

PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN EN

# CRÉDITOS Y COBRANZAS



**Certifica:** Cámara de Comercio de Lima

**AFILIADOS A LA**

**RECLA**

Red de Educación Continua  
de Latinoamérica y Europa

## **SOBRE EL PROGRAMA**

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 ESTRATÉGICOS Y EVALUACIÓN CREDITICIA

### Sesión 1: Rol estratégico del área de Créditos y Cobranzas

- Función financiera del crédito empresarial
- Estructura organizativa y roles
- Flujo integral crédito–cobranza
- Interrelación con ventas y finanzas

### Sesión 2: Políticas de crédito y gestión del riesgo

- Proceso estratégico de gestión crediticia
- Diseño de políticas de crédito
- Riesgo crediticio empresarial
- Segmentación de clientes

### Sesión 3: Evaluación cualitativa del cliente

- Análisis del perfil empresarial
- Factores sectoriales y reputacionales
- Capacidad de pago y comportamiento histórico
- Variables no financieras

### Sesión 4: Evaluación cuantitativa y Credit Scoring

- Indicadores financieros clave
- Modelos de scoring crediticio
- Interpretación de ratios
- Valor crediticio

## **Sesión 5: Taller integrador de evaluación crediticia**

- Análisis de solicitudes de crédito
- Toma de decisiones crediticias
- Caso aplicado integra

## **MÓDULO 2: ANÁLISIS FINANCIERO Y DECISIONES DE CRÉDITO**

### **Sesión 6: Estados financieros para crédito y cobranzas**

- Lectura financiera aplicada
- Balance general y flujo de caja
- Señales de alerta financiera

### **Sesión 7: Rentabilidad, liquidez y capital de trabajo**

- Relación crédito–liquidez
- Ciclo operativo de caja
- Impacto del crédito en capital de trabajo

### **Sesión 8: Límites de crédito y políticas financieras**

- Determinación de líneas de crédito
- Exposición al riesgo
- Relación con estrategia empresarial

### **Sesión 9: Gestión del riesgo y provisiones**

- Riesgos en cuentas por cobrar
- Estimación de incobrables
- Provisiones contables
- Normas y criterios técnicos

### **Sesión 10: Taller de análisis financiero aplicado**

- Evaluación integral de cliente
- Decisión crédito vs rentabilidad
- Caso práctico empresarial

## **MÓDULO 3: GESTIÓN ESTRATÉGICA DE COBRANZAS Y CONTROL DE CARTERA**

### **Sesión 11: Estrategias modernas de cobranza**

- Metodización de cobranzas
- Segmentación de cartera
- Costos de cobranza
- Estrategias preventivas

### **Sesión 12: Técnicas de recuperación y negociación**

- Gestión según nivel de mora
- Estrategias de recuperación
- Descuentos y pronto pago
- Negociación con clientes difíciles

### **Sesión 13: Indicadores de gestión de cobranzas**

- Rotación de cartera
- Aging report
- Índices de morosidad
- KPI de desempeño

### **Sesión 14: Gestión del talento en cobranzas**

- Perfil del gestor de cobranzas
- Evaluación de desempeño
- Motivación e incentivos
- Productividad del equipo

### **Sesión 15: Control gerencial y optimización de cartera**

- Informes gerenciales
- EVA y valor económico agregado
- Mejora continua
- Caso integrador final

# CRONOGRAMA

MÓDULO 1	MÓDULO 2	MÓDULO 3
ENRIQUE PALACIOS	LUIS GUTARRA	CARLOS PALACIOS
<b>Fundamentos Estratégicos y Evaluación Crediticia</b>	<b>Análisis Financiero y Decisiones de Crédito</b>	<b>Gestión Estratégica de Cobranzas y Control de Cartera</b>
Sesión 1 Miércoles, 20 de mayo	Sesión 6 Viernes, 05 de junio	Sesión 11 Miércoles, 24 de junio
Sesión 2 Viernes, 22 de mayo	Sesión 7 Miércoles, 10 de junio	Sesión 12 Viernes, 26 de junio
Sesión 3 Miércoles, 27 de mayo	Sesión 8 Viernes, 12 de junio	Sesión 13 Miércoles, 01 de julio
Sesión 4 Viernes, 29 de mayo	Sesión 9 Miércoles, 17 de junio	Sesión 14 Viernes, 03 de julio
Sesión 5 Miércoles, 03 de junio	Sesión 10 Viernes, 19 de junio	Sesión 15 Miércoles, 08 de julio

\*Miércoles 29 de julio no habrá clases por ser feriado.

# PLANA DOCENTE

## Enrique Palacios

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.

**INICIO:**

Miércoles, 20 de mayo

**FIN:**

Miércoles, 08 de julio

**FRECUENCIA:**

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

**DURACIÓN:**

60h académicas (de 45min. cada una)

**MODALIDAD:**

Online – A través de la plataforma Teams

**INVERSIÓN:**

Tarifa regular: S/ 1600

Socio CCL: S/ 1200

**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](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**.

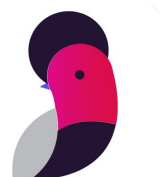


Exclusivo para VISA

**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

**Ejecutivo de ventas** ✉ [jromero@camaralima.org.pe](mailto:jromero@camaralima.org.pe) ☎ 994 250 942