



**ESPE**  
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS  
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

**Departamento de Ciencias Económicas,  
Administrativas y del Comercio**

**Trabajo de integración curricular, previo a la obtención del título de Tecnóloga Superior en  
Logística y Transporte**

**“Análisis de los procesos de distribución y su efecto en la comercialización de la  
empresa licores del Ecuador ubicado en la ciudad de Ambato”.**

**Autor:**

Lozada Pérez, Ivette Vanessa

**Directora de Tesis:**

ING. Amores Endara, Fanny Katherine



**Latacunga, 2023**



## OBJETIVOS ESPECÍFICOS

### Objetivo General

Analizar los procesos de distribución y su efecto en la comercialización de la empresa Licores del Ecuador de la Ciudad de Ambato.



Indagar en fuentes bibliográficas actualizadas los procesos de distribución y comercialización, así como la normativa para la industria de Licor.



Establecer la metodología para evaluar la situación actual de la empresa, permitiendo analizar los diversos procesos.



Establecer los procesos y lineamientos que permitan coordinar los procesos de distribución y comercialización para optimizar los mismos.



# PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

## Problemática

### *América Latina*

Un alto índice de empresas distribuidoras incluyen fallos operacionales en la red de la empresa transportista el tráfico o congestión vehicular no planeada y cambios de ruta de distribución no planeados.

### *Ecuador*

Las empresas distribuidoras de licor no llegan a realizar envíos a nivel nacional debido a demora en los procesos de distribución lo que ocasionan desconfianza por los clientes debido a los retrasos.

### *Ambato*

No tiene un control en los lineamientos de cada proceso de la cadena de distribución presentando inconvenientes al momento de entregar su producto al cliente en el tiempo y lugar establecido presentando acumulación de trabajo en espera generando la necesidad de más control y coordinación.

¿Cómo incide el Análisis de los procesos de distribución y su efecto en la comercialización de la empresa Licores del Ecuador de la Ciudad de Ambato?



# JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

Ambato cuenta con un producto comercial con mucha demanda, es por ello que se decidió potencializar esta actividad de licores con sus diferentes tipos de marcas

La investigación servirá de guía para futuras investigaciones académicas.

