

DIPLOMADO

ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN DE EMPRESAS



Certifica: Cámara de Comercio de Lima y Certiprof

¿POR QUÉ ELEGIR ESTE PROGRAMA?

En el escenario empresarial moderno, la capacidad de adaptación, la eficiencia operativa y la agilidad comercial definen la supervivencia de las organizaciones. La gestión tradicional ha quedado atrás; hoy, las empresas exigen líderes multidisciplinarios aptos para automatizar flujos de trabajo, estructurar planes financieros sólidos y comandar la transformación digital.

Este programa de la Cámara de Comercio de Lima rompe con el esquema puramente teórico para dotarte de herramientas tácticas inmediatas. Diseñado bajo un enfoque holístico de los negocios, te capacita para unificar la estrategia corporativa, capitalizar las tendencias disruptivas del mercado y guiar equipos de alto rendimiento hacia la sostenibilidad y el crecimiento financiero.

DIRIGIDO A

Este diplomado ejecutivo de alta especialización ha sido estructurado para:

- **Emprendedores, dueños de negocios y empresarios** que buscan profesionalizar la gestión de sus organizaciones, optimizar sus recursos e impulsar la rentabilidad.
- **Jefes de área, supervisores y coordinadores** que proyectan ascender hacia posiciones gerenciales y requieran desarrollar una visión global de los negocios.
- **Profesionales independientes y consultores** vinculados a la administración corporativa que deseen actualizarse en metodologías ágiles, analítica comercial y control logístico.

BENEFICIOS EXCLUSIVOS

- **Certificación de Prestigio Institucional:** Respaldo directo a nombre de la Cámara de Comercio de Lima, la red gremial líder del país que potencia la competitividad y el peso de tu perfil en el mercado laboral.
- **Certificación Internacional:** Respaldo directo de la Organización Internacional de Educación Permanente, con QR verificable e inscripción en la base de datos internacional.
- **Vanguardia Tecnológica Integrada:** Formación orientada a las tendencias comerciales más demandadas, incluyendo módulos aplicados de Inteligencia Artificial para marketing y ventas.
- **Plana Docente de Nivel Alta Gerencia:** Clases 100% dinámicas conducidas por ejecutivos, directores y consultores corporativos activos en empresas líderes como el BCP, APC Corporación, Pan American Silver y Glencore.
- **Metodología Eminentemente Práctica:** Resolución colaborativa de situaciones de negocio reales, talleres de simulación y herramientas de gestión listas para ser implementadas en tu organización desde la primera sesión.
- **Visión de Negocio de 360 Grados:** Aprendizaje modular e integral que abarca desde el planeamiento estratégico y los recursos humanos, hasta las finanzas de control operativo y la rentabilidad logística.

¿QUÉ LOGRARÁS AL FINALIZAR EL DIPLOMADO?

- **Diseñar y desplegar Planes Operativos Anuales (POA)** respaldados por indicadores clave (KPIs) y las 4 perspectivas del Balanced Scorecard.
- **Liderar estrategias de omnicanalidad** e integrar herramientas de Inteligencia Artificial para la toma de decisiones comerciales y la optimización de ventas.
- **Dirigir el talento humano y estructurar planes de retención**, construyendo equipos de alto rendimiento mediante técnicas modernas de coaching y liderazgo situacional.
- **Evaluar estados financieros y flujos de caja** con solidez, mitigando riesgos operativos y maximizando el capital de trabajo de la empresa.
- **Incrementar la eficiencia operativa en la cadena de suministro**, negociando estratégicamente con proveedores y aplicando control rentable de stocks.



TEMARIO

MÓDULO 1: Fundamentos de Administración y Estrategia Empresarial

- **Sesión 1:** Principios de la administración y el proceso administrativo global.
- **Sesión 2:** Análisis estratégico del entorno corporativo (FODA, PESTEL y 5 Fuerzas de Porter).
- **Sesión 3:** Estructuras organizativas modernas, diseño de puestos y optimización de MOF.
- **Sesión 4:** Formulación de Planeamiento Estratégico y Balanced Scorecard.
- **Sesión 5:** Control organizacional, herramientas de gestión e indicadores de eficiencia.
- **Sesión 6:** Estrategias corporativas para la optimización de la productividad y calidad laboral.

