

PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN

Créditos y cobranzas

CERTIFICA: CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA



Índice

> ¿Por qué elegir este programa?

> Beneficios Exclusivos

> ¿A quién está dirigido?

> ¿Qué lograrás al finalizar el programa?

> Estructura curricular

> Expositores

> Cronograma

> Datos del programa

> Métodos de pago

↘ ¿Por qué elegir este programa?

En un entorno empresarial dinámico y altamente desafiante, asegurar la salud financiera es la máxima prioridad de cualquier organización. Las metodologías tradicionales de recuperación ya no son suficientes ante un mercado que exige decisiones ágiles y predictivas



Este programa de especialización ha sido diseñado para **transformar la gestión de cuentas por cobrar en una ventaja estratégica.**

Aquí aprenderás a equilibrar la agresividad comercial con la seguridad financiera, implementando políticas de crédito óptimas y técnicas de negociación de vanguardia que protegen la rentabilidad y aceleran el flujo de caja de tu empresa.

REGRESAR



Beneficios Exclusivos

Respaldo Institucional de Primer Nivel

Certificación digital emitida a nombre de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), el gremio empresarial líder del país que potencia el valor de tu perfil en el mercado.



Enfoque Práctico y de Aplicación Inmediata: Metodología basada en casos de estudio reales, simulaciones y talleres integradores para resolver problemas financieros desde el primer día de clases.



Plana Docente Altamente Competitiva: Aprende directamente de gerentes, auditores y consultores activos en las principales empresas y ministerios del país (Telefónica, Scotiabank, San Fernando, Backus, entre otros).



Tecnología y Modernidad: Inserción de metodologías modernas, modelos de Credit Scoring y herramientas digitales para la automatización y optimización de procesos operativos y gerenciales.

REGRESAR



¿A quién está dirigido?

Este programa ejecutivo ha sido meticulosamente estructurado para:



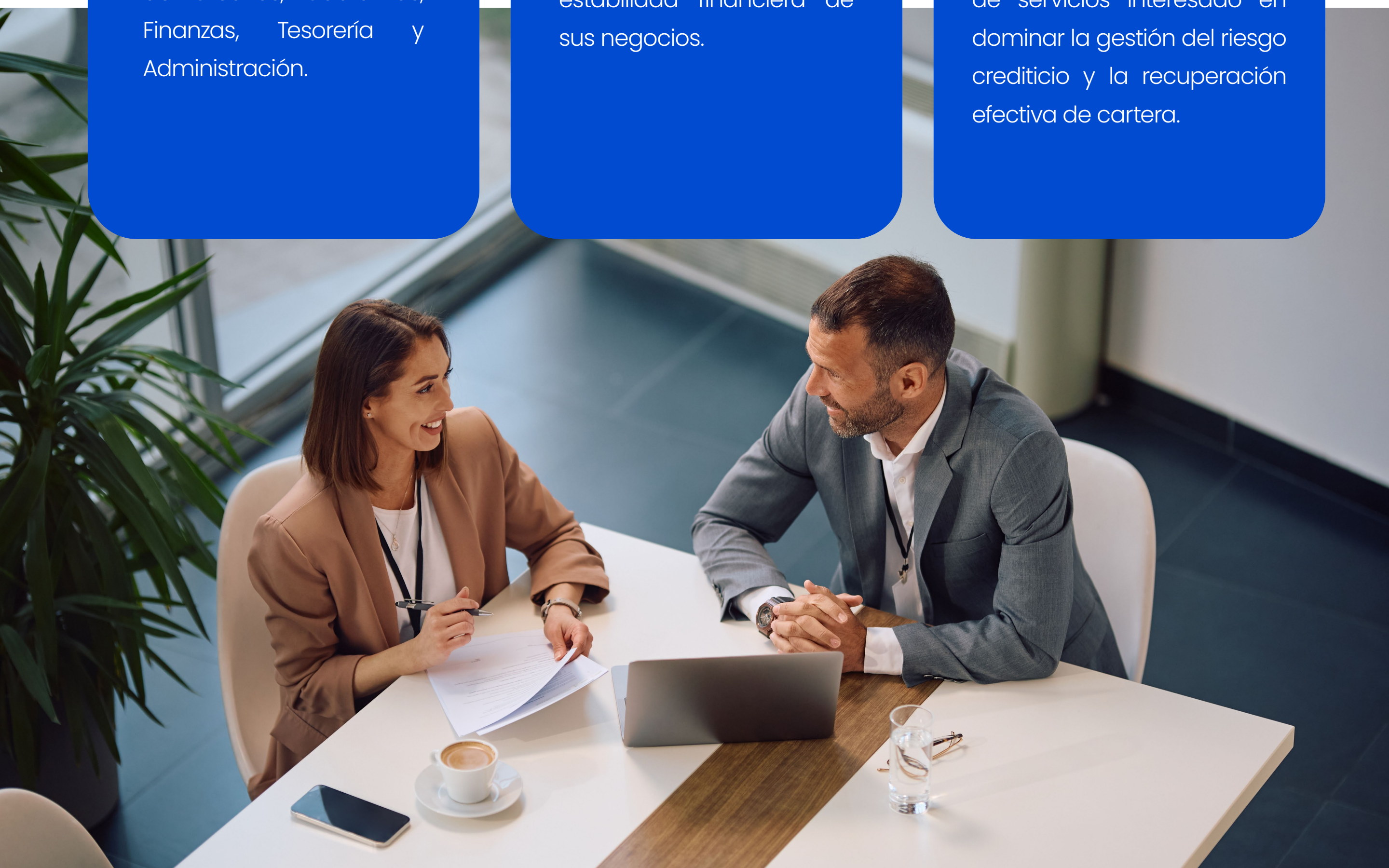
Profesionales, ejecutivos y especialistas de las áreas de Créditos, Cobranzas, Finanzas, Tesorería y Administración.



