

CERTIFICACIÓN EN

Gestión Empresarial **PARA PYMES**

SOBRELLEVANDO LA CRISIS
COMERCIAL Y FINANCIERA

TRANSMISIÓN
A TRÁVES DE



DOBLE
CERTIFICACIÓN



Presentación

Las PYMEs son una fuente de ingresos y empleos importante para el país, llegando a generar alrededor del 10% de los empleos. Sin embargo, ante la coyuntura actual el tener claros conceptos y herramientas que permitan mejorar la gestión en las 4 áreas que más atención requieren en la gestión es clave para poder sobrellevar esta etapa de reactivación.

Este certificado tiene como objetivo brindar a los participantes 4 seminarios diseñados en lograr un buen manejo de 4 aspectos de la gestión empresarial desarrollando criterios y aplicando herramientas para una eficiente toma de decisiones en una PYME.



Participantes

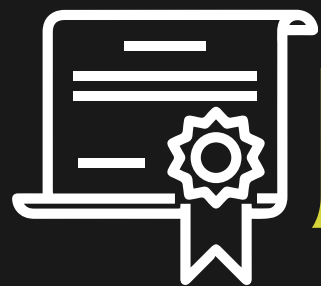
Gerentes, jefes, dueños de PYMES, consultores, evaluadores financieros y todos aquellos profesionales relacionados a su gestión.

Duración

El programa completo consta de cuatro seminarios online con una duración total de 24 horas.



Los participantes obtendrán



DOBLE
CERTIFICACIÓN POR:

✓ **ESAN GRADUATE
SCHOOL OF BUSINESS**

TOP 5 en Latinoamérica*, entre las escuelas de negocio más importantes y N°1 en Perú.

**Ranking MBA Latinoamérica 2019 de América Economía*

✓ **CÁMARA DE
COMERCIO DE LIMA**

Gremio empresarial más grande de Perú y referente a nivel de Latinoamérica con más de 15,000 empresas asociadas.

Esta es una oportunidad única para obtener una doble certificación, la inscripción y asistencia incluye:

- ✓ Certificado de participación(**)
- ✓ Material de clase

(**) Para la obtención del certificado se requiere la asistencia del participante durante el total de la duración de la certificación.



Aprénderas

SEMINARIO 1

Plan de Marketing para **PYMEs**



Objetivo

Proporcionar a los participantes una visión panorámica de las herramientas del plan de marketing con la finalidad de co-crear los principales lineamientos del plan tomando en cuenta un presupuesto relativamente bajo y considerando la coyuntura crisis.



Temario:

- Análisis del mercado, cliente y competencia
- Tendencias
- Segmentación y mercado meta
- Propuesta de valor (concepto)
- Objetivo de ventas
- Comportamientos a ser cambiados en el cliente
- Estrategias de Marketing: Precios, Medios, Distribución, Portafolio (según aplique).
- Presupuesto de marketing
- KPIs



Aprénderas

SEMINARIO 2

Gestión de **Ventas**



Objetivo

Brindar a los participantes las herramientas que le permitan configurar una estrategia de ventas en un contexto de crisis sanitaria y económica.



Temario:

- Escenarios que deja COVID-19 (1.5 horas)
 - o Escenarios de mercado como determinantes de las estrategias.
 - o Tendencias de mercado.
 - o Producto ampliado.
 - o Estrategias de ventas en el contexto actual: insumos.
 - o Perfilando la estrategia.
- Canales de distribución (1.5 horas)
 - o Canales pre COVID-19.
 - o Canales en COVID-19.
 - o Canales pos COVID-19.
 - o El gran factor común en los canales de distribución.
 - o Canal propio u outsourcing.
- Estrategia de ventas (1.5 horas)
 - o Sobre la base de precio.
 - o Sobre la base de servicio.
 - o Promoción de ventas dado un precio de lista.
 - o El crédito en la cadena de negocios.
- Gestión efectiva de ventas y su evaluación. (1.5 horas).



Aprénderas

SEMINARIO 3

Gestión del capital de trabajo



Objetivo

Brindar a los participantes las herramientas para la estimación del capital de trabajo necesario y su gestión adecuada.



Temario:

- **Introducción a la gestión del capital de trabajo (1 hora)**
 - o ¿Por qué es necesario invertir en capital de trabajo?
 - o ¿Cuáles son las variables que lo afectan?
 - o El capital de trabajo, la solvencia y la liquidez.
- **Estimación del capital de trabajo. (2.5 hora)**
 - o Los componentes del capital de trabajo.
 - o Las políticas de tesorería.
 - o Las políticas de crédito.
 - o Las políticas de compra.
 - o Las decisiones del área de operaciones.
- **Importancia de mantener el nivel adecuado de capital de trabajo. (1.5 horas)**
 - o Capital de trabajo, utilidades y valor.
 - o Las fuerzas que definen el capital de trabajo.
 - o La importancia de un adecuado financiamiento.
- **Planeamiento del capital de trabajo. (1 hora).**
 - o Impacto en el capital de trabajo de las estacionalidades y las campañas.
 - o El capital de trabajo a largo plazo
 - o El capital de trabajo en empresas que se organizan por proyecto.



Aprénderas

SEMINARIO 4

Financiamiento para PYMES



Objetivo

Brindar a los participantes las herramientas para la elaboración de sus flujos de caja, así como los lineamientos para la solicitud, obtención y análisis de las alternativas de financiamiento para sus empresas.

