

CCL

CÁMARA  
DE COMERCIO  
LIMA



PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN EN

# GESTIÓN DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS



**Certifica:** Cámara de Comercio de Lima

## **SOBRE EL PROGRAMA**

En un entorno empresarial cada vez más competitivo, muchas pequeñas y medianas empresas enfrentan desafíos relacionados con la falta de orden en la gestión, control financiero limitado, baja estructuración comercial y dificultades para crecer de manera sostenible.

Este programa ha sido diseñado para brindar a dueños y gestores de PYMES herramientas prácticas que les permitan tomar el control de su negocio, mejorar su rentabilidad y establecer una base sólida para el crecimiento. A lo largo de las sesiones, los participantes trabajarán sobre su propio negocio, desarrollando estrategias claras en áreas clave como planificación, finanzas, ventas y operaciones, con un enfoque directo a la acción y resultados concretos.

## DIRIGIDO A

- Dueños y gerentes de pequeñas y medianas empresas
- Emprendedores en etapa de crecimiento
- Administradores de negocios familiares
- Responsables de áreas clave en PYMES (ventas, finanzas, operaciones)
- Profesionales que buscan estructurar o escalar un negocio

## OBJETIVOS

Brindar a los participantes herramientas prácticas de gestión empresarial que les permitan ordenar, optimizar y hacer crecer su negocio de manera sostenible.

- **Diagnosticar** la situación actual del negocio e identificar oportunidades de mejora
- **Definir** un modelo de negocio claro y una estrategia de crecimiento
- **Implementar** herramientas básicas de control financiero
- **Diseñar** estrategias comerciales para incrementar ventas
- **Mejorar** la organización interna y la eficiencia operativa
- **Establecer** un plan de acción concreto para el crecimiento del negocio

## METODOLOGÍA

- Enfoque práctico y participativo (learning by doing)
- Desarrollo del negocio real del participante durante el programa
- Uso de herramientas, formatos y plantillas aplicables
- Análisis de casos reales de PYMES
- Trabajo colaborativo y discusión guiada
- Acompañamiento del docente en cada etapa

# VALOR AGREGADO

- **Enfoque 100% práctico orientado a dueños de negocio**
- Desarrollo aplicado sobre el negocio real del participante
- Herramientas simples, accionables y listas para usar
- Integración de estrategia, finanzas, marketing y operaciones
- Uso de formatos y plantillas aplicables desde el primer día
- Lenguaje claro, sin tecnicismos innecesarios
- Orientación a resultados concretos (ventas, orden, rentabilidad)



# TEMARIO

## MÓDULO I: Estrategia, modelo de negocio y enfoque de crecimiento (4 sesiones)

**Objetivo:** Definir el rumbo del negocio y detectar oportunidades reales de crecimiento

### Sesión 1: Diagnóstico del negocio y oportunidades

- Análisis rápido del negocio actual
- Identificación de problemas críticos
- Evaluación del mercado y competencia
- Herramienta: diagnóstico express empresarial

### Sesión 2: Modelo de negocio práctico

- Propuesta de valor clara
- Segmentos de clientes
- Canales de venta
- Herramienta: Business Model Canvas aplicado

### Sesión 3: Estrategia de crecimiento

- Cómo crecer sin perder control
- Priorización de oportunidades
- Enfoque en rentabilidad vs volumen
- Herramienta: matriz de decisiones

### Sesión 4: Plan de acción empresarial

- Definición de objetivos claros (OKR)
- Priorización de acciones
- Roadmap de crecimiento
- Entregable: plan estratégico básico

## **MÓDULO II: Finanzas prácticas y control del negocio (4 sesiones)**

**Objetivo:** Tomar decisiones con números claros y control financiero

### **Sesión 1: Finanzas para no financieros**

- Conceptos clave (ingresos, costos, utilidad)
- Errores comunes en PYMES
- Lectura básica del negocio

### **Sesión 2: Flujo de caja y control del dinero**

- Flujo de caja real vs utilidad
- Control de ingresos y egresos
- Herramienta: plantilla de flujo de caja

### **Sesión 3: Costos, precios y rentabilidad**

- Estructura de costos
- Punto de equilibrio
- Fijación de precios

### **Sesión 4: Toma de decisiones financieras**

- Cuándo invertir
- Endeudamiento inteligente
- Indicadores clave
- Entregable: tablero financiero básico

