

DIPLOMADO EN

# GERENCIA DE CRÉDITOS Y COBRANZAS



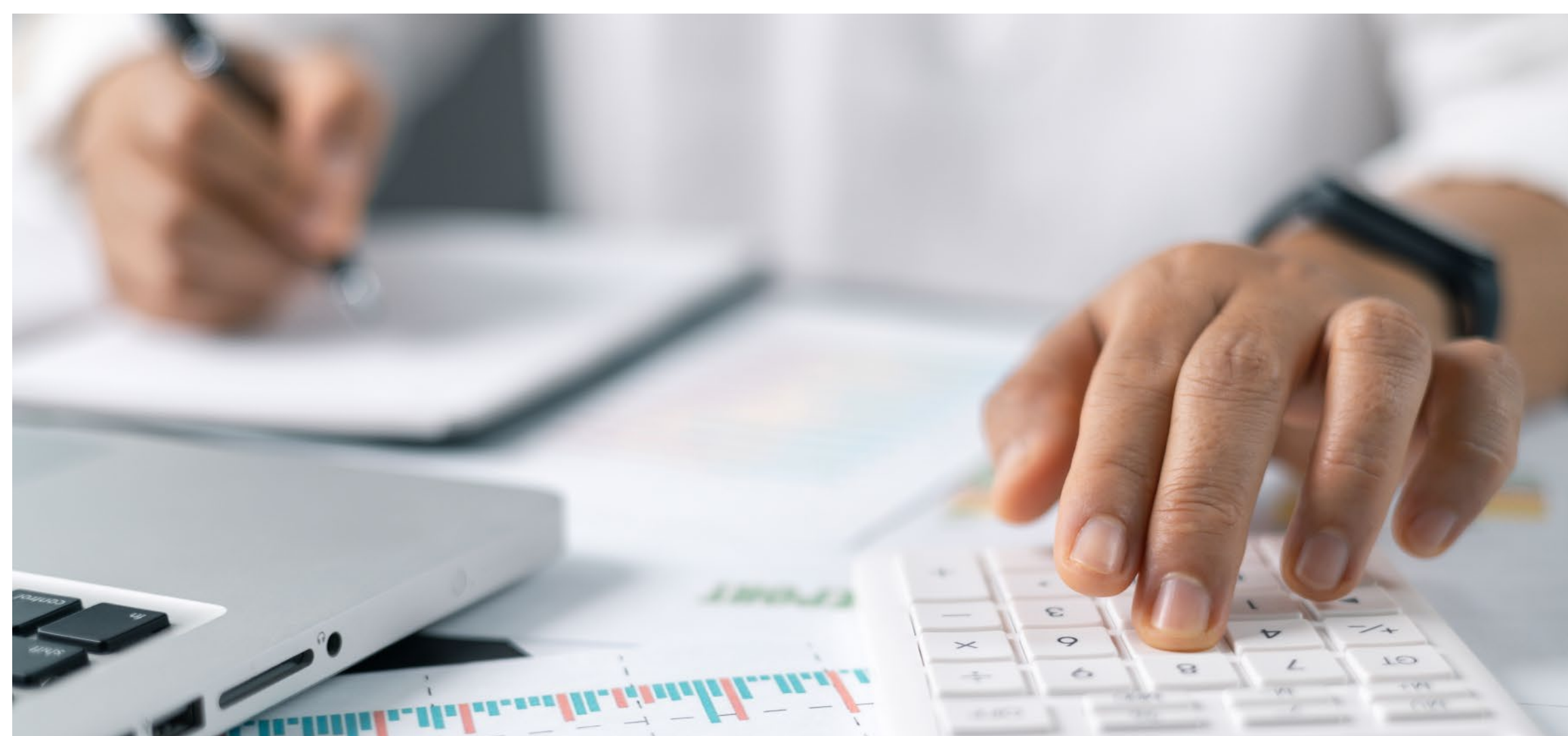
**Certifica:** Cámara de Comercio de Lima



# 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.

# METODOLOGÍA

- La metodología del diplomado se basa en un enfoque práctico y aplicado que combina teoría con experiencias reales del mercado. A través de estudios de caso, simulaciones, talleres y discusiones grupales, los participantes aprenderán a aplicar conceptos en situaciones concretas. Las sesiones están diseñadas para fomentar la interacción, el análisis crítico y el trabajo en equipo, permitiendo a los profesionales adquirir conocimientos que puedan implementar de inmediato en sus organizaciones.