Empresarios y directores que buscan blindar la estabilidad financiera de sus negocios.



Cualquier profesional del sector comercial, industrial y de servicios interesado en dominar la gestión del riesgo crediticio y la recuperación efectiva de cartera.



REGRESAR



¿Qué **lograrás** al finalizar el **programa?**



- ✓ **Garantizar carteras saludables:** Evaluarás riesgos crediticios complejos mediante análisis financieros profundos e indicadores clave.
 - ✓ **Optimizar el ciclo operativo de caja:** Minimizarás las pérdidas y diseñarás políticas de crédito alineadas con los objetivos de rentabilidad corporativa.
 - ✓ **Dominar la negociación estratégica:** Implementarás técnicas modernas de cobranza preventiva y recuperación efectiva para gestionar cuentas y clientes difíciles.
 - ✓ **Liderar equipos de alto rendimiento:** Desarrollarás competencias directivas para gestionar y motivar al talento humano del área bajo un enfoque de alta productividad.
 - ✓ **Tomar decisiones basadas en datos:** Utilizarás dashboards gerenciales (KPIs, Aging Reports, EVA) para el control óptimo de la cartera de clientes.
-

REGRESAR



Estructura curricular

MÓDULO 1

Fundamentos Estratégicos y Evaluación Crediticia

- **Sesión 1:** Rol estratégico del área de Créditos y Cobranzas
 - **Sesión 2:** Políticas de crédito y gestión del riesgo
 - **Sesión 3:** Evaluación cualitativa del cliente
 - **Sesión 4:** Evaluación cuantitativa y Credit Scoring
 - **Sesión 5:** Taller integrador de evaluación crediticia (Toma de decisiones con casos aplicados).
-



MÓDULO 2

Análisis Financiero y Decisiones de Crédito

- **Sesión 6:** Estados financieros para crédito y cobranzas
- **Sesión 7:** Rentabilidad, liquidez y capital de trabajo
- **Sesión 8:** Límites de crédito y políticas financieras
- **Sesión 9:** Gestión del riesgo y provisiones
- **Sesión 10:** Taller de análisis financiero aplicado (Evaluación del cliente vs. rentabilidad empresarial).

MÓDULO 3

Gestión Estratégica de Cobranzas y Control de Cartera

- **Sesión 11:** Estrategias modernas de cobranza
- **Sesión 12:** Técnicas de recuperación y negociación
- **Sesión 13:** Indicadores de gestión de cobranzas
- **Sesión 14:** Gestión del talento en cobranzas
- **Sesión 15:** Control gerencial, optimización de cartera y Caso Integrador Final.

REGRESAR



Expositores



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.



Cronograma

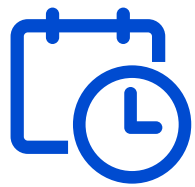
MÓDULO 1	MÓDULO 2	MÓDULO 3
ENRIQUE PALACIOS	LUIS GUTARRA	CARLOS PALACIOS
Fundamentos Estratégicos y Evaluación Crediticia	Análisis Financiero y Decisiones de Crédito	Gestión Estratégica de Cobranzas y Control de Cartera
Sesión 1 Martes, 22 set	Sesión 6 Martes, 13 oct	Sesión 11 Jueves, 29 oct
Sesión 2 Jueves, 24 set	Sesión 7 Jueves, 15 oct	Sesión 12 Martes, 03 nov
Sesión 3 Martes, 29 set	Sesión 8 Martes, 20 oct	Sesión 13 Jueves, 05 nov
Sesión 4 Jueves, 01 oct	Sesión 9 Jueves, 22 oct	Sesión 14 Martes, 10 nov
Sesión 5 Martes, 06 oct	Sesión 10 Martes, 27 oct	Sesión 15 Jueves, 12 nov

**El jueves 08 de octubre no habrá clases por ser feriado*

REGRESAR



Datos del curso

**INICIO:**

Martes 22 de setiembre

FIN:

Jueves 12 de noviembre

**FRECUENCIA:**

Martes y jueves de 08:00 p.m. a 11:00 p.m.

**DURACIÓN:**

90h académicas (de 45min. cada una) – 60 horas en vivo + 30 horas asincrónicas

**PÚBLICO EN GENERAL:**

S/ 1600

SOCIO CCL:

S/ 1200

**MODALIDAD:**

Online – A través de la plataforma Teams

**CERTIFICACIÓN DIGITAL:**

A nombre de la Cámara de Comercio de Lima

REGRESAR

↘ 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.**



| CONTÁCTANOS

Ejecutivo de ventas

✉ jromero@camaralima.org.pe

☎ 994 250 942