



**DIPLOMADO EN**  
**LOGÍSTICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL**

# ÍNDICE

DESCRIPCIÓN .....	3
OBJETIVOS .....	4
A QUIÉN VA DIRIGIDO .....	5
METODOLOGIA .....	5
PLAN DE ESTUDIO .....	6
FACILITADORES .....	11
INVERSIÓN Y FORMAS DE PAGO .....	12
FORMULARIO INSCRIPCIÓN .....	13
CONTACTO .....	14



## Descripción:

Este diplomado está estructurado en seis (6) módulos, con una duración cada uno de 12 horas y dos visitas de 4 horas cada una, para un trabajo de campo en zonas de operaciones dentro y fuera de los puertos, donde intervienen todas las instituciones operativas como: Operadores portuarios, aduana, almacenes de depósitos, navieras, transportistas, bancos y demás instituciones que participan en los procesos del comercio internacional.

Los módulos y acompañamientos estarán orientados por académicos y profesionales con conocimientos actualizados y experiencia en actividades relacionadas con el comercio internacional y logística en general.



# Objetivos:

Al finalizar el curso, los estudiantes estarán en capacidad de implementar la logística adecuada en todo proceso de exportación e importación a partir de las orientaciones recibidas en el curso.

- **Desarrollar** la capacidad de detectar oportunidades que conlleven a convertir todo proceso logístico en una ventaja competitiva para las empresas involucradas.
- **Crear** el entorno de análisis que conlleve al participante a la creación de estrategias exitosas para el almacenamiento y manipulación de las mercancías.
- **Conocer y utilizar** correctamente los medios de transporte y documentos requeridos en el comercio internacional.
- **Identificar** los distintos contratos de compra y venta (INCOTERMS) y elegir el más adecuado de acuerdo a la estructura y naturaleza de los mercados involucrados.
- **Reconocer** la importancia de la administración de cadenas de suministro como factor determinante para la competitividad integrada de las organizaciones.
- **Conocer** todos los componentes y su funcionamiento en una estructura portuaria, con el fin de aprovechar al máximo los recursos humanos, tecnología y maquinaria que intervienen en el mismo por medio de la productividad (eficacia y eficiencia).



## A quién va dirigido:

Técnicos responsables de los procesos logísticos en las diferentes empresas e instituciones estatales relacionadas con el comercio internacional. Profesionales de las áreas, interesados en desarrollar destrezas en el campo de la logística en el comercio internacional. Estudiantes de marketing, negocios internacionales, administración, ingeniería industrial, economía y demás áreas que requieran de esta capacitación. Profesores e investigadores que desarrollan proyectos de alto nivel en materia de cadenas de valor, canales de distribución y logística del comercio internacional.

## Metodología:

El diplomado Logística del Comercio Internacional consta de 80 horas presenciales. La formación fomenta la participación activa y variada, distribuyéndose entre:

- Clases presenciales y clases en línea, documentación sobre cada módulo docente: apuntes en PDF, con toda la materia recibida, infografías, lecturas recomendadas, ebooks.

- Evaluaciones de cada módulo para medir lo aprendido. La evaluación de los módulos se realizará mediante:

Pruebas de evaluación continua (PEC), consistentes en prácticas que el alumno deberá realizar individualmente y donde aplicará los contenidos desarrollados en cada módulo.

Foro online donde cada alumno comparte opiniones, solucionan dudas y ponen en común los conocimientos adquiridos para generar sinergias. Presentación de un proyecto final.

# Plan de estudios:

## **Módulo I:**

Generalidades de la logística del comercio internacional y de la República Dominicana.

- Antecedentes (Origen y Evolución)
- Conceptualizaciones de logística
- Políticas y Teorías
- Componentes
- Importancia y características
- Campo y actividades de la logística
- La logística integral
- La logística como ventaja competitiva

## **Módulo II:**

Aspectos fundamentales en el manejo de las operaciones en las cadenas de suministro.

