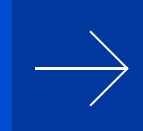


**CCL**

CENTRO DE  
CAPACITACIÓN  
EMPRESARIAL

Educación ejecutiva



DIPLOMADO

# Logística

**+30**  
AÑOS  
CAPACITANDO



Certifica la Cámara de Comercio de Lima

# INTRODUCCIÓN

Las empresas más exitosas reconocen la importancia de la gestión logística y su aporte a la rentabilidad; así como, planificar el manejo de los recursos empresariales en el ámbito del aprovisionamiento, almacenaje y distribución como gestión vital para los resultados de toda organización.

Utilizar sistemas de control y reportes eficientes (indicadores) que permitan a la gerencia tomar mejores decisiones, puede significar ganancias que se traduzcan en ventajas competitivas.



## OBJETIVOS

- Dotar a los participantes de los conocimientos modernos de gestión y generar rentabilidad en el área; desarrollar habilidades para ser más competitivo y asumir una actitud proactiva al cambio para aprovechar las oportunidades y minimizar los riesgos que genera el cambio, lo único que existe y persiste.
- Dirigir a la organización a los estándares internacionales que le permita competir en iguales condiciones de calidad con otras empresas del mundo.
- Resaltar la importancia de la logística como apoyo en el desarrollo y crecimiento sostenido de la organización.



## DIRIGIDO A

- Jefes y asistentes de logística, compras, almacenes, distribución física de productos, transporte de mercaderías, importaciones y exportaciones, o funcionarios de otras áreas que deseen tener una visión de las funciones logísticas de la empresa, y que se preparan para asumir mayores responsabilidades en su empresa.
- Personas con más de un año de experiencia laboral que deseen desarrollar una carrera en el área de logística en su empresa.

# TEMARIO

## 1. Planeamiento estratégico de la empresa

---

- El Proceso de la Administración estratégica
- El Rumbo Estratégico.
- El Análisis Estratégico: FODA.
- La fijación de Objetivos.
- Desarrollo de Estrategias.
- Acciones Estratégicas.
- Control Estratégico.

## 2. Logística y cadena de suministro

---

- Desarrollo de un sistema y red logística
- Requerimientos y retos en la cadena de suministro global
- Estrategias en Supply Chain
- Logística de Compras, Logística de Producción, Logística de Ventas, Logística Inversa.

## 3. Gestión de compras y abastecimientos

---

- Administración Logística.
- La Función Compras.
- Planificación y volúmenes de compra
- Compras y su responsabilidad en la generación de utilidad.
- Modelo de evaluación y selección de proveedores.
- La Negociación y la Competitividad de Compras.
- Presupuesto y Programas de Compras.
- Estrategias de Compras.

## 4. Contrataciones con el Estado

---

- ¿Por qué venderle al estado?
- Ley de Contrataciones con el estado.
- Estructura Empresarial para negociar con el Estado.
- Conocimiento del proceso de negociación con el Estado:
  - Licitación y Concurso Público, Adjudicación Simplificada,
- Selección de Consultores Individuales, Comparación de Precios,
- Subasta Inversa Electrónica, Contratación Directa.
  - Contenido básico de la oferta
- Preparación de propuestas:
  - Propuesta General, Propuesta Técnica y Propuesta Económica

## 5. Competitividad en la gestión de stocks

---

- Comportamiento del stock.
- Políticas de Gestión de Stock.
- Tipos de stock. Gestión de listados maestros. Manejo de migraciones.
- Cambios de portafolios. Análisis de impactos.
- Métodos de Programación de los stocks.
- Evaluación operativa, administrativa y económica de los Stocks.
- Metodologías de conteo. Inventarios. Stock en tránsito.
- Consumo masivo (Centros de Distribución).
- Incertidumbre en el tiempo de espera.
- Análisis de casos.

## 6. Gestión efectiva de almacenes

---

- Importancia del Almacén y relación con otras áreas.
- Gestión y organización del almacén.
- Indicadores de gestión de almacenamiento.
- El Catálogo.
- Tipos de almacenes.
- Cross Docking.

