

DIPLOMADO EN

GESTIÓN DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS



Certifica: Cámara de Comercio de Lima



Certifica: Cámara de Comercio de Lima

**INICIO:**

Miércoles, 15 de octubre

FIN:

Lunes, 11 de febrero

**FRECUENCIA:**

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

**DURACIÓN:**

120 horas académicas (de 45min. C/U)

**MODALIDAD:**

Online (30 sesiones en tiempo real)

**INVERSIÓN:**

Público en general: S/ 3 100
Socio CCL: S/2 300

**CERTIFICACIÓN DIGITAL:**

A nombre de la Cámara de Comercio de Lima

INTRODUCCIÓN

¡Impulsa el crecimiento de tu negocio con herramientas clave en gestión estratégica, marketing digital, finanzas, operaciones 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 en el tiempo.** A lo largo del diplomado, los participantes desarrollarán competencias desde el planeamiento estratégico y la gestión organizacional, hasta la optimización de procesos internos, el manejo eficiente de recursos financieros, el diseño de estrategias de marketing y ventas, así como la incorporación de herramientas digitales para la transformación de su empresa.

El contenido también abarca la gestión de operaciones y logística junto con fundamentos prácticos de importación y exportación, permitiendo a las PYMES explorar y expandirse a mercados internacionales.

Este enfoque estructurado en cinco módulos ofrece una visión actualizada y práctica de los principales retos y oportunidades que enfrentan las PYMES en un entorno dinámico y competitivo, potenciando su capacidad de crecimiento, innovación y sostenibilidad.

VALOR AGREGADO

Ofrece un enfoque actualizado que integra herramientas digitales, sostenibilidad, comercio internacional y análisis de tendencias en el mercado peruano y global. A través de una combinación de teoría y práctica, los participantes obtendrán una visión integral de los procesos estratégicos, financieros, operativos y logísticos que toda PYME necesita para mantenerse competitiva y explorar oportunidades de expansión hacia mercados internacionales.

DIRIGIDO A

- Propietarios, empresarios, gerentes y administradores de pequeñas y medianas empresas de los sectores comercial, manufacturero o de servicios que deseen consolidar, hacer crecer y diversificar sus negocios.
- Emprendedores que buscan profesionalizar la gestión de su empresa y explorar nuevas oportunidades en el mercado nacional e internacional.
- Profesionales y responsables de áreas clave como finanzas, marketing, operaciones, comercio exterior y logística, interesados en adquirir herramientas estratégicas para impulsar la competitividad y sostenibilidad de sus organizaciones.



OBJETIVOS

- Brindar a los participantes los conocimientos esenciales para la constitución legal, formalización y gestión inicial de una PYME, asegurando bases sólidas para su operación y crecimiento.
- Capacitar en el diseño de planes de negocio estratégicos e innovadores, alineados a tendencias de sostenibilidad y adaptados a las demandas cambiantes del mercado.
- Desarrollar habilidades para la gestión interna, organizacional y financiera, incluyendo control de costos, análisis financiero, gestión tributaria y cumplimiento normativo.
- Implementar estrategias efectivas de marketing y ventas, potenciadas con herramientas digitales, inteligencia artificial y técnicas de comercio internacional.
- Fortalecer competencias en la gestión de compras, control de inventarios, manejo de almacenes y procesos de importación/exportación, orientados a la expansión global y la competitividad empresarial.

METODOLOGÍA

El programa se desarrolla bajo una metodología **100 % práctica y participativa**, que combina la exposición de conceptos clave con la aplicación inmediata en ejercicios y dinámicas interactivas. Los participantes trabajarán en casos reales y simulaciones que les permitirán aplicar las herramientas y estrategias aprendidas a contextos empresariales concretos.

Cada sesión fomentará el **aprendizaje colaborativo**, la discusión guiada y el análisis de experiencias, bajo la dirección permanente del docente. Asimismo, se emplearán formatos, plantillas y herramientas digitales que faciliten la implementación de los conocimientos adquiridos en sus propios negocios o proyectos.

TEMARIO

Sesión 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

Sesión 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

Sesión 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.

Sesión 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

Sesión 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

Sesión 6: 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

María 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 en Administración con Maestría en Comunicaciones y Marketing

Especialista 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

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 para el Programa de Fortalecimiento de Servicios de Salud en convenio entre el MINSA y el BID.

Felipe De la Rosa

Magíster en Finanzas

Ejecutivo senior con más de 12 años de experiencia liderando áreas de Administración y Finanzas en sectores como construcción, retail, importaciones e industria. Especialista en planeamiento financiero, evaluación de proyectos, estructuración de presupuestos y gestión de riesgos. Ha ocupado cargos de gerencia en empresas del sector inmobiliario y comercial, negociando líneas de crédito millonarias y liderando la implementación de ERPs y centros de costos.

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.

Nelson Díaz

Ingeniero en Negocios Internacionales

Con más de 20 años de experiencia en el sector empresarial y docente. En el ámbito académico, ha sido docente en conocidas casas de estudio. Ha impartido cursos de Negocios Internacionales, Capacitación en Comercio Exterior y ha sido jurado calificador en exámenes de titulación en universidades e institutos de educación superior en Chile y Perú.

Asimismo, ha dictado numerosas conferencias sobre Integración Económica, Negociaciones Internacionales, Cultura Exportadora y Tratados de Libre Comercio, además de participar como panelista en Ferias y Congresos de Comercio Exterior.

MÓDULO 1	MÓDULO 2	MÓDULO 3
María Alvarado	Carmen Jaegger	César Bellido
Constitución y Formalización de PYMES	Planificación Estratégica y Modelos de Negocios	Gestión del Talento Humano y Cultura Organizacional
Sesión 1 Miércoles, 15 oct	Sesión 6 Lunes, 03 nov	Sesión 11 Miércoles, 19 nov
Sesión 2 Lunes, 20 oct	Sesión 7 Miércoles, 05 nov	Sesión 12 Lunes, 24 nov
Sesión 3 Miércoles, 22 oct	Sesión 8 Lunes, 10 nov	Sesión 13 Miércoles, 26 nov
Sesión 4 Lunes, 27 oct	Sesión 9 Miércoles, 12 nov	Sesión 14 Lunes, 01 dic
Sesión 5 Miércoles, 29 oct	Sesión 10 Lunes, 17 nov	Sesión 15 Miércoles, 03 dic

**El lunes, 08 de diciembre no habrá clases por ser feriado.*

MÓDULO 4	MÓDULO 5	MÓDULO 6
Felipe De La Rosa	Roberto Álvarez	Nelson Díaz
Gestión Financiera y Control de Costos	Marketing Digital, IA y Ventas para PYMES	Estrategias de Internacionalización: Exportación e Importación para PYMES
Sesión 16 Miércoles, 10 dic	Sesión 21 Lunes, 12 ene	Sesión 26 Miércoles, 28 ene
Sesión 17 Lunes, 15 dic	Sesión 22 Miércoles, 14 ene	Sesión 27 Lunes, 02 feb
Sesión 18 Miércoles, 17 dic	Sesión 23 Lunes, 19 ene	Sesión 28 Miércoles, 04 feb
Sesión 19 Lunes, 05 ene	Sesión 24 Miércoles, 21 ene	Sesión 29 Lunes, 09 feb
Sesión 20 Miércoles, 07 ene	Sesión 25 Lunes, 26 ene	Sesión 30 Miércoles, 11 feb

**La semana del 22 de diciembre en adelante hasta el 05 de enero del 2026 se suspenden las clases por fiestas.*

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