



DIPLOMADO EN
**Gestión de Pequeñas y
Medianas Empresas**

INTRODUCCIÓN

¡Impulsa el crecimiento de tu negocio con estrategias innovadoras, marketing digital y acceso a mercados internacionales!

El Diplomado en Gestión de Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) está diseñado para brindar a empresarios, emprendedores y profesionales las herramientas necesarias para la constitución, gestión eficiente y crecimiento sostenible de sus negocios. A través de un enfoque integral, los participantes aprenderán desde la constitución y formalización de una empresa hasta la gestión financiera, control de costos, marketing digital y estrategias de ventas. Se incluye el análisis de tendencias globales y locales, herramientas tecnológicas para la gestión operativa y las mejores prácticas de comercio internacional. El diplomado está orientado a emprendedores, gestores y ejecutivos que desean llevar sus negocios a un nuevo nivel de competitividad y eficiencia en el mercado.



VALOR AGREGADO

- Ofrece un enfoque actualizado que integra herramientas digitales, sostenibilidad y análisis de tendencias actuales en el mercado peruano e internacional. A través de una combinación de teoría y práctica, los participantes obtendrán una visión integral de los procesos operativos, financieros y estratégicos que toda PYME necesita para mantenerse competitiva.

DIRIGIDO A

- Propietarios, empresarios, gerentes o administradores de pequeñas y medianas empresas de rubros comerciales, manufactureros o de servicios, que desean concluir, desarrollar y potenciar su negocio.

OBJETIVOS

- Capacitar a los participantes en la elaboración de planes de negocio sólidos, integrando herramientas modernas de planificación estratégica y modelos de negocio innovadores.
- Proporcionar herramientas para una correcta gestión financiera, control de costos y análisis contable, clave para la sostenibilidad económica de las PYMES.
- Implementar estrategias de marketing y ventas, tanto en el ámbito digital como en el tradicional, así como capacitar en los procesos de importación y exportación aplicables a pequeñas y medianas empresas.

TEMARIO

Módulo 1: Constitución y Formalización de PYMES

- Características y estructura jurídica
- Formas jurídicas: Empresario individual, formas societarias, tipos de sociedades, contratos asociativos
- Proceso de formalización de una PYME: Requisitos y trámites legales
- Régimen laboral y Seguridad Social: Contratación y beneficios laborales
- Propiedad intelectual y derechos de autor: Protección de la marca y productos
- Incentivos y apoyo estatal: Beneficios fiscales y programas de apoyo a emprendedores

Módulo 2: Planificación Estratégica y Modelo de Negocios

- Plan de Negocios y Modelos Innovadores: Diseñar un Business Plan efectivo
- Identificación de oportunidades de negocio: Análisis del entorno y viabilidad
- Estrategias de crecimiento y sostenibilidad: Evaluación financiera, análisis FODA
- Digitalización y Transformación Digital en PYMES: Aplicaciones tecnológicas para la gestión
- Modelos de negocio emergentes: Economía circular, modelos colaborativos
- Fuentes de financiamiento y capital de riesgo: Alternativas de financiamiento para PYMES

Módulo 3: Gestión Operativa y Organizacional

- Estructura organizacional en PYMES: Tipologías y diseño del organigrama
- Función gerencial y liderazgo: Administración del tiempo, delegación y eficiencia
- Gestión del talento humano: Reclutamiento, capacitación y retención de personal
- Transformación digital en la gestión operativa: Automatización y herramientas tecnológicas
- Cultura organizacional y resiliencia: Adaptación a cambios y crisis

Módulo 4: Gestión Financiera y Control de Costos

- Obligaciones contables y tributarias: Regímenes tributarios para PYMES
- Análisis financiero básico: Estados financieros, flujo de caja, balance y ratios financieros
- Gestión de costos y presupuestos: Estructura de costos, punto de equilibrio
- Financiamiento y sostenibilidad económica: Evaluación de inversiones y capacidad de pago
- Transformación digital en finanzas: Herramientas de software contable y gestión financiera

Módulo 5: Marketing, IA, Ventas y Comercio Internacional

- Estrategias de marketing para PYMES: Marketing digital, redes sociales, e-commerce
- Uso de la IA para generar campañas de marketing atractivas
- Comportamiento del consumidor: Segmentación, targeting y análisis de mercado
- Relación marketing-ventas: Estrategias integradas para aumentar las ventas
- Atención al cliente y negociación: Técnicas de persuasión y fidelización
- Gestión de importación y exportación: Incoterms, trámites aduaneros y logística internacional
- Oportunidades del comercio exterior: Potencial exportador de las PYMES

PLANA DOCENTE

Carmen Jaeger

Especialista en Marketing y Comunicaciones

Profesional 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.