MÓDULO 2: Tendencias Modernas en la Gestión Comercial

- **Sesión 7:** Transformación comercial e Inteligencia Artificial aplicada a marketing y ventas.
- **Sesión 8:** Estrategias de omnicanalidad y prospección avanzada de clientes (B2B / B2C).
- **Sesión 9:** Marketing estratégico tradicional y ecosistemas de valor digital.
- **Sesión 10:** Segmentación de mercados, mapa perceptual y diseño de Buyer Persona.
- **Sesión 11:** Aplicación táctica de las 8P del marketing orientadas a la experiencia del consumidor.
- **Sesión 12:** Plan de marketing digital, fidelización relacional y medición del retorno (ROMI).

MÓDULO 3: Gestión del Talento y Estrategias de Liderazgo

- **Sesión 13:** Comportamiento organizacional, cultura y clima en entornos de alta exigencia.
- **Sesión 14:** Planeación de RR.HH.: Reclutamiento, selección y retención del talento.
- **Sesión 15:** Sistemas modernos de compensaciones, beneficios y evaluación del desempeño.
- **Sesión 16:** Teorías de motivación laboral y flujos de comunicación interna eficiente.
- **Sesión 17:** El rol directivo: Diferencias clave entre jefe y líder frente a la resolución de conflictos.
- **Sesión 18:** Dirección de equipos de alto rendimiento y metodologías de coaching corporativo.

MÓDULO 4: Finanzas para Administradores

- **Sesión 19:** Introducción a la función financiera, rentabilidad, liquidez y riesgo país.
- **Sesión 20:** Gestión estratégica del capital de trabajo y modelamiento de flujos de caja.
- **Sesión 21:** Evaluación financiera de proyectos de inversión y presupuestos de capital.
- **Sesión 22:** Estructura financiera de la empresa y costos de capital.
- **Sesión 23:** Apalancamiento operativo, apalancamiento financiero y políticas corporativas de dividendos.
- **Sesión 24:** Análisis e interpretación de estados financieros para la toma de decisiones gerenciales.

MÓDULO 5: Gestión Rentable de la Logística

- **Sesión 25:** Impacto directo de la logística física en el margen y la rentabilidad corporativa.
- **Sesión 26:** Compras estratégicas, negociación corporativa y homologación de proveedores.
- **Sesión 27:** Sistemas modernos de control de stocks y modelos de gestión de inventario (ABC/XYZ).
- **Sesión 28:** Optimización de la cadena de suministro, distribución de carga y diseño de transporte.
- **Sesión 29:** Evaluación de ventajas del Outsourcing y modelos de tercerización logística.
- **Sesión 30:** Transformación digital aplicada al Supply Chain y análisis de casos de éxito internacional.

PLANA DOCENTE

CARMEN JAEGER

Gerente de Marketing y relaciones institucionales – Test & Control

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.

MIGUEL MONTEZA

Comercial training coach

Licenciado en Administración de Empresas por la Pontificia Universidad Católica del Perú, con Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial (EOI, España) y especializaciones en ESAN y la Universidad del Valle de México. Cuenta con amplia experiencia en sectores como consumo masivo, automotriz, educación, finanzas, telecomunicaciones, inmobiliario y textil. Especialista en estrategia comercial, marketing, trade marketing, ventas B2B, B2C y B2G, marketing digital y gestión de negocios. Además, es consultor, docente y coach comercial, con experiencia en metodologías ágiles, CRM y ERP para el desarrollo de equipos de alto desempeño.

KARIN ROBLES

Subgerente de banca Negocios en el BCP

Magíster Administración Estratégica de Empresas de CENTRUM CATOLICA, Máster de Liderazgo por la EADA (Barcelona) y Licenciada en Administración en Negocios Internacionales. Cuenta con 20 años de experiencia en el Sistema Financiero brindando asesoría financiera a distintas empresas.

Ha completado su formación en cursos de Inteligencia Emocional en Axon Training, Argentina, e Inteligencia de finanzas en el TEC de Monterrey.

Como embajadora de la Educación Financiera, ayuda a personas y emprendedores en la mejora y optimización de sus finanzas promoviendo la libertad y el bienestar financiero.