- Relaciones con los proveedores y su importancia estratégica
- Intermediarios logísticos (figura del transitorio)
- Papel del proveedor en la gestión logística y de cadena de suministro
- Evaluación de proveedores
- Certificación y normas de calidad para proveedores
- Selección de proveedores

## **Catálogos:**

- Precio
- Servicios
- Clasificación de Proveedores
- Proveedores Outsourcing
- Estudio, análisis y solución de casos prácticos
- La logística como apoyo al servicio al cliente
- La logística como apoyo estratégico de marketing
- Componentes de la logística
- La planeación logística. Ventajas de la planeación logística

# Plan de estudios:

- Diseño organizacional para la logística
- Generalidades de la administración de cadenas de suministro (SCM)
- Origen y evolución histórica de la administración de la cadena de suministro
- Las operaciones como eje del proceso productivo
- Principales retos en nuevos negocios
- Proceso de innovación y modelos de gestión
- Cadena de valor
- Estudio, análisis y solución de casos prácticos

## **Módulo III:**

Estrategias para la gestión de almacenamiento de stocks y manipulación de las mercancías y los recursos que intervienen, a partir de la maximización de los mismos.

- El almacenaje
- Tipos de almacenes
- Centros de distribución
- Distribución física de almacenes
- Importancia de inventarios (stocks)
- La trazabilidad
- Funcionalidad de los stocks
- Tipos de stocks
- Administración integrada de stocks

## **Planeación y control:**

1. Mrp, Kpi's
2. Aprovisionamiento y reaprovisionamiento
3. Lean manufacturing
4. Just in time (JIT)

Manejo de materias primas

Inventarios de seguridad

Estudio, análisis y solución de casos prácticos

# Plan de estudios:

## **Módulo IV:**

- Términos de comercio internacional. Contratos de compra y venta (Incoterms).
- Origen y evolución
- Conceptualizaciones e importancia
- Instituciones relacionadas (Cámara de Comercio Internacional CCI)
- Implicaciones legales
- Tipos, clasificación y características de cada uno de ellos
- Recomendaciones para el uso de cada uno de los Incoterms
- Composición de cada grupo
- Grupo E
- Grupo F
- Grupo C
- Grupo D
- Estudio, análisis y solución de casos prácticos.

## **Módulo V:**

Los medios de transportes y la documentación, como elementos fundamentales en la logística del comercio internacional.

- Historia y evolución
- Conceptualizaciones e importancia
- Instituciones internacionales y nacionales que rigen los medios de transportes
- Funcionalidad, principios y entes participantes en el transporte
- El servicio de transporte
- Estructura del transporte
- Costos asociados a los medios de transportes
- Acuerdos, tratados, reglamentos y leyes relacionados
- Factores que determinan la estructura de un mercado de transporte

# Plan de estudios:

## **Módulo V:**

- Factores que determinan la estructura de un mercado de transporte
- Servicios de transporte
- Modalidades (ventajas y limitaciones de cada una de ellas)
- Marítimo
- Aéreo
- Terrestre
- Ferroviario
- Trucks
- Ductos
- Intermodal y/o multimodal
- Documentación y procesos en el transporte internacional de mercancías.
- Clasificación y tipos (los documentos fundamentales)
- El lead time en transporte
- La documentación como elemento fundamental para la seguridad del comercio
- Costo de la documentación
- La documentación como barrera no arancelaria al comercio internacional
- Estudio, análisis y solución de casos prácticos

# Plan de estudios:

## **Módulo VI:**

Administración y gestión de las infraestructuras portuarias y las zonas relacionadas como parte de la logística del comercio internacional.