Juan Lazarte Carranza

Especialista en Recursos Humanos

Licenciado en Administración, Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Post Grado: Curso Anual de Especialización en Banca y Finanzas, Pontificia Universidad Católica del Perú. Jefe de la División de Recursos Humanos, Universidad Peruana Cayetano Heredia. Director de Administración de la Facultad de Educación, Universidad Peruana Cayetano Heredia. Jefe de la Sección Control de personal, Banco Central de Crédito Cooperativo del Perú.

Luis Miguel Gutarra

Gerente Administrativo-Financiero

Magíster en Administración y consultor experto en administración y evaluación económico-financiera de proyectos y planes de desarrollo. Ha ocupado posiciones clave como Gerente Administrativo-Financiero en la Asociación Rehabilitación del Valle de Pisco y director de la Oficina de Tesorería del Ministerio de Pesquería, demostrando su capacidad para liderar con excelencia en entornos de alta exigencia.

Actualmente, se desempeña como asesor financiero para reconocidas empresas a nivel nacional, aportando soluciones estratégicas que potencian su crecimiento y sostenibilidad. Su enfoque integral y su amplia experiencia lo convierten en un aliado clave en la planificación y ejecución de proyectos de alto impacto económico.

Manuel Castro

Especialista en Marketing Senior

Administrador de Negocios, Marketing y Ventas por la Universidad del Pacífico, con más de 30 años de experiencia en Marketing y Ventas a nivel de empresas transnacionales, tanto productoras como comercializadoras de bienes tangibles e intangibles. Se ha especializado en la identificación y cuantificación de mercados, análisis de portafolios de productos, y desarrollo de estrategias de posicionamiento y ventas. Además, ha liderado la creación de pronósticos de ventas, administración de cuotas, y formación de fuerzas de ventas.

Facilitador en Marketing y Gestión Empresarial para APRENDA del grupo Acción Comunitaria del Perú (ACP). Facilitador y docente en IPAE.

CRONOGRAMA

MÓDULO 1	MÓDULO 2	MÓDULO 3	MÓDULO 4	MÓDULO 5
JUAN LAZARTE	CARMEN JAEGER	JUAN LAZARTE	LUIS GUTARRA	MANUEL CASTRO
Constitución y Formalización de PYMES	Planificación Estratégica y Modelo de Negocios	Gestión Operativa y Organizacional	Gestión Financiera y Control de Costos	Marketing, IA, Ventas y Comercio Internacional
Sesión 1 martes, 18 mar	Sesión 7 martes, 08 abr	Sesión 13 martes, 06 may	Sesión 19 martes, 27 may	Sesión 25 martes, 17 jun
Sesión 2 jueves, 20 mar	Sesión 8 jueves, 10 abr	Sesión 14 jueves, 08 may	Sesión 20 jueves, 29 may	Sesión 26 jueves, 19 jun
Sesión 3 martes, 25 mar	Sesión 9 martes, 15 abr	Sesión 15 martes, 13 may	Sesión 21 martes, 03 jun	Sesión 27 martes, 24 jun
Sesión 4 jueves, 27 mar	Sesión 10 martes, 22 abr	Sesión 16 jueves, 15 may	Sesión 22 jueves, 05 jun	Sesión 28 jueves, 26 jun
Sesión 5 martes, 01 abr	Sesión 11 jueves, 24 abr	Sesión 17 martes, 20 may	Sesión 23 martes, 10 jun	Sesión 29 martes, 01 jul
Sesión 6 jueves, 03 abr	Sesión 12 martes, 29 abr	Sesión 18 jueves, 22 may	Sesión 24 jueves, 12 jun	Sesión 30 jueves, 03 jul

*17 DE ABRIL Y 01 DE MAYO NO HAY CLASES POR SER FERIADO

**INICIO:**

Martes, 18 de Marzo

FIN:

Jueves, 03 de Julio

**FRECUENCIA:**

Martes y jueves

8:00 p.m. a 11:00 p.m.

**DURACIÓN:**

120h académicas (de 45min. C/U)

**MODALIDAD:**

Online (sesiones en tiempo real)

**INVERSIÓN:**

Tarifa regular: S/ 3 100

Socio CCL: S/ 2 300

**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
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

Provincias ✉ cclprovincias@camaralima.org.pe ☎ 981 237 156