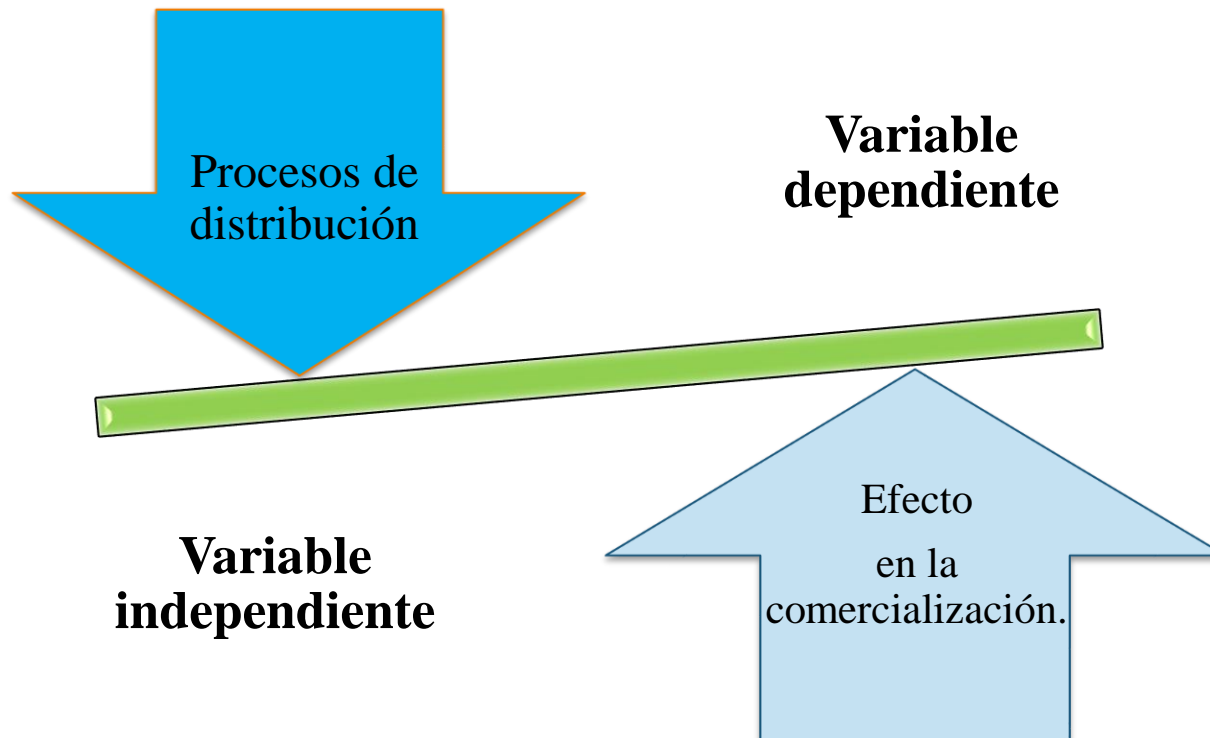


Contribuirán a realizar diariamente la distribución de sus productos mediante un diseño de rutas mismo que cumplirá con el abastecimiento al mayor número de locales.

Conocer de qué manera el diseño de nuevas rutas ayudara a la empresa en la organizara los trayectos de distribución de cada ruta.



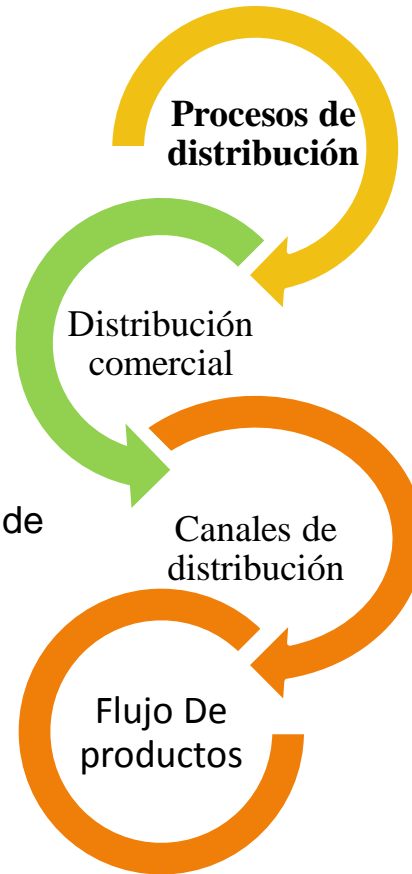
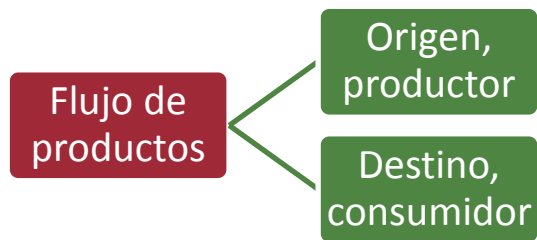
Los procesos de distribución influye en la comercialización de licores del cantón Ambato.



Movimiento físico de materiales y productos terminados.

Facilitar la conexión entre la oferta y la demanda.

Relación y forma de interacción de la empresa con los usuarios



Jiménez (2019)

Ballou (2022)