- Historia y evolución de los puertos
- Conceptualizaciones e importancia
- Componentes de los puertos
- Clasificación de los puertos
- Costos portuarios
- Estadísticas portuarias mundial y nacional (Ranking)
- Instituciones que participan en las instalaciones portuarias
- Zonas relacionadas con las administraciones portuarias
- Seguridad
- Planeación operativa
- Diagnóstico logístico
- Estructuras logísticas
- Integración logística
- Las asociaciones logísticas
- Modelos de distribución comercial
- El papel de la logística en las estrategias
- La cadena de valor en los procesos logísticos
- Maquinarias y equipos que operan en los puertos, características de los mismos.
- Características de los recursos humanos que operan en los puertos
- Modernización de los puertos dominicanos
- Análisis de los operadores portuarios HIT, DPWORD Y SANSOUCI PORTS
- Estudio, análisis y solución de casos prácticos

# Facilitadores:

## **MANUEL MERCEDES**

Ha desempeñado cargo como coordinador técnico de área en la Dirección General de Aduana, vicepresidente de la Cooperativa de Empleados de Aduanas y presidente de la comisión de educación. COOPSEMA, actualmente se desempeña como asesor en Aduanas y comercio internacional.

Profesor de diversas universidades, impartiendo la asignatura de Análisis de Oportunidades de negocios en mercados de EEUU, América Latina y el Caribe, Operaciones de Importación y Exportación, Aduanales e impositiva y comerciales, Negocios, Aduanas, Tributaria y, Aduana y Economía, Administrativa, Finanzas Económicas, Finanzas Internacionales, entre otras asignaturas. Profesor de Maestría en las asignaturas de Valoración y Legislación Aduanera, Negocios y Finanzas Internacionales y Matemáticas Aplicadas a los Negocios Internacionales.

Tiene Maestría en Aduanas y Negociaciones Comerciales, Especialidad (Post-Grado) en Negociaciones Internacionales, Postgrado en Administración de Recursos Humanos, Licenciaturas en Administración y Educación, Mención Física y Matemáticas.

## **RANSIS GARCÍA SABTER**

Profesional en las área de logística, importación, exportación y servicio al cliente a nivel internacional.

Ha desempeñado funciones como coordinador de exportación de Burgal y Cía. Y como gerente de zona de AFP Siembra, actualmente independiente de empresas en República Dominicana y España en el área de negocios internacionales, como también es coordinador del comité gerente de Exportación de ADOXPO.

Licenciado en Administración de Empresas, con Maestrías en Negocios Internacionales y Dirección y Gestión de Marketing. Actualmente es catedrático de diferentes universidades de la República Dominicana.



## Certificado:

El certificado del diplomado en Logística del Comercio Internacional será expedido por la Universidad Domínico Americano. El alumno recibirá un diploma certificando la formación recibida tras superar satisfactoriamente todas las evaluaciones, prácticas y las horas presenciales del diplomado.

# Inversión y forma de pago:

## El costo es de RD\$ 25,500.00

Las formas de pago admitidas son: Efectivo, Tarjeta de Crédito, Cheque de Administración y Transferencia a cuenta bancaria.

### 1. Inscripción individual:

#### A. : Pago convencional

- **50%** Inscripción
- **25%** 2da. cuota a los 30 días a partir de la fecha en que inicia el diplomado.
- **25%** 3ra. cuota a los 15 días del segundo pago

#### Nota:

Al cumplirse el mes de haber iniciado el diplomado se vence la 1era. cuota. Si se paga con retraso se pagará un cargo de un 10% del valor adeudado.

#### B. Depósito o transferencia:

- Banco Popular Dominicano  
Cuenta corriente número: 828134031

**Nota:** Enviar vía correo electrónico el voucher a: [ventas@icda.edu.do](mailto:ventas@icda.edu.do) con copia a [cobros2@icda.edu.do](mailto:cobros2@icda.edu.do). Teléfono: 809-535-0665 ext. 2321 y 2322.

#### C. Línea de crédito de FUNDAPEC:

- Llenar formulario SI-01
- Completar e imprimir formulario de solicitud de crédito en línea:  
<https://www.fundapec.edu.do/>

### 2. Inscripción Empresarial:

- a) Llenar formulario SI-01
- b) Carta compromiso de la empresa, sellada y firmada

## Descuento:

Se dispone de descuentos aplicables en las siguientes condiciones:

### 1. Público General:

- a) 10% de descuento por pago total en efectivo o depósito en cuenta.
- b) 7.5% de descuento por pago total con tarjeta de crédito.