## **MÓDULO III: Marketing, ventas y posicionamiento (4 sesiones)**

**Objetivo:** Aumentar ventas de forma estratégica y sostenida

### **Sesión 1: Marketing práctico para PYMES**

- Cómo atraer clientes
- Diferenciación en el mercado
- Posicionamiento

## Sesión 2: Marketing digital y redes sociales

- Contenidos que venden
- Canales digitales clave
- Uso básico de herramientas

## Sesión 3: Ventas efectivas

- Proceso de ventas
- Técnicas de cierre
- Manejo de objeciones

## Sesión 4: Integración marketing + ventas

- Embudo de ventas
- Seguimiento de clientes
- Entregable: plan comercial básico

## MÓDULO IV: Operaciones, organización y escalabilidad (3 sesiones)

**Objetivo:** Ordenar el negocio para crecer sin caos

### Sesión 1: Organización del negocio

- Roles y funciones claras
- Delegación efectiva
- Estructura mínima viable

### Sesión 2: Procesos y eficiencia operativa

- Identificación de problemas operativos
- Mejora de procesos
- Reducción de desperdicios

### Sesión 3: Crecimiento sostenible y expansión

- Cuándo y cómo crecer
- Introducción a ventas fuera del país
- Digitalización del negocio
- Entregable: plan de mejora operativa

### Sesión 4: EXPOSICIONES DEL PLAN DE MEJORA

# ACTIVIDADES POTENCIADORAS:

## 1.- RETO EMPRESARIAL FINAL

Se presentará un "Plan de mejora empresarial", donde cada participante desarrollará:

- Un plan comercial
- Una mejora operativa
- Un plan financiero
- Un proceso digital
- Un plan de crecimiento

Y se presentará ante:

- Docentes
- Empresarios invitados
- Representantes CCL

Este plan de mejora se irá desarrollando a lo largo del módulo usando los problemas reales de su empresa y consultando con los docentes para implementar estas mejoras.

## 2.- SAFARI EMPRESARIAL

Una experiencia para "Aprender observando negocios reales"

Según el perfil de los participantes, organizaremos una visita a negocios reales donde podremos analizar diversos procesos operativos, por ejemplo:

- Visitar un supermercado y analizar trade marketing
- Visitar una planta y analizar procesos
- Analizar atención al cliente en retail
- Analizar experiencia en restaurantes
- Visitar operadores logísticos

Esta visita se realizará en una fecha a acordar durante el módulo 4 y se analizarán los resultados en la siguiente sesión inmediata, haciendo un análisis estratégico. Esta actividad tiene un costo adicional y estará dirigida a nuestros participantes de Lima, sin perjudicar la calificación de los participantes que se encuentren en otra ciudad, pero pudiendo participar de la sesión de análisis estratégico, el costo final será informado durante el desarrollo del curso y oscilará entre 40 y 50 soles por persona.

# CRONOGRAMA

MÓDULO 1	MÓDULO 2	MÓDULO 3	MÓDULO 4
CARMEN JAEGER	CARLOS PALACIOS	ROBERTO ÁLVAREZ	CÉSAR BELLIDO
Estrategia, modelo de negocio y enfoque de crecimiento	Finanzas prácticas y control del negocio	Marketing, ventas y posicionamiento	Operaciones, organización y escalabilidad
<b>Sesión 1</b> Miércoles, 15 jul	<b>Sesión 5</b> Viernes, 31 jul	<b>Sesión 9</b> Viernes, 14 ago	<b>Sesión 13</b> Viernes, 28 ago
<b>Sesión 2</b> Viernes, 17 jul	<b>Sesión 6</b> Miércoles, 05 ago	<b>Sesión 10</b> Miércoles, 19 ago	<b>Sesión 14</b> Miércoles, 02 set
<b>Sesión 3</b> Miércoles, 22 jul	<b>Sesión 7</b> Viernes, 07 ago	<b>Sesión 11</b> Viernes, 21 ago	<b>Sesión 15</b> Viernes, 04 set
<b>Sesión 4</b> Viernes, 24 jul	<b>Sesión 8</b> Miércoles, 12 ago	<b>Sesión 12</b> Miércoles, 26 ago	<b>Sesión 16</b> Miércoles, 09 set

*\*El miércoles 29 de julio no hay clases por feriado*

# PLANA DOCENTE

## Carmen Jaeger

Profesional en Administración 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

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.

## Kiara Ibañez

Magíster en Finanzas y 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.

**INICIO:**

Miércoles, 15 de julio

**FIN:**

Miércoles 09 de setiembre

**FRECUENCIA:**

Miércoles y viernes  
de 8:00 p.m. a 11:00 p.m.

**DURACIÓN:**

60 horas académicas (sesiones de 45min. cada una)

**MODALIDAD:**

Online (15 sesiones en tiempo real)

**INVERSIÓN:**

Público en general: S/ 1 600

Socio CCL: S/ 1 200

**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.**



## | CONTACTANOS

Lima

✉ [programasccl@camaralima.org.pe](mailto:programasccl@camaralima.org.pe)

☎ 994 250 942