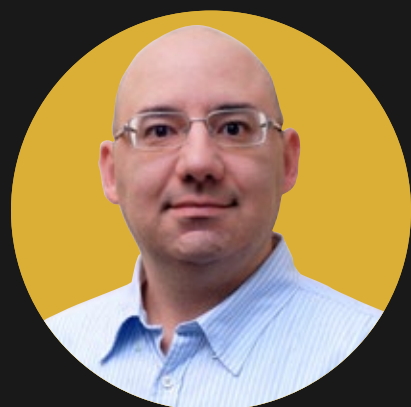


Temario:

- **Elaboración del flujo de caja (2 horas)**
 - o ¿Cuáles son los criterios generales que se deben considerar?
 - o ¿Cómo hacer pronósticos de ingresos y egresos?
 - o El flujo de caja operativo, flujo caja financiero.
 - o Herramientas de evaluación financiera: VAN, TIR, análisis de sensibilidad.
- **Lineamientos para solicitar un financiamiento ante una entidad financiera. (2 horas)**
 - o Aspectos generales de la evaluación crediticia
 - o Algunas razones por las que se rechazan las solicitudes de créditos
 - o Información que se debe preparar sobre la empresa
 - o Análisis de las alternativas de financiamiento: costo efectivo, condiciones del financiamiento.
 - o Estimación de la capacidad máxima de endeudamiento
- **Alternativas de financiamiento. (2 horas)**
 - o Financiamiento tradicional (Capital de trabajo, activo fijo, factoring, leasing, proveedores)
 - o Financiamiento no tradicional (Fintech)
 - o Inversionistas, Fondos de Inversión
 - o Lineamientos para la valorización del negocio



Profesores



Gonzalo Guerra Garcia

MBA por ESAN Graduate School of Business. Ha ocupado puestos gerenciales en el área comercial en las empresas Unilever (2000-2004), BAT Peru & Ecuador (2004-2010), Backus (2010-2014), SABMiller Latin America (2014-2016), Kimberly Clark Andean Region (2016-2018). Actualmente ocupa el cargo de Director Comercial de ESAN Graduate School of Business.



Walther Reátegui Vela

Magíster en Administración por ESAN. Economista por la Universidad de Lima. Estudios de posgrado en New York University, Leonard N. School of Business, en Sostenibilidad Corporativa y Finanzas Corporativas. Ha seguido un curso de postgrado en Pensilvania University, Wharton, en Business Strategies for Social Impact. Además otros cursos en el Banco Interamericano de Desarrollo.



René Cornejo

Ph.D. en Management Sciences por ESADE Business School. MBA por ESAN. Magister en Derecho de la Empresa por la PUCP, Ingeniero Mecánico Electricista por la UNI. Ha sido Primer Ministro (Presidencia del Consejo de Ministros) y Ministro de Vivienda, Construcción y Saneamiento. Ha dirigido FONAFE, PROINVERSION, Fondo MIVIVIENDA.



Marita Chang Olivas

Magister en Finanzas y Derecho Corporativo por ESAN con mención en Tributación Empresarial. Egresada de la Maestría en Estadística en la UNMSM. Post grado de Financiación en Infraestructura del Transporte en la Fundación CEDDET/España y especialización en Finanzas y Derecho Europeo en la Universidad Carlos III de España. Ha sido asesora técnica en Proinversión y Jefe de la Oficina de Riesgos del Fondo MIVIVIENDA.

Información del programa

Inicio
16 **MARZO**
2021
7:00 pm a 10:00 pm



Duración
24 Horas



Modalidad
Online - En vivo
(no es grabado)

GESTIÓN COMERCIAL Y FINANCIERA PARA PYMES	HORAS	PROFESOR	FECHA 1	FECHA 2
Seminario 1: Plan de Marketing para PYMEs	6	Gonzalo Guerra Garcia	16/03/2021	18/03/2021
Seminario 2: Gestión de ventas	6	Walther Reátegui Vela	23/03/2021	25/03/2021
Seminario 3: Gestión del capital de trabajo	6	René Cornejo	30/03/2021	06/04/2021
Seminario 4: Financiamiento para PYMES	6	Marita Chang Olivas	13/04/2021	20/04/2021

Inversión (Incl. IGV):

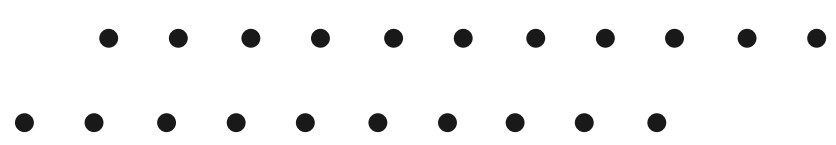
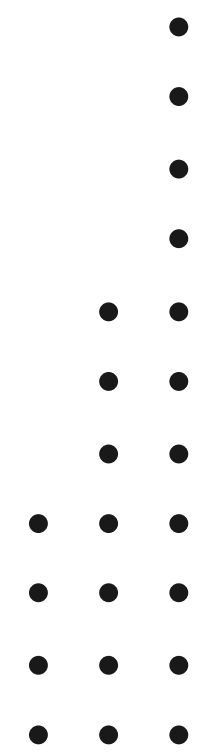
La doble certificación (incluye los 4 seminarios) tiene un costo de S/ 2,000 precio general, sin embargo, tenemos algunos descuentos:

	PRECIO CERTIFICACIÓN	
	General	Socio CCL
INVERSIÓN	S/ 2000	S/ 1600
PREVENTA	S/ 1700	S/ 1360

*Pre venta: Válido hasta el 01 de Marzo

Si desea ingresar sólo a un seminario la inversión es

	PRECIO 1 SEMINARIO	
	General	Socio CCL
INVERSIÓN	S/ 500	S/ 400





Informes e Inscripciones:

Ejecutiva de Negocios: **Maricela Quinto**

Email: **mquinto@camaralima.org.pe**

WhatsApp: **936 542 459**