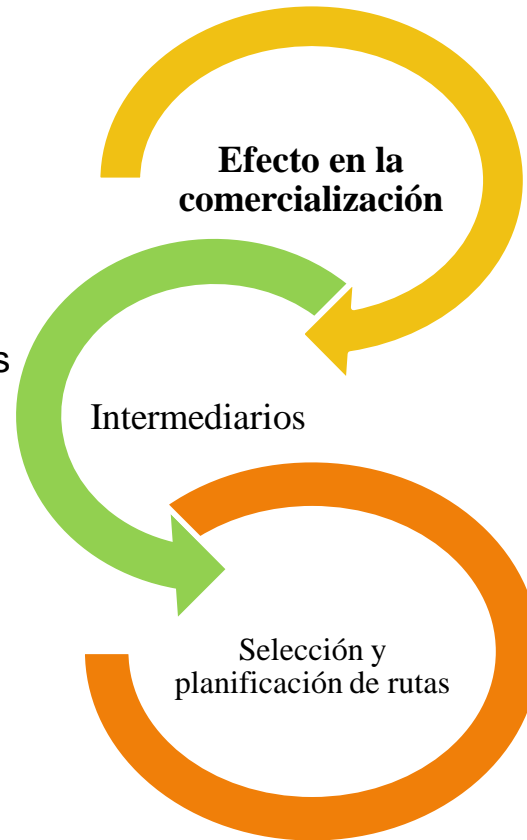
## VARIABLE INDEPENDIENTE

# VARIABLE DEPENDIENTE

Desde que el producto sale del productor hasta que llega al consumidor.

Utilizan estos canales para pasar los productos a través de uno o más intermediarios.

Diseño adecuado de una ruta de transporte para la entrega de productos.



Reyes (2010)

Dacota (2023)

Dispath (2022)



## Diagnóstico de la situación del territorio

### Ubicación Geográfica

- Dentro de la provincia de Tungurahua se ubica el cantón Ambato, el cual está situado en la Cordillera Occidental de los Andes, en el centro de la región Interandina del Ecuador
- Centro, Ambato
- Cevallos, Quero, Píllaro, Patate, Pelileo, Baños.

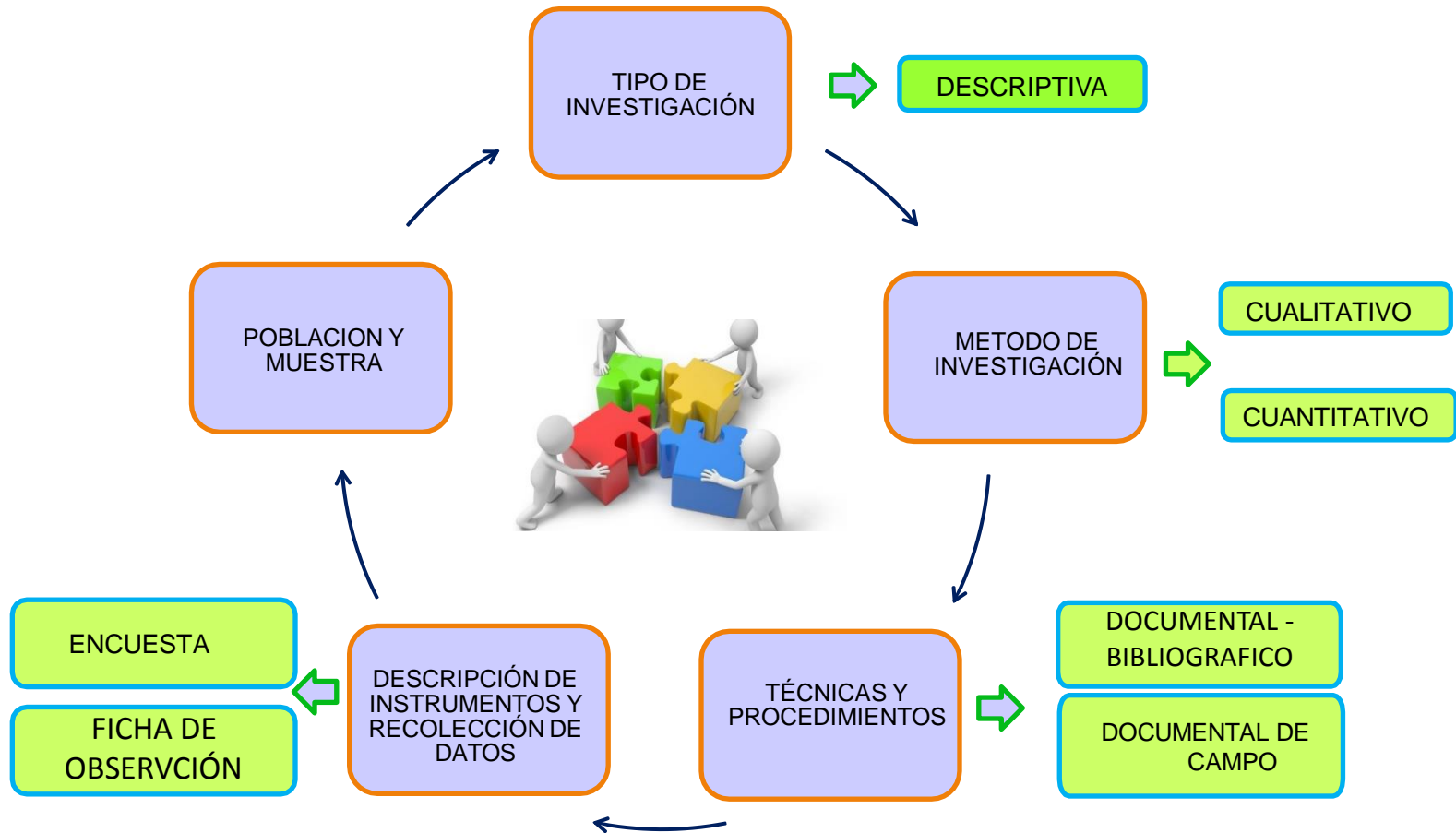
### Estructura del proceso de comercialización