ADRIÁN HUAMÁN

Licenciado en Administración

Profesional senior con más de 20 años de experiencia en gestión del talento, desarrollo organizacional y formación de líderes en sectores como minería, energía, manufactura y organismos internacionales. Actualmente se desempeña como CEO de Adventure Rooms, diseñando experiencias corporativas enfocadas en trabajo en equipo y resolución de problemas, y como Advisor de Pan American Silver, liderando iniciativas de cultura organizacional, coaching, feedback, mentoring y mejora continua mediante metodologías Lean Six Sigma.

Ha ocupado posiciones estratégicas en organizaciones como Glencore, Minsur, Pan American Silver, ICCGSA y Sinaycocha, impulsando programas de desarrollo, gestión del desempeño, retención de talento y fortalecimiento del liderazgo. En el ámbito académico, ha sido docente en la Universidad Nacional de Ingeniería, Universidad de Lima y USIL.

Es Licenciado en Administración por la Universidad de Lima, con una Maestría en Dirección y Organización de Personas en ESAN y estudios especializados en ESADE, PUCP e IIPO.

EDUARDO GUEMBES

Gerente Central de Operaciones – APC Corporación

Ingeniero Industrial de la Universidad de Lima y MBA de la Universidad de Piura, con más de 30 años de experiencia liderando operaciones logísticas, supply chain, planeamiento S&OP, almacenes, distribución y compras, aplicando metodologías LEAN, PDCA, en sectores como alimentos, químico, metalmecánica y retail.

Ha generado ahorros millonarios y mejoras sostenibles en eficiencia y rentabilidad, optimizando procesos en entornos operativos complejos en empresas como: NGR, PRECOR, ACEROS AREQUIPA, AGA, entre otras.

Posee estudios complementarios en Supply y analítica digital (Wharton School), Estrategias digitales (Columbi Business School), Negociación (Massachusetts institute), Servicio al cliente (Harvard Business School).

CRONOGRAMA

MÓDULO 1	MÓDULO 2	MÓDULO 3	MÓDULO 4	MÓDULO 5
CARMEN JAEGER	MIGUEL MONTEZA	ADRIÁN HUAMÁN	KARIN ROBLES	EDUARDO GUEMBES
Fundamentos de Administración y Estrategia Empresarial	Tendencias modernas en la Gestión comercial	Gestión del talento y estrategias de liderazgo	Finanzas para Administradores	Gestión Rentable de la Logística
Sesión 1 Miércoles, 5 ago	Sesión 7 Miércoles, 26 ago	Sesión 13 Miércoles, 16 set	Sesión 19 Miércoles, 7 oct	Sesión 25 Miércoles, 28 oct
Sesión 2 Viernes, 7 ago	Sesión 8 Viernes, 28 ago	Sesión 14 Viernes, 18 set	Sesión 20 Viernes, 9 oct	Sesión 26 Viernes, 30 oct
Sesión 3 Miércoles, 12 ago	Sesión 9 Miércoles, 2 set	Sesión 15 Miércoles, 23 set	Sesión 21 Miércoles, 14 oct	Sesión 27 Miércoles, 04 nov
Sesión 4 Viernes 14 ago	Sesión 10 Viernes, 4 set	Sesión 16 Viernes, 25 set	Sesión 22 Viernes, 16 oct	Sesión 28 Viernes, 06 nov
Sesión 5 Miércoles, 19 ago	Sesión 11 Miércoles, 9 set	Sesión 17 Miércoles, 30 set	Sesión 23 Miércoles, 21 oct	Sesión 29 Miércoles, 11 nov
Sesión 6 Viernes 21 ago	Sesión 12 Viernes, 11 set	Sesión 18 Viernes, 2 oct	Sesión 24 Viernes, 23 oct	Sesión 30 Viernes, 13 nov

**INICIO:**

Miércoles, 05 de agosto

FIN:

Viernes, 13 de noviembre

**FRECUENCIA:**

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

**DURACIÓN:**

240h académicas (de 45min. cada una)
(sesiones de 45min. cada una)

- 120 horas académicas en vivo
- 80 horas académicas asincrónicas
- 40 horas académicas en foros

**MODALIDAD:**

Online (en tiempo real) – Plataforma TEAMS

**INVERSIÓN:**

Público en general: S/ 3 100

Socio CCL: S/ 2 300

**CERTIFICACIÓN DIGITAL:**

A nombre de la Cámara de Comercio de Lima
y Certiprof

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.**



| CONTACTANOS

Lima

✉ programasccl@camaralima.org.pe

☎ 994 250 942