estratégica y Modelos de Negocios

- Plan de Negocios y Modelos Innovadores: Diseñar un Business Plan efectivo
- Identificación de oportunidades de negocio: Análisis del entorno y viabilidad
- Estrategias de crecimiento y sostenibilidad: Evaluación financiera, análisis FODA
- Digitalización y Transformación Digital en PYMES: Aplicaciones tecnológicas para la gestión
- Modelos de negocio emergentes: Economía circular, modelos colaborativos.
- Fuentes de financiamiento y capital de riesgo: Alternativas de financiamiento para PYMES

Módulo 3: Gestión del Talento Humano y Cultura Organizacional

- Diseño organizacional en PYMES: Estructura eficiente, roles y desarrollo del organigrama.
- Gestión estratégica del talento humano: Reclutamiento, selección y fidelización.
- Capacitación y desarrollo de talento: Estrategias de formación continua y evaluación de desempeño.
- Liderazgo colaborativo y clima laboral positivo: Cultivando una cultura organizacional resiliente.
- Gestión del cambio y adaptación a la innovación: Cómo preparar a tu equipo para los cambios constantes del mercado.

Módulo 4: Gestión Financiera y Control de Costos

- Obligaciones contables y tributarias: Regímenes tributarios para PYMES
- Análisis financiero básico: Estados financieros, flujo de caja, balance y ratios financieros
- Gestión de costos y presupuestos: Estructura de costos, punto de equilibrio.
- Financiamiento y sostenibilidad económica: Evaluación de inversiones y capacidad de pago
- Transformación digital en finanzas: Herramientas de software contable y gestión financiera

Módulo 5: Marketing Digital, IA y Ventas para PYMES

- Estrategias de Marketing para PYMES: Marketing Digital, Redes Sociales y E-commerce
- Uso de la IA para Generar Campañas de Marketing Atractivas y Personalizadas
- Posicionamiento de Marca y Estrategias de Diferenciación en el Mercado Digital
- Comportamiento del Consumidor: Segmentación, Targeting y Análisis de Mercado
- Relación Marketing-Ventas: Estrategias Integradas para Maximizar las Ventas

Módulo 6: Estrategias de Internacionalización: Exportación e Importación para PYMES

- Oportunidades de Expansión Global para PYMES: Beneficios y retos de ingresar a mercados internacionales.
- Normativa y Procedimientos para Exportar e Importar: Requisitos legales y documentación necesaria para operar globalmente.
- Selección de Proveedores Internacionales: Estrategias para identificar y seleccionar proveedores confiables en mercados globales.
- Gestión Financiera en Comercio Exterior: Medios de pago, manejo de divisas y estrategias de mitigación de riesgos financieros.
- Acceso a Nuevos Mercados Internacionales: Estrategias efectivas para identificar y penetrar mercados globales.
- Alianzas Internacionales y Redes Globales: Cómo establecer y aprovechar alianzas estratégicas para el crecimiento internacional.

PLANA DOCENTE

Maria Alvarado

Abogada con Maestría en Marketing Digital y Comercio Electrónico, especialista en negociación, arbitraje y gestión estratégica de contratos internacionales. Con amplia experiencia en consultoría corporativa, ha liderado procesos de expansión de negocios, estructuración de alianzas estratégicas y optimización contractual, garantizando operaciones seguras y sostenibles en mercados globales.

Experta en estructuración legal de joint ventures, regulación de e-commerce y contratos digitales, asegurando cumplimiento normativo en ventas y pagos transfronterizos. Su conocimiento en resolución de disputas comerciales y estrategias de mitigación de riesgos permite a las empresas evitar litigios y optimizar su crecimiento internacional.

Carmen Jaeger

Profesional con una Maestría en Comunicaciones y Marketing, especializada en Comunicación Corporativa. Su sólida preparación académica respalda su destacada labor en la gestión estratégica de marcas y su enfoque innovador en la construcción de vínculos entre marcas y audiencias.

Con más de 20 años de experiencia, ha liderado proyectos en reputación y branding tanto en mercados B2C como B2B. Como socia fundadora y directora Comercial de CMO BTL, se dedica a transformar marcas mediante estrategias de Branding, Identidad Visual y Comunicación, creando relaciones sólidas y duraderas con los públicos objetivo.