- Conoce a la consecución de una ventaja primordialmente económica a través de su distribución de licores
- un esquema de sistema de mercadeo, para planificar, promover, distribuir bienes y servicios que satisfagan las necesidades y deseos de los consumidores.
- su estrategia serán aumentar las ganancias, la participación de mercado y el crecimiento de las ventas.

### Canal de Distribución

- Distribución indirecta permite el uso de intermediarios por parte de la empresa para entregar sus bienes al cliente final, mediante los procesos de almacenamiento, mayoristas, minoristas y cliente final.
- Implica automatizar los recursos así como también implementar la gestión de justo a tiempo y optimizar los procesos de rutas y envío de los licores.





# POBLACIÓN Y MUESTRA

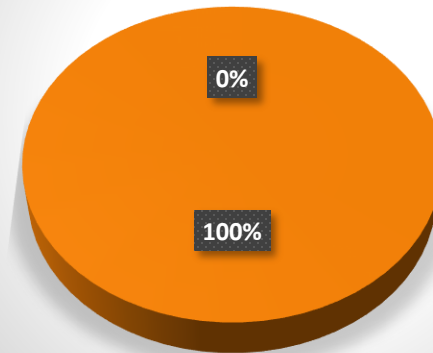


POBLACIÓN

MUESTRA

El plan revela que el 60% de trabajadores de la empresa Licores del Ecuador están de acuerdo que la ausencia de no tener correctos procesos de distribución afecta a la comercialización de sus productos.

Correcto sistema de distribución  
para su comercialización



■ Si  
■ No



**ESPE**  
ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO  
CAMINO A LA EXCELENCIA

# RECOLECCIÓN DE DATOS



Item	CANTIDAD	UNIDADES
WHISKY BACCARDI	2.000	1.000
WHISKY JOHN MORRIS	2.000	1.000
WHISKY GRANTS	2.000	1.000
WHISKY BACCARDI	2.000	1.000
WHISKY JOHN MORRIS	2.000	1.000
WHISKY GRANTS	2.000	1.000
WHISKY BACCARDI	2.000	1.000
WHISKY JOHN MORRIS	2.000	1.000
WHISKY GRANTS	2.000	1.000
WHISKY BACCARDI	2.000	1.000
WHISKY JOHN MORRIS	2.000	1.000
WHISKY GRANTS	2.000	1.000
WHISKY BACCARDI	2.000	1.000
WHISKY JOHN MORRIS	2.000	1.000
WHISKY GRANTS	2.000	1.000
WHISKY BACCARDI	2.000	1.000
WHISKY JOHN MORRIS	2.000	1.000
WHISKY GRANTS	2.000	1.000
WHISKY BACCARDI	2.000	1.000
WHISKY JOHN MORRIS	2.000	1.000
WHISKY GRANTS	2.000	1.000