### 2. Público Empresarial:

- c) 5% de descuento de 3 a 5 participantes
- d) 10% de descuento de 6 a 10 participantes
- e) 15% de descuento de 11 participantes en adelante

**“PRECIOS SUJETOS A CAMBIOS”**

# FORMULARIO INSCRIPCIÓN



## FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN Y SOLICITUD DE CRÉDITO SI-01

A CREDITO SI ( ) NO ( )

PAGADO POR EMPRESA SI ( ) NO ( )  
% QUE PAGA LA EMPRESA \_\_\_\_\_ % RD\$ \_\_\_\_\_

FACTURAR A LA EMPRESA		RNC		FECHA DE INSCRIPCIÓN / /	
NOMBRES		APELLIDOS		NIVEL ACADÉMICO ALCANZADO	
CEDULA O PASAPORTE - -	SEXO FEM. ( ) MASC. ( )	FECHA NACIMIENTO / /		LUGAR DE NACIMIENTO	
ESTADO CIVIL SOLTERO ( ) CASADO ( )	TELÉFONO RESIDENCIAL ( ) -	CELULAR / BEEPER ( ) -		E-MAIL	
DIRECCIÓN ACTUAL		LOCALIDAD		TRABAJA SI ( ) NO ( )	
NOMBRE DE LA EMPRESA DONDE TRABAJA		PERSONA DE CONTACTO/ PAGO		DIRECCIÓN DE EMPRESA	
CARGO ACTUAL	DEPARTAMENTO	TELÉFONO(S) EMPRESA ( ) -		EXTENSION ( ) FAX ( ) -	
HA PARTICIPADO ANTERIORMENTE EN OTROS CURSOS DE UNICDA SI ( ) NO ( )		NOMBRE CONYUGE O PARIENTE		TELÉFONO CONYUGE O PARIENTE ( ) -	
FACTURA O CARTA AUTORIZADA DE EMPLEADOR SI ( ) NO ( )		PORQUE MEDIO SE ENTERO DE ESTE CURSO			
<b>PROGRAMA</b>					
TÍTULO DEL DIPLOMADO O CURSO				GRUPO	
DURACIÓN	HORARIO-DÍAS	FECHA INICIO / / 20		FECHA TÉRMINO / / 20	

### PARA USO EXCLUSIVO DE UNICDA

COSTO TOTAL DEL DIPLOMADO O CURSO RD\$		COSTO A PAGAR POR INSCRIPCIÓN RD\$		BALANCE PENDIENTE A PAGAR RD\$	
MODALIDAD DE PAGOS	1ERA CUOTA RD\$	2DA CUOTA RD\$			
FECHA DE PAGOS	1RA / / 20	2DA / / 20			

### POLÍTICA DE REEMBOLSO Y COMPROMISO DE PAGO

Se devolverá el dinero que pague el participante solamente en el caso de que el curso o diplomado sea cancelado.	<b>COMPROMISO DE PAGO:</b> Me comprometo a pagar en las fechas indicadas y los montos estipulados en este formulario. En caso de faltar, autorizo a cancelar mi derecho de seguir participando en clases.	
FIRMA DEL PERSONAL DE UNICDA Y/O CENTRO DE GERENCIA	FIRMA DEL PARTICIPANTE	FIRMA AUTORIZADA POR REGISTRO

# CONTACTO:

## Información adicional e inscripción

Universidad Domínico Americano

**Web:** [www.unicda.edu.do](http://www.unicda.edu.do)

**Twitter:** @ElDominico

**Facebook e Instagram:**  
@unicdard

**Tel.:** 809-535-0665 opción 3

**Flotas:** 829-417-1464 / 1465 y  
829-748-5144 / 5145

**Email:** [ventas@icda.edu.do](mailto:ventas@icda.edu.do)

Av. Abraham Lincoln #21. Santo Domingo,  
República Dominicana