César 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 autoinstrutivo "Gestión de Recursos Humanos" preparado para el Programa de Fortalecimiento de Servicios de Salud en convenio entre el MINSA y el BID.

Miguel Ángel Castillo

Contador Público Colegiado y Máster en Administración de Negocios. Asesor de empresas comerciales, industriales, de servicios e importadoras. Expositor en prestigiosas casas de estudio, abordando temas contables, financieros, tributarios, laborales y de gestión empresarial. Ha desarrollado exposiciones para empresas destacadas como TELEFÓNICA, SCOTIABANK, SAN FERNANDO, BACKUS, SUNAT, COFIDE, CELIMA, INDECO, entre otras del sector comercio, industria y servicios.

Roberto Álvarez

Comunicador de profesión, máster en marketing y gestión comercial.

Más de 20 años trabajando en proyectos digitales para diversas categorías y países como Argentina, Perú, Ecuador, Colombia, Australia y EE.UU.

En los últimos años trabajó con diversas empresas en crecimiento, desarrollando estrategias y capacitaciones para emprendedores. Docente de prestigiosas casas de estudio.

Juan Mayorga Vásquez

Economista con un Postgrado en Gerencia Internacional. Amplia experiencia cumpliendo cargos como Jefe de la División de Regímenes Aduaneros Especiales en la Aduana del Aeropuerto Internacional “Jorge Chávez” y Jefe de Equipo de Estudios de Valor en Aduanas en la Subdivisión de Valoración de la Dirección General de Aduanas – MEF y C.

CRONOGRAMA

MÓDULO 1	MÓDULO 2	MÓDULO 3	MÓDULO 4	MÓDULO 5	MÓDULO 6
Maria Alvarado	Carmen Jaegger	César Bellido	Miguel Angel Castillo	Roberto Álvarez	Juan Mayorga
Constitución y Formalización de PYMES	Planificación Estratégica y Modelos de Negocios	Gestión del Talento Humano y Cultura Organizacional	Gestión Financiera y Control de Costos	Marketing Digital, IA y Ventas para PYMES	Estrategias de Internacionalización: Exportación e Importación para PYMES
Sesión 1 Miércoles, 11 jun	Sesión 6 Lunes, 30 jun	Sesión 11 Miércoles, 16 jul	Sesión 16 miércoles, 13 ago	Sesión 21 Lunes, 1 set	Sesión 26 Miércoles, 17 set
Sesión 2 Lunes, 16 jun	Sesión 7 Miércoles, 2 jul	Sesión 12 Lunes, 21 jul	Sesión 17 Lunes, 18 ago	Sesión 22 Miércoles, 3 set	Sesión 27 Lunes, 22 set
Sesión 3 Miércoles, 18 jun	Sesión 8 Lunes, 7 jul	Sesión 13 miércoles, 30 jul	Sesión 18 miércoles, 20 ago	Sesión 23 Lunes, 8 set	Sesión 28 Miércoles, 24 set
Sesión 4 Lunes, 23 jun	Sesión 9 Miércoles, 9 jul	Sesión 14 Lunes, 4 ago	Sesión 19 Lunes, 25 ago	Sesión 24 Miércoles, 10 set	Sesión 29 Lunes, 29 set
Sesión 5 Miércoles, 25 jun	Sesión 10 Lunes, 14 jul	Sesión 15 Lunes, 11 ago	Sesión 20 Miércoles, 27 ago	Sesión 25 Lunes, 15 set	Sesión 30 Miércoles, 01 oct

*Los días miércoles 23, lunes 28 de julio y miércoles 6 de agosto no habrá clases por ser feriado.

**INICIO:**

Miércoles, 11 de junio

FIN:

Miércoles, 1 de octubre

**FRECUENCIA:**

Lunes y miércoles, de
8:00 p.m. a 11:00 p.m.

**DURACIÓN:**

120h académicas (de 45min. cada una)

**MODALIDAD:**

Online (sesiones en tiempo real)
A través de Teams

**INVERSIÓN:**

Tarifa regular: S/ 3100
Socio CCL: S/ 2300

**CERTIFICACIÓN DIGITAL:**

A nombre de 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**.



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.**



| CONTÁCTANOS

Lima ✉ programasccl@camaralima.org.pe ☎ 994 250 942

Provincias ✉ cclprovincias@camaralima.org.pe ☎ 981 237 156