**ESPE**  
ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO  
CAMINO A LA EXCELENCIA

# ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

FICHA DE OBSERVACIÓN						
FICHA N.º	1					
OBSERVADOR	Ivette Lozada					
EMPRESA	Licores del Ecuador	SECTOR	Ambato			
FECHA	Lunes 03 de junio de 2023					
OBJETIVO	Registrar y conocer los problemas que se presentan en la ruta llevada a cabo al momento de la distribución de licores.					
N.º	ACTIVIDADES	NUNCA	CASI NUNCA	EN OCACIONES	CON FRECUENCIA	SIEMPRE
1	Opera diariamente con el mismo camión.		X			
2	Panifica la ruta antes de salir de la bodega.			X		
3	Con que constancia cumple esta ruta.		X			
4	Se encuentra con sus compañeros en la misma ruta			X		
5	Satisface todos los pedidos de los clientes				X	
6	Realizan mantenimiento en los vehículos.					X
7	Con que frecuencia controlan su ruta del trabajo			X		
8	Reconoce Ud. las rutas de entrega.		X			
TOTAL		0	3	3	1	1



# ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

**Pregunta 8:** ¿La empresa requiere un correcto sistema de distribución para obtener mejor comercialización de sus productos?

**Tabla 8**

*Correcto sistema de distribución*

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	10%
No	0	0%
Total	10	100%

*Nota.* Encuesta aplicada al personal del área de distribución de la empresa Licores del Ecuador.

**Figura 12**

*Correcto sistema de distribución para su comercialización*

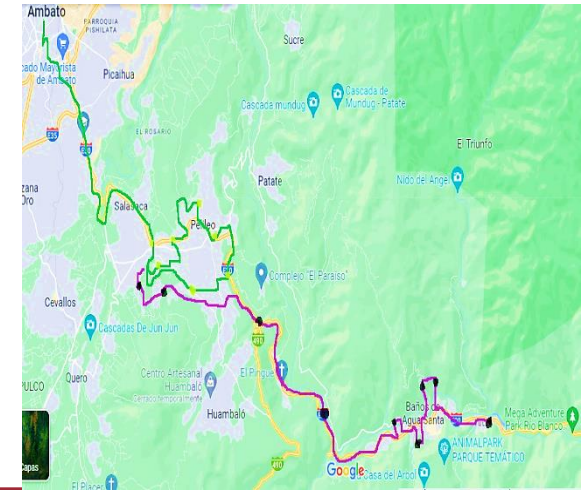
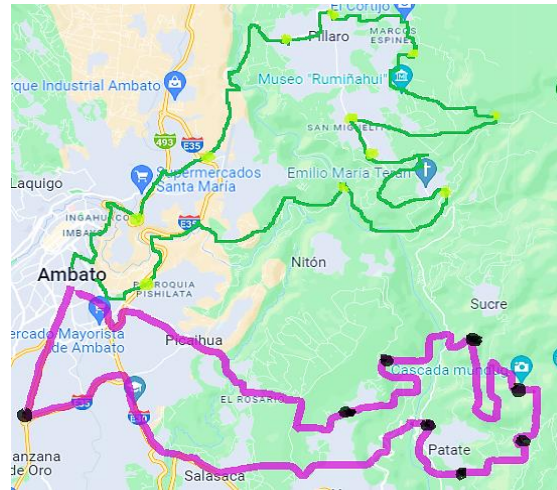
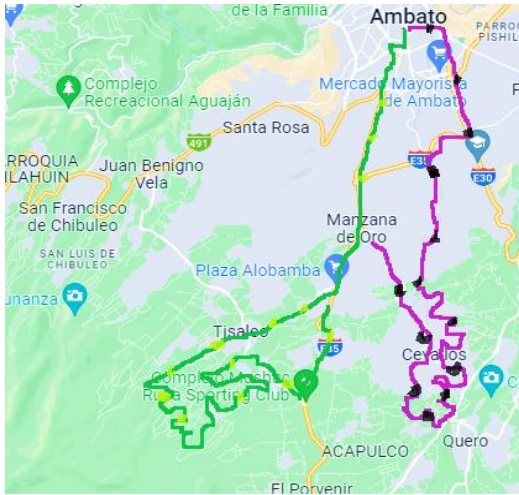


*Nota.* Encuesta aplicada al personal del área de distribución de la empresa Licores del Ecuador.



# COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS

## Rutas Actuales



Hipótesis alternativa

Tabla 11

Distribución de pedidos por cada zona

Zona	Total, de pedidos	Pedidos por cada zona
1	135	55
2		49
3		31

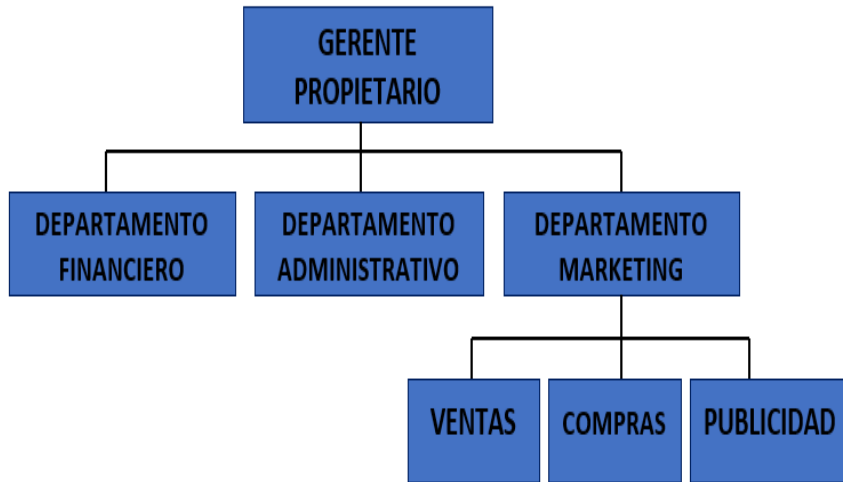
En el siguiente grafico se puede identificar que la mala distribución si influye en la comercialización de los licores por lo que es necesario un nuevo diseño de ruta.

## Plan de mejora

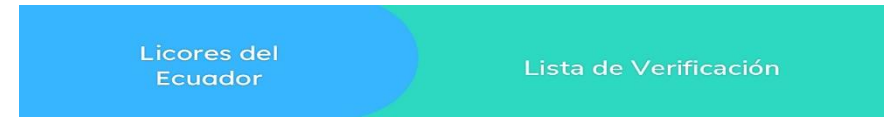


# DESARROLLO DE LA PROPUESTA

## Organigrama estructural



## Organigrama estructural



Licores al por mayor  
Calle Montañas 236 Oaxaca de  
Juárez, Oax. C. P. 68000

Contacto:  
Ernesto Torres  
(951) 123 4567

Artículo	Cant.	Empacado	Recibido
VINO CAVIC	3 CAJAS	✓	
VINO MIRAFLORES	20 botellas		
WISKY JON MORRYS	10 CAJAS		
WISKY JONNY ROJO	15 botellas		
RON ABUELO	5 CAJAS		

Recibido por:

\_\_\_\_\_  
nombre impreso y firma



Calle Montañas del Sur 236  
Buenavista, Oaxaca  
[www.licoresdelecuador.com](http://www.licoresdelecuador.com)