## 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

## Miguel Castillo

Contador Público Colegiado y Master en Administración de Negocios. Asesor de empresas comerciales, industriales, de servicios y 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.

## Luis Gutarra

Magíster en Administración y Consultor especializado en administración y evaluación económico-financiera de proyectos y planes de desarrollo.

Gerente Administrativo-Financiero en la Asociación Rehabilitación del Valle de Pisco y Director de la Oficina de Tesorería del Ministerio de Pesquería. Actualmente, se desempeña como asesor financiero para importantes empresas reconocidas a nivel nacional.

## Carlos Palacios

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.

# CRONOGRAMA

MÓDULO 1	MÓDULO 2	MÓDULO 3
Miguel Angel Castillo	Miguel Angel Castillo	Luis Gutarra
Fundamentos y Estrategias de Créditos y Cobranzas	Evaluación y Concesión de Créditos	Análisis Financiero para la Toma de Decisiones
<b>Sesión 1</b> Miércoles, 28 ene	<b>Sesión 6</b> Viernes, 13 feb	<b>Sesión 11</b> Miércoles, 04 mar
<b>Sesión 2</b> Viernes, 30 ene	<b>Sesión 7</b> Miércoles, 18 feb	<b>Sesión 12</b> Viernes, 06 mar
<b>Sesión 3</b> Miércoles, 04 feb	<b>Sesión 8</b> Viernes, 20 feb	<b>Sesión 13</b> Miércoles, 11 mar
<b>Sesión 4</b> Viernes, 06 feb	<b>Sesión 9</b> Miércoles, 25 feb	<b>Sesión 14</b> Viernes, 13 mar
<b>Sesión 5</b> Miércoles, 11 feb	<b>Sesión 10</b> Viernes, 27 feb	<b>Sesión 15</b> Miércoles, 18 mar

*\*Viernes, 03 de abril y 01 de mayo no habrá clases por ser feriado.*

# CRONOGRAMA

MÓDULO 4	MÓDULO 5	MÓDULO 6
Carlos Palacios	Carlos Palacios	Luis Gutarra
Gestión Eficiente de Cobranzas	Control de Cuentas por Cobrar y Provisiones	Indicadores de Gestión y Administración del Talento en Cobranzas
<b>Sesión 16</b> Viernes, 20 mar	<b>Sesión 21</b> Viernes, 10 abr	<b>Sesión 26</b> Miércoles, 29 abr
<b>Sesión 17</b> Miércoles, 25 mar	<b>Sesión 22</b> Miércoles, 15 abr	<b>Sesión 27</b> Miércoles, 06 may
<b>Sesión 18</b> Viernes, 27 mar	<b>Sesión 23</b> Viernes, 17 abr	<b>Sesión 28</b> Viernes, 08 may
<b>Sesión 19</b> Miércoles, 01 abr	<b>Sesión 24</b> Miércoles, 22 abr	<b>Sesión 29</b> Miércoles, 13 may
<b>Sesión 20</b> Miércoles, 08 abr	<b>Sesión 25</b> Viernes, 24 abr	<b>Sesión 30</b> Viernes, 15 may

*\*Viernes, 03 de abril y 01 de mayo no habrá clases por ser feriado.*



**INICIO:**

Miércoles, 28 de enero

**FIN:**

Viernes, 15 de mayo

**FRECUENCIA:**

Miércoles y Viernes  
de 08:00 p.m. a 11:00 p.m.

**DURACIÓN:**

120h académicas (de 45min. cada una)

**MODALIDAD:**

Virtual – Plataforma de Teams

**INVERSIÓN:**

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

**CERTIFICACIÓN DIGITAL:**

A nombre de la Cámara de Comercio de Lima

# MÉTODO 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.**



## | CONTÁCTANOS

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