



**Propuesta De Un Rediseño Logístico Del Canal De Distribución Primario
En El Canal Comercial Instituciones Y Bidones En La Empresa Arca
Continental Lindley**

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

Humberto Jose Coicaposa Quispe
Alexander Raul Marreros Jara
Rocio Ramos Huamani
Joeloy Rios Mori

Programa de Maestría en Supply Chain Management

Lima, 20 de Septiembre de 2019

RESUMEN EJECUTIVO

Grado: Magister en Supply Chain Management

Título de la Tesis: Investigación Aplicada “Propuesta De Un Rediseño Logístico Del Canal De Distribución Primario En El Canal Comercial Instituciones Y Bidones En La Empresa Arca Continental Lindley”

Autor(es): Coicaposa Quispe, Humberto José
Marrerros Jara, Alexander Raúl
Ramos Huamaní, Rocío
Ríos Mori, Joeloy

Resumen:

En la actualidad el sector de bebidas no alcohólicas viene siendo impactado en sus ventas por factores externos como la ley de alimentación saludable, canasta de consumo familiar y también por el efecto de bajas temperaturas, a esto se suma que el sector es altamente competitivo por la aparición de diversos productos sustitutos a un bajo precio, todo esto hace que la compañía Arca Continental Lindley (ACL), tenga que evaluar constantemente reestructuraciones en sus procesos de abastecimiento de productos para optimizar sus procesos y reducir los costos, ello con la finalidad de poder afrontar a la competencia y mantenerse en el mercado.

El desarrollo de la siguiente tesis es una propuesta de Optimización de costos y procesos logísticos enfocados en el proceso de distribución primario del canal instituciones y bidones, canal que comercializa productos de la categoría aguas Bulk de la empresa. El estudio tiene el alcance en la ciudad de Lima, este estudio propone evaluar la distribución a los puntos de venta desde los almacenes de la fábrica productora, reestructurando el modelo actual de distribución que sigue el flujo de enviar desde los almacenes de la planta hasta los centros de distribución (Mega almacenes) y luego ser pickeados para salir a los puntos de venta. Con esta reestructuración del proceso, vamos a optimizar costos de almacenamiento y costos de flete. Esto, también impulsa a una optimización o mejora en el proceso de distribución, haciendo que el actual canal de distribución cambie de un canal indirecto, que se caracteriza por tener a intermediarios, a un Canal directo; donde no

tendríamos al centro de distribución para atender a los puntos de venta, si no que la atención sería desde los almacenes de la fábrica.

Para realizar el presente estudio se plantearon desarrollar los siguientes objetivos.

- Elaborar el diagnóstico de la situación actual del canal de distribución en estudio.
- Desarrollar la propuesta de mejora en el proceso de distribución primaria de la empresa.
- Determinar los costos logístico de la situación propuesta
- Determinar el impacto en el margen de los productos del canal en estudio.
- Evaluar la factibilidad técnica económica de la propuesta a desarrollar.

Para lograr el desarrollo de nuestra propuesta y objetivos, primero realizamos un análisis externo del sector mediante las herramientas de análisis PESTEL y un análisis de PORTER, ambas herramientas de análisis, nos permitió identificar las oportunidades y amenazas que se tiene en el sector, esquematizando las mismas en una Matriz EFE. En segundo lugar, desarrollamos el análisis interior de la empresa y el diagnóstico del proceso en estudio, esto nos permitió identificar las fortalezas y debilidades de la empresa y del proceso, esquematizándolas en una Matriz EFI. Ambas matrices nos permitieron formular un FODA cruzado con el fin de obtener la estrategia e indicadores a desarrollar. Con la alineación estratégica basada en Optimización de procesos de Distribución para administrar costos y gastos, procedimos a desarrollar nuestra propuesta de mejora enfocada a mejorar nuestros costos. Dentro de nuestra propuesta de mejora, desarrollamos un plan de operación, recursos humanos y riesgos, nuestro plan operativo contempló la capacidad de operación del nuevo proceso de picking, que se incorpora a la operación de almacenes de fábrica, también incluye el flujo de picking propuesto y la determinación de los nuevos costos logísticos y su impacto en los productos que comercializa el canal en estudio. Los ahorros encontrados fueron significativos siendo estos de S/.2.59 por caja para el producto bidones retornables de 20L, S/.1.62 por caja para el producto de bidón no retornable de 20L y S/.0.99 por caja para el producto de bidón no retornable de 7L. El impacto en margen llegó a ser hasta un 39%, 26% y 38% de los productos antes mencionados.

Luego de desarrollar nuestra propuesta, explicando su implementación y los cambios que esta implica en la compañía, se desarrolló el análisis de beneficio costo, determinando nuestro VAN y TIR, llegando a la conclusión que la propuesta de mejora es viable, con un VAN de S/ 221.92 Mil. Finalmente el estudio culmina redactando los resultados de nuestros objetivos planteados y recomendaciones respectivas.

Resumen elaborado por los autores