

CCL

CÁMARA
DE COMERCIO
LIMA

DIPLOMADO EN

GERENCIA DE CRÉDITOS Y COBRANZAS

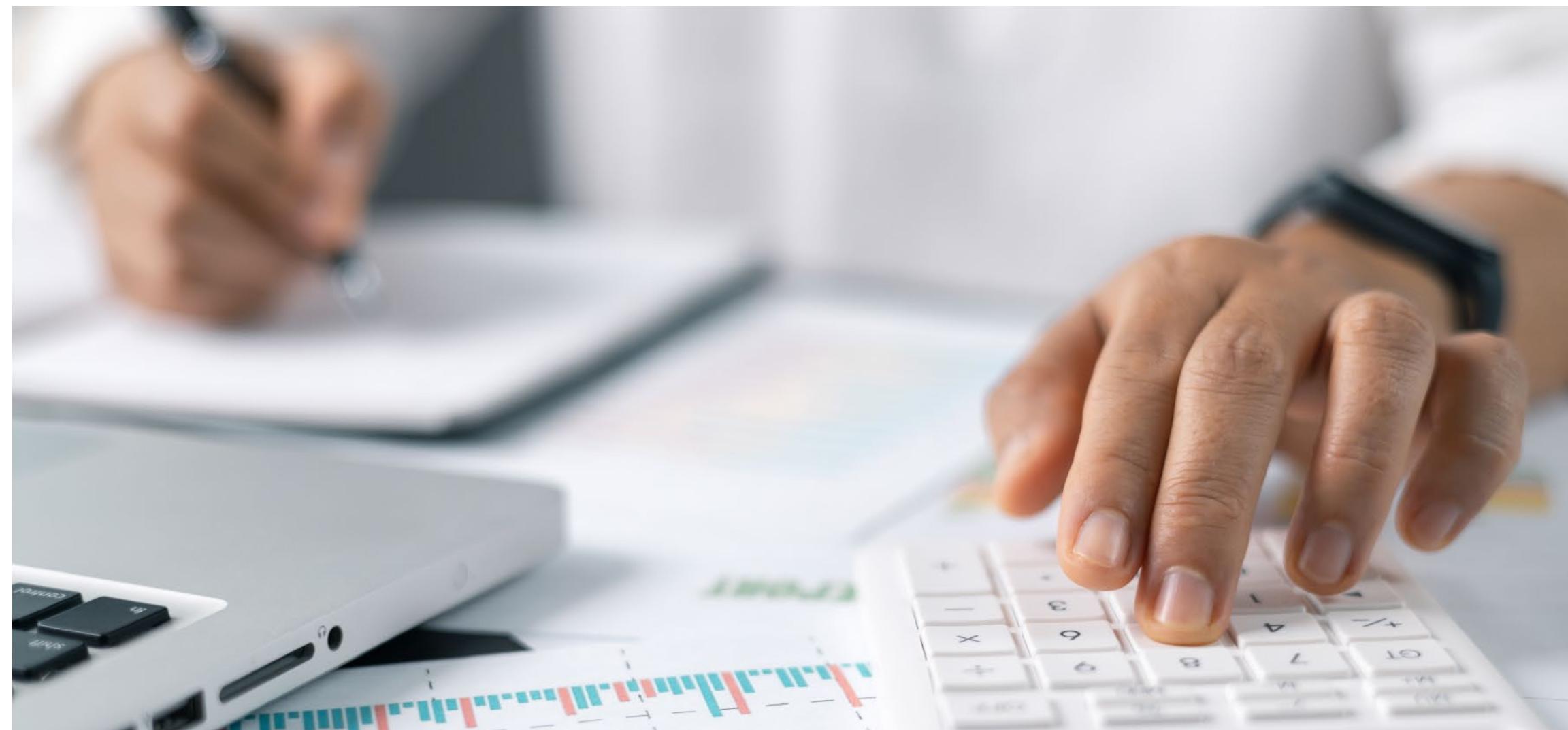


Certifica: Cámara de Comercio de Lima

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
Sesión 1 Miércoles, 28 ene	Sesión 6 Viernes, 13 feb	Sesión 11 Miércoles, 04 mar
Sesión 2 Viernes, 30 ene	Sesión 7 Miércoles, 18 feb	Sesión 12 Viernes, 06 mar
Sesión 3 Miércoles, 04 feb	Sesión 8 Viernes, 20 feb	Sesión 13 Miércoles, 11 mar
Sesión 4 Viernes, 06 feb	Sesión 9 Miércoles, 25 feb	Sesión 14 Viernes, 13 mar
Sesión 5 Miércoles, 11 feb	Sesión 10 Viernes, 27 feb	Sesión 15 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
Sesión 16 Viernes, 20 mar	Sesión 21 Viernes, 10 abr	Sesión 26 Miércoles, 29 abr
Sesión 17 Miércoles, 25 mar	Sesión 22 Miércoles, 15 abr	Sesión 27 Miércoles, 06 may
Sesión 18 Viernes, 27 mar	Sesión 23 Viernes, 17 abr	Sesión 28 Viernes, 08 may
Sesión 19 Miércoles, 01 abr	Sesión 24 Miércoles, 22 abr	Sesión 29 Miércoles, 13 may
Sesión 20 Miércoles, 08 abr	Sesión 25 Viernes, 24 abr	Sesión 30 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
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**.



Diners Club



Exclusivo para VISA

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

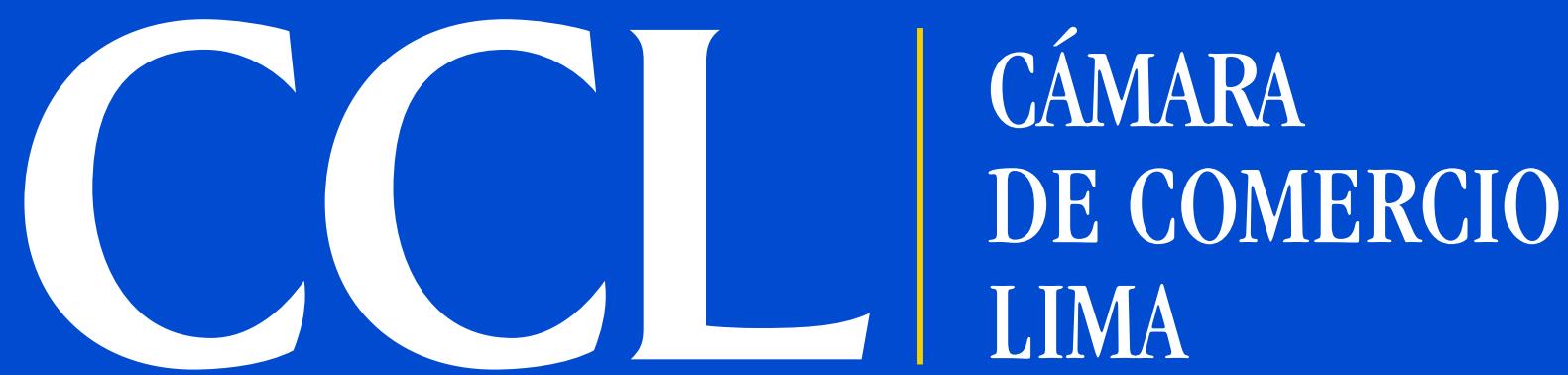
Preguntar por términos y condiciones.

● Billetera electrónica Escanea y paga



Considerar

Los horarios que están en la programación de todos los eventos que se realice están sujetos 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