

PROGRAMA ESPECIALIZADO EN  
**FINANZAS PARA  
LA GESTIÓN  
COMERCIAL**



INICIO: 25 de noviembre



**DURACIÓN:**

48 horas



**MODALIDAD:**

Virtual  
sincrónica



**HORARIO:**

Lunes y miércoles  
7:00 p. m. a 10:00 p. m.



**CERTIFICACIÓN:**

A nombre de la Escuela  
de Posgrado USIL

**APLICACIÓN  
PRÁCTICA**

Proyecto Integrador  
Caso análisis ROMI.

**CONFERENCIA  
INTERNACIONAL**

*Marketing automation.*

## Descripción del programa

La gestión de un área comercial impacta directamente en el logro de los objetivos económico-financieros de las organizaciones; en este sentido, se hace necesario brindar a los responsables de la gestión comercial las diversas herramientas de análisis financiero, a fin de mejorar la toma de decisiones y lograr los objetivos y metas esperados. El Programa Especializado en Finanzas para la Gestión Comercial aborda de manera integral los principales temas relacionados con el análisis financiero aplicado a la gestión comercial. Este programa empodera a los participantes con conocimientos y técnicas financieras fundamentales, brindándoles la capacidad de tomar decisiones informadas y estratégicas que impulsen el éxito comercial de sus organizaciones.





## Serás capaz de

1

Identificar los conceptos clave de la interrelación entre las finanzas y la gestión comercial.

2

Aplicar herramientas financieras para el análisis de información relevante.

3

Evaluar y tomar decisiones que agreguen valor a la organización basadas en el análisis financiero y comercial.



## Perfil del participante

Profesionales que se desempeñen en la gestión de las actividades comerciales, de *marketing* o de ventas, interesados en potenciar sus competencias financieras para su gestión.

## Requisitos de admisión

- ▶ Copia o foto de DNI (ambos lados).
- ▶ Ficha de inscripción.
- ▶ Acuerdo de matrícula.
- ▶ Experiencia laboral mínima de un año.





# Skills

**Al finalizar el programa dominarás las siguientes competencias:**

- ▶ Análisis financiero estratégico.
- ▶ Evaluación de viabilidad comercial.
- ▶ Optimización de recursos financieros.
- ▶ Toma de decisiones informadas.
- ▶ Rentabilidad y margen de contribución.
- ▶ Gestión de riesgos financieros.
- ▶ Interpretación de estados financieros.
- ▶ Planificación y presupuesto comercial.
- ▶ Estrategias de financiamiento.
- ▶ Medición y control de indicadores.

# Por qué somos diferentes



Aplicación e interpretación de herramientas financieras tradicionales y actuales, tales como el *balance score card*, el modelo costo-volumen-utilidad, el valor económico agregado, así como el apalancamiento operativo y financiero, y marketing ROMI.

# Ruta de aprendizaje

**1**

Fundamentos Comerciales y los Estados Financieros.

**2**

Herramientas de Análisis Estratégico, Riesgo y Sensibilidad.

**3**

Herramientas de Seguimiento y Control Financiero en la Gestión Comercial.

**4**

El Marketing ROMI, Rentabilidad y Gestión Comercial.

**Proyecto Integrador**  
Caso análisis ROMI.

**Conferencia Internacional:**  
*Marketing automation.*

Potencia tu liderazgo y empleabilidad accediendo a los **workshops** exclusivos para nuestros estudiantes.

- ▶ Liderazgo
- ▶ Marca personal
- ▶ Comunicación efectiva
- ▶ Elaboración de CV

La Conferencia Internacional y los *workshops* son opcionales, a los que nuestros alumnos pueden acceder libremente hasta tres meses después de haber finalizado las clases de su programa.

# Cursos

## Fundamentos Comerciales y los Estados Financieros

Comprender la importancia y funcionalidad de los estados financieros como herramienta financiera básica para la medición e interpretación de resultados generados por las áreas comerciales.

