



**Propuesta de Mejora del Centro de Distribución de la Empresa Cementera
DURACEM**

**Tesis presentada en satisfacción parcial de los requerimientos para obtener
el grado de Magíster en Supply Chain Management por:**

Eduardo Bueno Puyen

Jorge Alberto Bilbao Páucar

Nils Federico Oyanguren Ticona

Catherine Alexandra Zúñiga Ochoa

Programa de la Maestría en Supply Chain Management 2018-1

Lima, 15 de octubre de 2020

RESUMEN EJECUTIVO

Grado: Magíster en Supply Chain Management

Título de la tesis: Propuesta de Mejora del Centro de Distribución de la Empresa Cementera DURACEM.

Autor(es): Bueno Puyen, Eduardo.
Bilbao Páucar, Jorge Alberto.
Oyanguren Ticona, Nils Federico.
Zúñiga Ochoa, Catherine Alexandra.

Resumen:

El mercado del cemento en el Perú tiene unas características muy particulares que dificultan el ingreso de nuevos competidores, ya que sólo tres compañías controlan el 87% del mercado, y también debido principalmente a que se requiere una alta inversión para seguir el modelo de las empresas locales, que consiste en explotar su propia cantera de minería no metálica para obtener la caliza, materia prima del cemento, y efectuar el proceso de fabricación para posteriormente comercializar el producto.

La empresa DURACEM rompió ese modelo, considerado un paradigma, al ingresar al mercado peruano con un modelo importador-vendedor inexistente hasta ese momento, con lo cual ha logrado obtener el 4,60% de cuota de participación de mercado. Sin embargo, una gran parte de su nivel de servicio depende de la eficiencia de su centro de distribución, el cual presenta una serie de oportunidades de mejora que en la presente tesis pretendemos mostrar, para así permitir a la empresa no solamente incrementar su nivel de servicio sino atender a más clientes producto de estas mejoras introducidas, las cuales estarán apoyadas principalmente en la implementación de una plataforma web App que ordene, controle y transparente la operatividad del centro de distribución, integrando al cliente; así como en la inversión en implementación de

facilidades para la operatividad con el fin de adquirir aditamentos especiales para los montacargas y mejorar el layout mediante una óptima señalización.

De esta manera pretendemos lograr mejorar en 28% la eficiencia en tiempos de despacho y alcanzar un incremento del 12% de incremento de nivel de servicio que posibilite a la empresa ampliar su capacidad de atención y, por consiguiente, servir a más clientes y potencialmente, aspirar a incrementar la cuota de mercado actual de la empresa. En la presente tesis, que tiene carácter de confidencial, hemos hecho referencia al cambio varietal de uvas de mesa tradicionales a las uvas con royalty teniendo en cuenta las ventajas de este tipo inversión.

Resumen elaborado por los autores.