- Control de Inventarios.
- Requisición de compras: Sistemas de Información (MRP II).
- Almacenamiento: Outsourcing.
- Despachos: Networking.
- Toma de Inventarios y otros controles.
- Costos de Almacenamiento.

## **7. El valor del sistema de distribución y transporte**

---

- El sistema de Distribución como unidad estratégica
- La distribución a nivel nacional e internacional
- La función de Distribución en la Cadena de Suministros.
- La organización del sistema de distribución.
- La Red de Distribución como estrategia de Marketing.- Canales de Distribución: Productor, Distribuidor, Retailers, Minoristas, Mayoristas.
- La Cadena de Distribución física y la Logística en la Empresa, Estructuras y Estrategias de Organización.
- La Distribución Física y el Valor del Transporte en la Gestión Logística.
- La Distribución Física y los Sistemas de Transporte; Estrategia propia o a través de terceros.
- Sistemas de Transporte: Unimodal y Multimodal, Características, Usos, Alternativos; Clases.
- Sistemas de Unitarización: Containers y Pallets.- Valor Económico y Rentabilidad.
- Outsourcing de la distribución y el transporte en nuestra organización.

## **8. Logística internacional**

---

- Distribución Física Internacional.
- La DFI y los INCOTERMS.
- La selección de los Intermediarios. Contratos.
- Tendencias en la distribución internacional. Franquicias.
- Operados logísticos internacionales.

- Riesgos en el Comercio Internacional.
- La DFI y los diferentes sistemas de transporte. Caso Perú.
- Documentación y trámites para la Exportación.
- Sistema aduanero del país. Instituciones que intervienen.
- La logística en el Comercio exterior.
- La Competitividad del Perú y el Sistema de DFI.

## **9. Indicadores de Gestión Logística**

---

- Indicadores de Compra y Abastecimiento.
- Indicadores de Producción e Inventarios.
- Indicadores de Almacenamiento y Bodegaje.
- Indicadores de Transporte y Distribución.



# EXPOSITORES



## **Mag. Pedro Inga Flores**

Ingeniero Industrial, Universidad de Lima. PADE de Logística en ESAN y Maestría en Ingeniería Industrial especializado en Gestión Logística, Universidad Ricardo Palma. Con amplia experiencia en: Gestión de Almacenes, planificación para la gestión de Transporte y Distribución en Empresas Nacionales y Transnacionales; diseño de Proyecto de Almacenes y flujo de procesos. Ha sido Jefe de Centros de Distribución, San Fernando S.A. Jefe de Almacenes y Distribución, Canovas SAC. Jefe de Almacenes y Distribución, Laboratorio IQ Farma, Laboratorio AC Farma y Laboratorios Hersil SA. Jefe de Almacenes, Braun Medical Perú SA. Expositor en la Cámara de Comercio de Lima y ISL.



## **Econ. Juan Mayorga Vásquez**

Economista, Universidad Nacional Federico Villarreal. Post Grado en Gerencia Internacional, Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Estudios de Especialización en Legislación Aduanera, Contabilidad Aduanera, Derechos del Comercio Exterior, Dirección General de Aduanas. Jefe de la División de Regímenes Aduaneros Especiales, Aduana Aeropuerto Internacional “Jorge Chávez”. Jefe de Equipo de Estudios de Valor en Aduanas, Subdivisión de Valoración Dirección General de Aduanas – MEF y C.

**DURACIÓN:**

120 horas académicas – 40 sesiones

**MODALIDAD:**

100% virtual

**INVERSIÓN:**

Tarifa regular: S/ 3100

Socio CCL: S/ 2300

**CERTIFICA:**

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](http://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**.



Hasta 12 cuotas sin intereses\* con tus tarjetas de crédito  
(\*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

**Lima** ✉ [capacita.lima@camaralima.org.pe](mailto:capacita.lima@camaralima.org.pe) ☎ 994 250 942

**Provincias** ✉ [capacita.provincias@camaralima.org.pe](mailto:capacita.provincias@camaralima.org.pe) ☎ 981 237 156