- ▶ Fundamentos financieros para la gestión comercial.
- ▶ El concepto y funcionalidad de los estados financieros.
- ▶ El estado de situación financiera.
- ▶ El estado de resultados.
- ▶ El estado del flujo de efectivo.
- ▶ Análisis e interpretación de los estados financieros.
- Trabajo aplicado: interpretación de estados financieros de una empresa de la Bolsa de Valores de Lima.

## Herramientas de Análisis Estratégico, Riesgo y Sensibilidad

Comprender la importancia del alineamiento de las actividades comerciales y la sensibilidad de los resultados económicos con el Planeamiento Estratégico, el crecimiento de las empresas y su impacto en la rentabilidad.

- ▶ El planeamiento estratégico y el *balance score card*.
- ▶ El modelo de costo-volumen-utilidad.
- Tarea aplicada: caso de aplicación del modelo de costo volumen utilidad.

## Herramientas de Seguimiento y Control Financiero en la Gestión Comercial

Analizar las necesidades de apalancamiento operativo y financiero a fin de contribuir a la generación de valor desde el punto de vista comercial.

- ▶ El apalancamiento operativo y financiero.
- ▶ El análisis del valor agregado (EVA).
- Tarea aplicada: caso de aplicación del EVA.

## El Marketing ROMI, Rentabilidad y Gestión Comercial

Comprender la generación de rentabilidad a través del *marketing* y su contribución como herramienta financiera de análisis en el desarrollo empresarial.

- ▶ El *marketing* ROMI y la toma de decisiones.

## Proyecto Integrador: Caso análisis Romi

Exposición de la aplicación de todos los conceptos asimilados en clase a un caso práctico grupal y real relacionado con el entorno profesional y laboral de los participantes.

---

La EPG-USIL se reserva el derecho de cancelar o modificar las fechas de sus programas y comunicarlas con la debida anticipación.

Una vez iniciadas las clases no se podrá solicitar la devolución de la primera cuota.

---

El dictado de clases del programa se iniciará siempre que se alcance el número mínimo de alumnos matriculados establecido por USIL.

Para la entrega de certificados son requisitos indispensables alcanzar una nota mínima de 11 en cada uno de los cursos del programa, no haber superado el 30 % de inasistencias y haber cancelado la inversión económica total del programa.

# Profesores *practitioners*



## Carlos Andrés Burneo Gonzales

Economista y consultor corporativo con amplia experiencia gerencial en empresas de primer nivel del sistema financiero, como el Banco de Crédito del Perú (BCP), el Banco Interamericano de Finanzas (Banbif), entre otros.

- ▶ Se ha desempeñado como gerente regional y Gerente de Desarrollo, experto en gestión estratégica, financiera y comercial, en el análisis de riesgos y evaluación de proyectos, así como en negociación y *marketing*; adicionalmente ejerce como catedrático de posgrado y conferencista en universidades de prestigio.
- ▶ Magíster en Administración de Empresas (MBA) por INCAE, Costa Rica.
- ▶ Licenciado en Economía por la Universidad del Pacífico.



## Gino Dodero Ortiz de Zevallos

Consultor en gestión estratégica y financiera empresarial, docente de posgrado en diversas instituciones universitarias.

- ▶ Se ha desempeñado como gerente regional del Banco de Crédito del Perú y gerente de Proyectos en la Contraloría General de la República del Perú.
- ▶ MBA por la Universidad San Ignacio de Loyola.
- ▶ Economista de la Universidad Católica de Santa María.
- ▶ PAD – INCAE – Costa Rica.
- ▶ PAD in house – Universidad de Piura.
- ▶ Posee estudios culminados en Doctorado en Ciencias Contables y Financieras.

---

La EPG-USIL se reserva el derecho de modificar su plana docente, ya sea por motivos de fuerza mayor o por disponibilidad del profesor, sin afectar la calidad académica del programa.



## Más información

📞 981 458 741

✉ informes.epg@usil.edu.pe

📘 @usileducacionejecutiva

🌐 EPGUSIL

#EducaciónEjecutivaUSIL

[epg.usil.edu.pe](http://epg.usil.edu.pe)