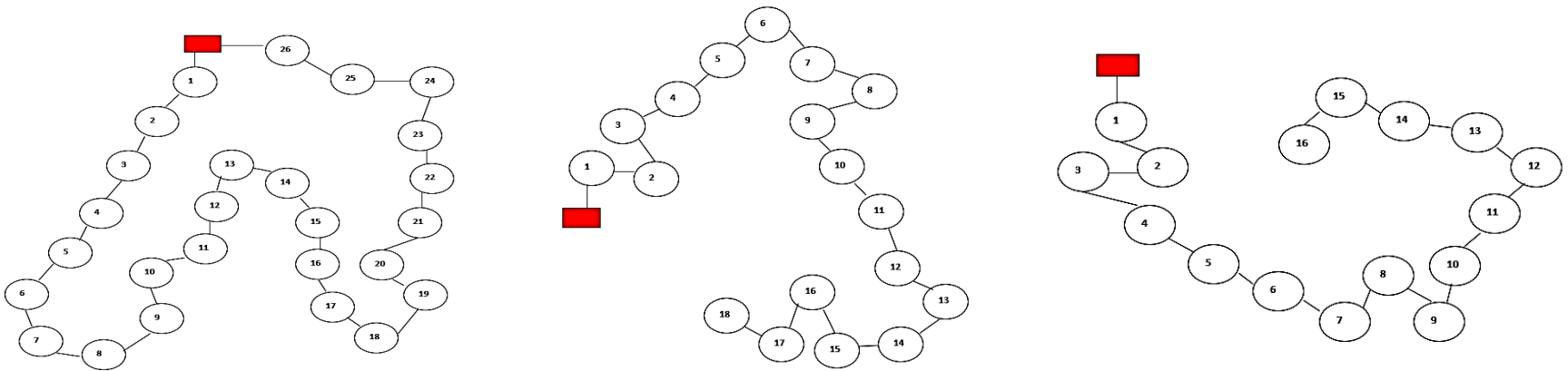
**ESPE**  
ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO  
CAMINO A LA EXCELENCIA



# Planificación

## Clasificación de clientes

Clasificación canal de distribución	Clasificación por negocio	Clasificación clientes	Características de los clientes	Descripción
-------------------------------------	---------------------------	------------------------	---------------------------------	-------------



**Tabla 25**

*Descripción de las cajas de licor para distribuir*

Zona	Total, de pedidos	Cajas de licor diarias	Cajas de licor semanales
1	255	15	95
2		14	86
3		12	74



# Ejecución

---

## VENDEDOR

---

### Lunes

Sector cantón Pillaro- Barrios san Andrés, San miguelito.

### Martes

Sector cantón Patate – Barrios Sucre, Los andes, Triunfo.

### Miércoles

Sector cantón Cevallos – Barrios Rendón y Posorja.

### Jueves

Sector cantón Quero – Barrios Yana yacu y Rumipamba.

### Viernes

Sector cantón Pelileo – Barrios Benítez, Cotalo, Huambalo.

### Sábado

Sector cantón Baños – Barrios Ulva, Rio Negro, Rio Verde.

---

RUTEO DE  
VENEDORES



**ESPE**  
ESCUOLA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO  
CAMINO A LA EXCELENCIA

# Ejecución

## ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN

Coordinar las acciones necesarias para brindar una atención de calidad

Inspeccionar de forma constante los productos antes del envío revisando el embalaje de este

Realizar un control de la calidad del producto para evitar la devolución

Coordinar actividades de promoción de los productos en redes sociales

UTILIDAD DE LAS VENTAS CON LAS RUTAS ACTUALES		UTILIDAD DE LAS VENTAS CON LAS RUTAS PROPUESTAS	
Ventas	\$3437	Ventas	\$6534
Inversión	\$3375	Inversión	\$4525
Gastos	\$1633	Gastos	\$2478
Total	\$8445	Total	\$13526





# CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A través de la investigación se pudo concluir que es necesario un adecuado proceso de distribución basado en la calidad y seguridad en la cadena logística para garantizar un alto nivel de servicio a las empresas; estas empresas deben adoptar políticas que les permitan ofrecer un servicio seguro y rentable que corresponde al proceso desde el lugar de producción hasta el consumidor final ya que los canales de distribución o cobertura mayorista y minorista son una herramienta fundamental en la empresa, que ayudarán a posicionarse en el mercado en el que se anuncia el servicio.

Para un adecuado uso de recursos las empresas comerciales deben maximizar sus procesos internos, y uno de estos procesos es la distribución de sus productos a través de estrategias que apoyen la ejecución de procesos de distribución que se desarrollen sin contratiempos, para no impactar la economía de la empresa y brindar satisfacción del cliente. La distribución abarca una gama de tareas desde la adquisición de bienes hasta su entrega eficiente a los clientes, y estas operaciones están directamente relacionadas con el nivel de satisfacción creado en el mercado competitivo.





**ESPE**  
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS  
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA