



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

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

Trabajo de Unidad de Integración Curricular, previo a la obtención del Título de Tecnología Superior en Logística y Transporte

“Análisis de los procesos de distribución y su efecto en la comercialización de la empresa “LA CHAGRA”, ubicada en la parroquia Licán en la ciudad de Riobamba”

Autor:

Yépez Chicaiza, Dayanara Polette

Directora de tesis:

Ing. Torres espín, Emma Mariely Mgs

Latacunga, 2023



Objetivo General

Determinar los procesos de distribución que afectan en la comercialización de “LA CHAGRA”, ubicada en la parroquia Licán en la ciudad de Riobamba.

Objetivos Específicos

● Determinar la fundamentación teórica como sustento para el desarrollo de la investigación.

● Diagnosticar los procesos de distribución y comercialización en la empresa mediante, logrando analizar su efecto en la venta del producto.

● Diseñar un proceso de distribución y comercialización que ayude a la empresa en el incremento de venta en su producto creando un posicionamiento en la ciudad de Guaranda y logrando así una distribución a nivel nacional.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Problemática

Empresas Avícolas

Ecuatorianas

La actividad avícola se encuentra bajo la normativa de la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro; los microempresarios que incursionan en la actividad avícola deben conocer los procesos de distribución para obtener un efecto positivo en su comercialización.

Industria Avícola

Sierra Ecuatoriana

En la industria avícola específicamente en la producción de cubetas de huevos desde los años 1974, las cuáles son destinadas para el desarrollo del producto y su distribución; los procesos de distribución con los que se manejan son puntos propios de venta, y negociaciones comerciales en supermercados

“LA CHAGRA”

La Chagra es una empresa Pymes la cual va creciendo poco a poco, incursionándose únicamente en la producción de huevos comerciales, contando con una producción de 4000 cubetas semanales actualmente, realizando una distribución en la ciudad de Guaranda provincia de Bolívar a los dos tipos de clientes con los que maneja

JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

Las empresas comerciales necesitan maximizar sus procesos internos para una gestión eficiente, incluida la distribución de productos.

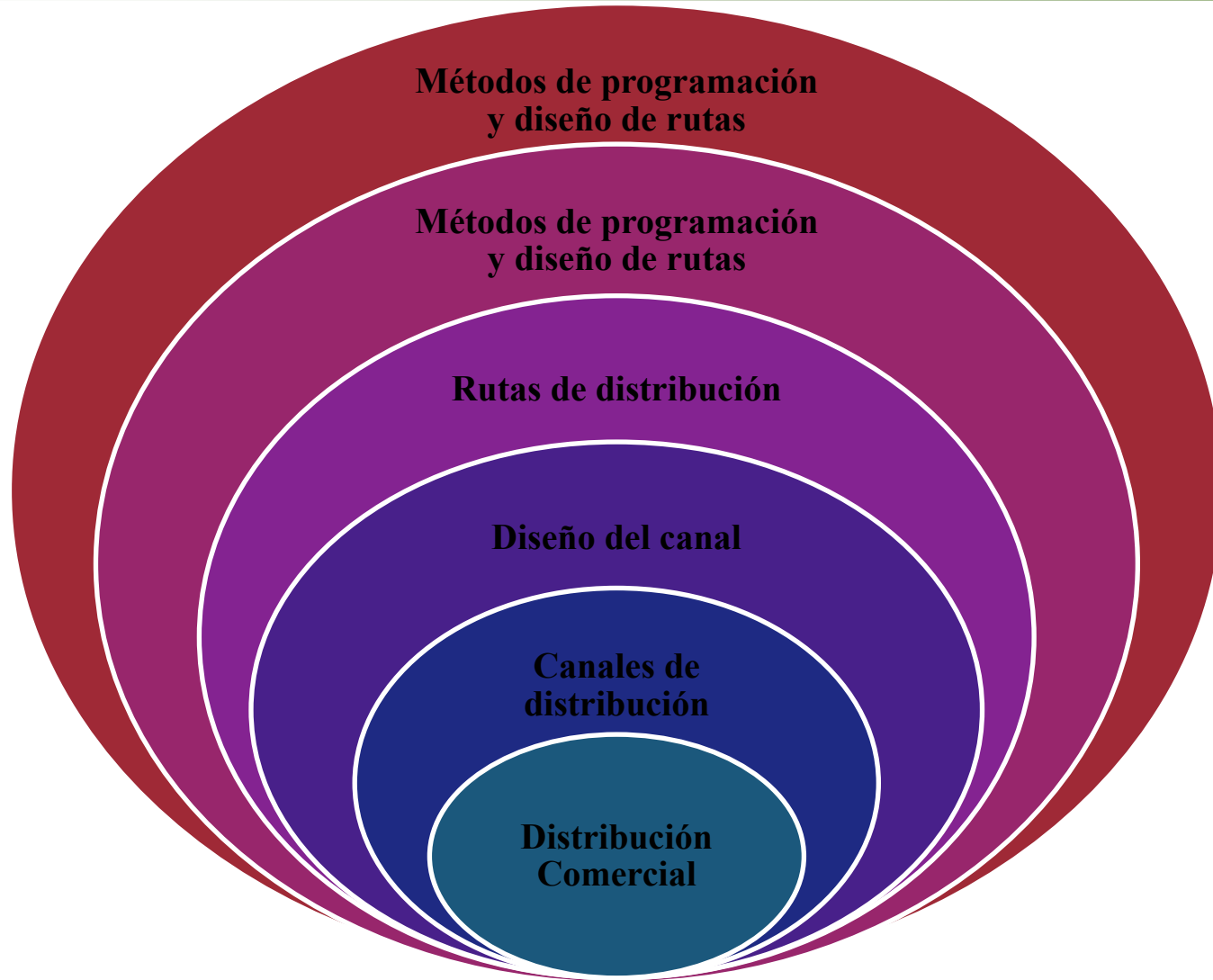
Se utilizan varias estrategias para garantizar que el proceso de ventas se desarrolle sin problemas y que la rentabilidad de la empresa y la satisfacción del cliente no se vean comprometidas.



La distribución incluye una variedad de funciones, desde el abastecimiento de productos hasta la entrega óptima a los clientes.

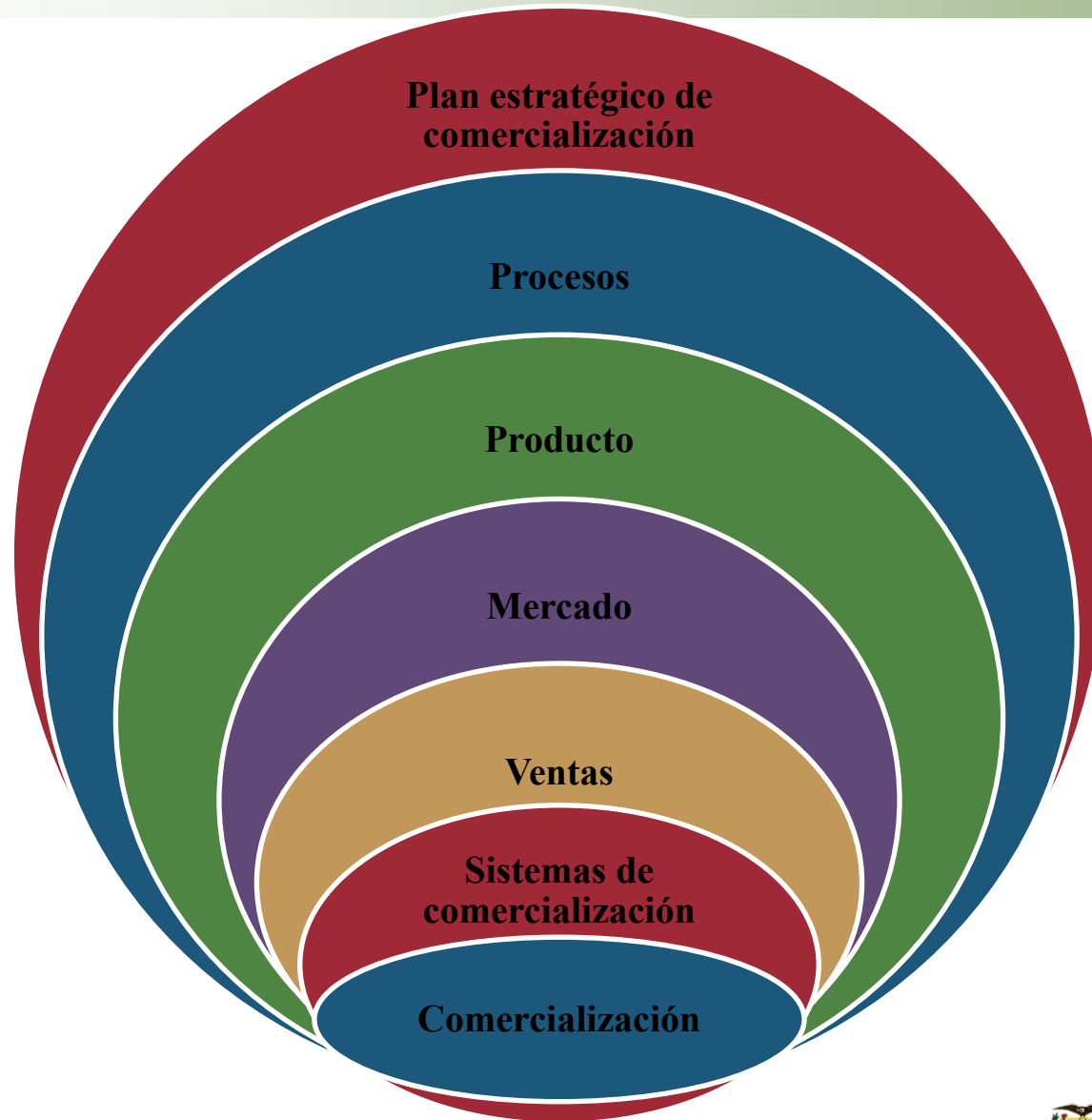
La satisfacción depende en gran medida de la calidad de estos procesos y, por tanto, de cómo se perciba a la empresa en el mercado.





VARIABLE INDEPENDIENTE

VARIABLE DEPENDIENTE





Investigación de campo

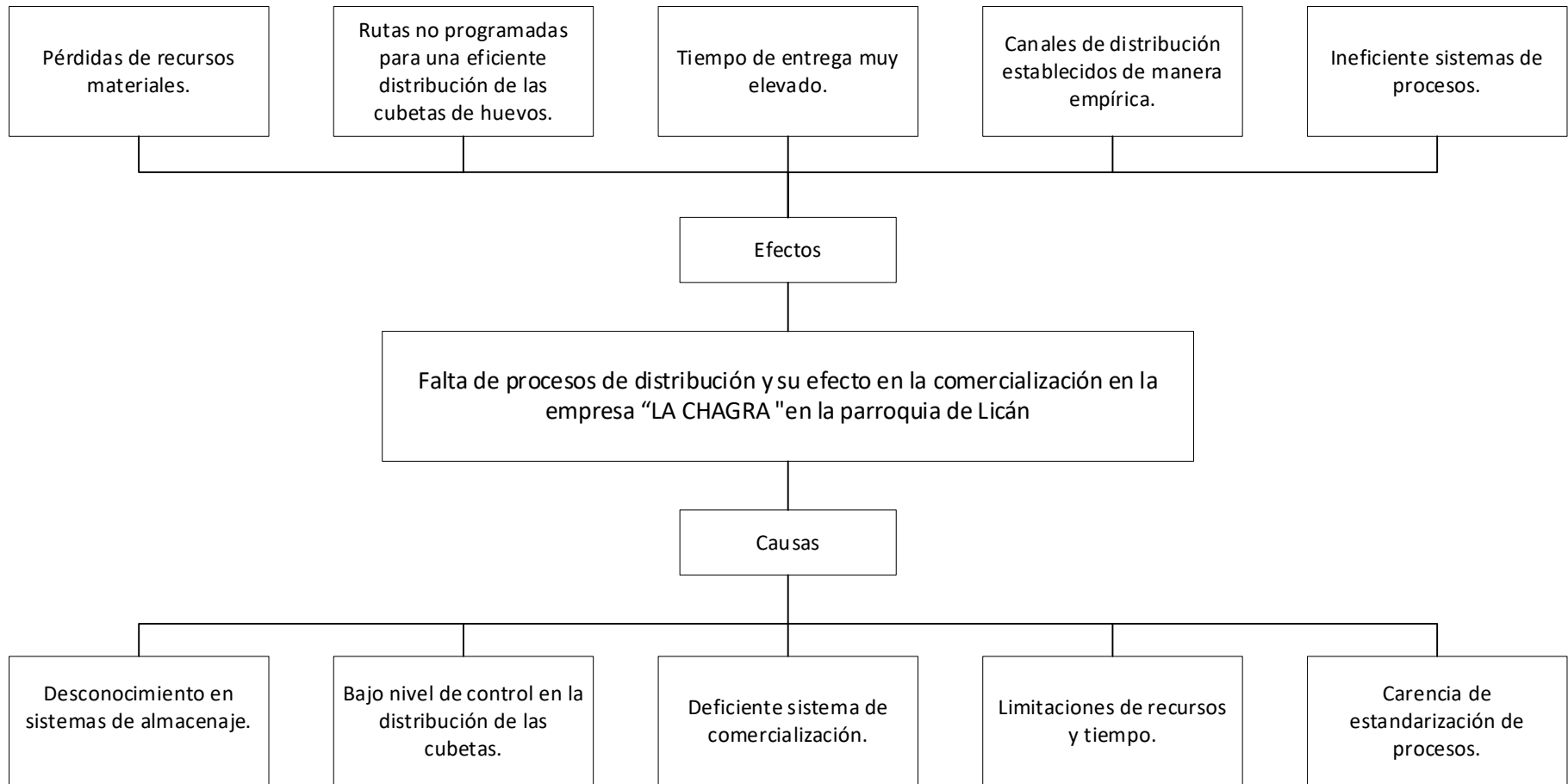
La empresa no presenta estandarización de procesos para la distribución de cubetas de huevos presentes en la empresa “LA CHAGRA”.

La bodega no presenta procesos establecidos para el correcto sistema de almacenamiento de las cubetas de huevos, en la actualidad se realiza de forma empírica afectando así su proceso final de distribución.

Desconocimiento en procesos de evaluación de canales de distribución.

Las rutas de distribución no cuentan con modelos establecidos, creando así un tiempo de entrega mayor a lo que la empresa estableció en un inicio.

No experimental – Árbol de problemas



Descriptivo

Permitió detallar las situaciones que se presenta durante la distribución de las cubetas de huevos en la empresa “LA CHAGRA



Obtener conclusiones y recomendaciones al mismo tiempo.



Ha permitido utilizar nuestro conocimiento y experiencia para contribuir al diseño de un proceso de distribución y el desarrollo de un manual de estandarización de procesos

Mixto

- Se utiliza una recolección de datos de manera cualitativa y cuantitativa, en base a entrevistas, fichas de observación, y encuestas.

Sistemático

- Ofrece numerosos beneficios y ventajas, teniendo como objetivo determinar las relaciones entre la estructura del objeto y a su vez la relación entre sus componentes, por ende, la mejor opción para el cumplimiento de los objetivos planteados en el tema de investigación

Ficha De Observación



UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS "ESPE-L"
TECNOLOGÍA SUPERIOR EN LOGÍSTICA Y TRANSPORTE

"Análisis de los procesos de distribución y su efecto en la comercialización de la empresa "LA CHAGRA", ubicada en la parroquia Licán en la ciudad de Riobamba"

Fecha: 13 de julio de 2023

Ficha de Observación

Sección A

Descripción Proceso de Producción	Si	No	Observación
La empresa cuenta con un manual de proceso en la cual se detallan claramente las actividades dentro del galpón.			
Cree necesario crear un manual de procesos de producción para la empresa "LA CHAGRA"			
Conoce la secuencia e interacción de los criterios, métodos, mediciones e indicadores de desempeño relacionados necesarios para asegurar el funcionamiento efectivo, y el control de los procesos.			
Cuenta con un sistema de almacenamiento adecuado para la producción final.			

Sección B

Descripción Proceso de Distribución	Si	No	Observación
Conoce los métodos de distribución necesarios para asegurar el funcionamiento efectivo de distribución de su empresa.			
Cuenta con un proceso de evaluación de canales de distribución.			
Cuenta con programaciones de rutas.			
Cree necesario rediseñar nuevas rutas para que mejore el proceso distribución.			

Encuesta

Sr./ Sra. reciba un cordial saludo por parte de la alumna investigadora de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE-L

Objetivo: Recopilar información sobre los procesos de distribución de la empresa "LA CHAGRA" permitiéndonos obtener datos para el desarrollo del proyecto de titulación, con el tema "Análisis de los procesos de distribución y su efecto en la comercialización de la empresa "LA CHAGRA", ubicada en la parroquia Licán en la ciudad de Riobamba"

DATOS INFORMATIVOS

Género:

Edad:

ENCUESTA

Responda con una X según lo que considere correcto

Preguntas

1. ¿Usted conoce la empresa avícola "LA CHAGRA"?

Si	<input type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>



2. En una escala del 1 al 5, ¿qué tan positiva es tu percepción de nuestra marca de huevos?

1	<input type="checkbox"/>
2	<input type="checkbox"/>
3	<input type="checkbox"/>
4	<input type="checkbox"/>
5	<input type="checkbox"/>

3. ¿Qué factores influyen más en tu decisión de comprar huevos de nuestra marca en lugar de otras opciones disponibles en el mercado?

Imagen	<input type="checkbox"/>
Calidad	<input type="checkbox"/>
Precio	<input type="checkbox"/>

Entrevista



Entrevista

Objetivo: Recopilar información de la empresa "LA CHAGRA" permitiéndonos obtener datos para el desarrollo del proyecto de titulación, con el tema "Análisis de los procesos de distribución y su efecto en la comercialización de la empresa "LA CHAGRA", ubicada en la parroquia Licán en la ciudad de Riobamba"

DATOS INFORMATIVOS

Información dueño de la empresa

Nombre:

Teléfono/celular:

Horario de atención:

Redes Sociales:

Ubicación

Provincia

Cantón

Parroquia

CUESTIONARIO

Preguntas

1. ¿Cuáles son los principales desafíos o problemas que enfrenta la empresa en relación con la distribución de huevos antes de estandarizar los procesos?
2. ¿Qué beneficios esperas obtener al tener procesos estandarizados y documentados en la distribución de huevos?
3. ¿Cómo describirías el nivel de detalle que deben tener los procesos estandarizados?
¿Deberían incluirse pasos específicos, tiempos, responsabilidades, entre otros?

Encuesta

POBLACIÓN Y MUESTRA



POBLACIÓN

(PNCC)

. La entrevista se realizará al Gerente General de la empresa “LA CHAGRA”, asimismo se aplicará una encuesta a los clientes de la empresa, quienes se tomará de referencia la población de 183.641 mil habitantes de acuerdo con el último Censo realizado en el año 2010.



MUESTRA

Fórmula para el cálculo de una muestra de una población finita:

$$n = \frac{Z^2 N pq}{d^2 (N - 1) + Z^2 pq}$$

Cálculo de muestra

- Con una población conocida de 183.641 mil habitantes
- % Error 5
- Nivel de Confianza 95 %
- Valor de Z calculado en tablas 1.96
- Valor d % 95 =0.05

Tamaño de la muestra: 384

Se realizará las encuestas a 384 habitantes de la ciudad de Guaranda, con un margen de error de 5% y un nivel de confianza de 95%.



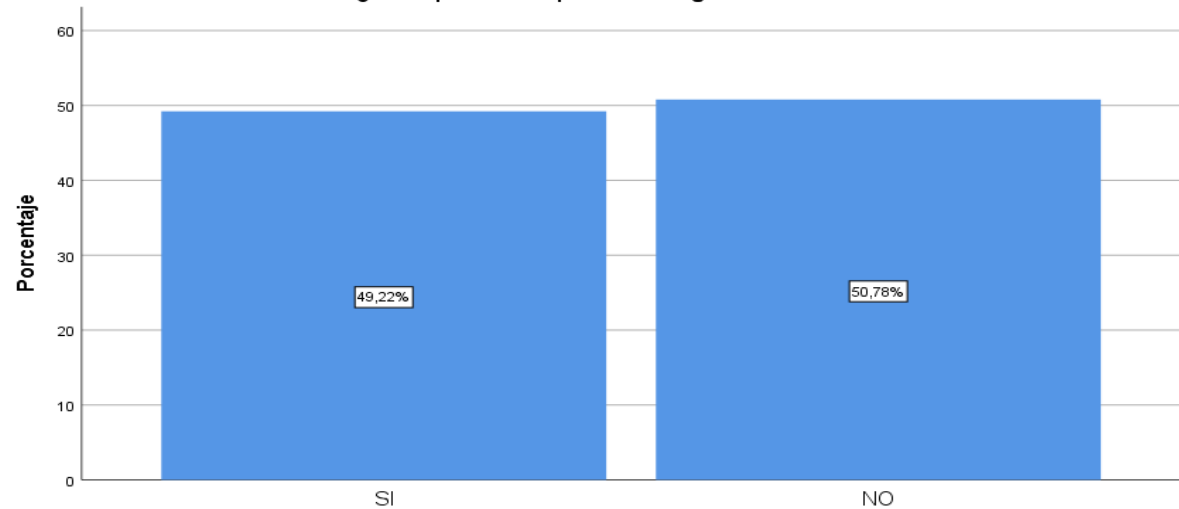
ESPE
ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
CAMINO A LA EXCELENCIA

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

5. ¿Cree que los tiempos de entrega son lentos?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	189	46,7	49,2	49,2
	NO	195	48,1	50,8	100,0
	Total	384	94,8	100,0	
Perdidos	Sistema	21	5,2		
Total		405	100,0		

5. ¿Cree que los tiempos de entrega son lentos?



5. ¿Cree que los tiempos de entrega son lentos?

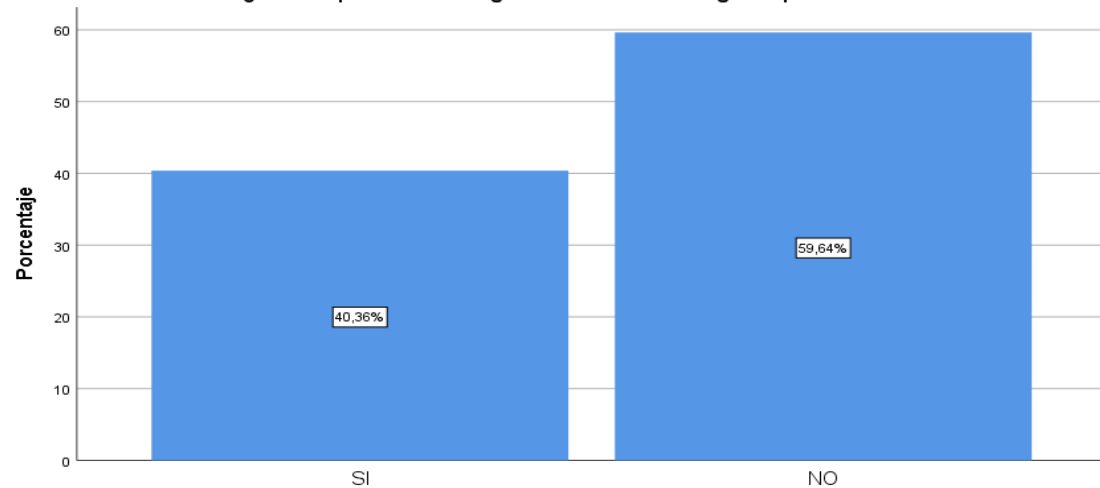


ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

6. ¿Piensa que ha tenido algún retraso en la entrega del producto?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	155	38,3	40,4	40,4
	NO	229	56,5	59,6	100,0
	Total	384	94,8	100,0	
Perdidos	Sistema	21	5,2		
Total		405	100,0		

6. ¿Piensa que ha tenido algún retraso en la entrega del producto?



6. ¿Piensa que ha tenido algún retraso en la entrega del producto?



UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS
ARMADAS ESPE-L

MANUAL DE ESTANDARIZACIÓN
DE PROCESOS PARA LA
DISTRIBUCIÓN DE CUBETAS DE
HUEVOS



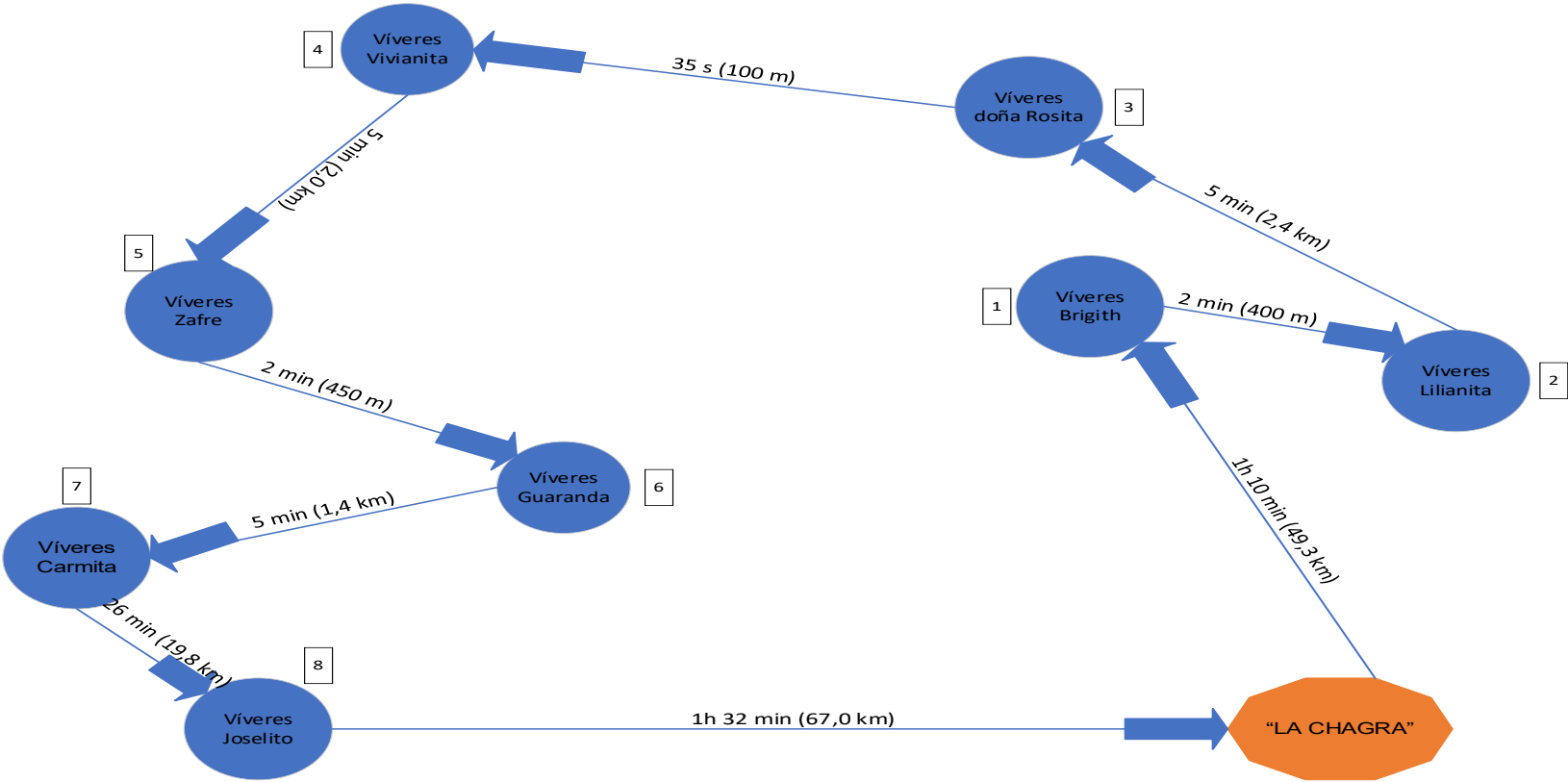
AUTOR
DAYANARA YÉPEZ

Riobamba, 05 de julio de 2023

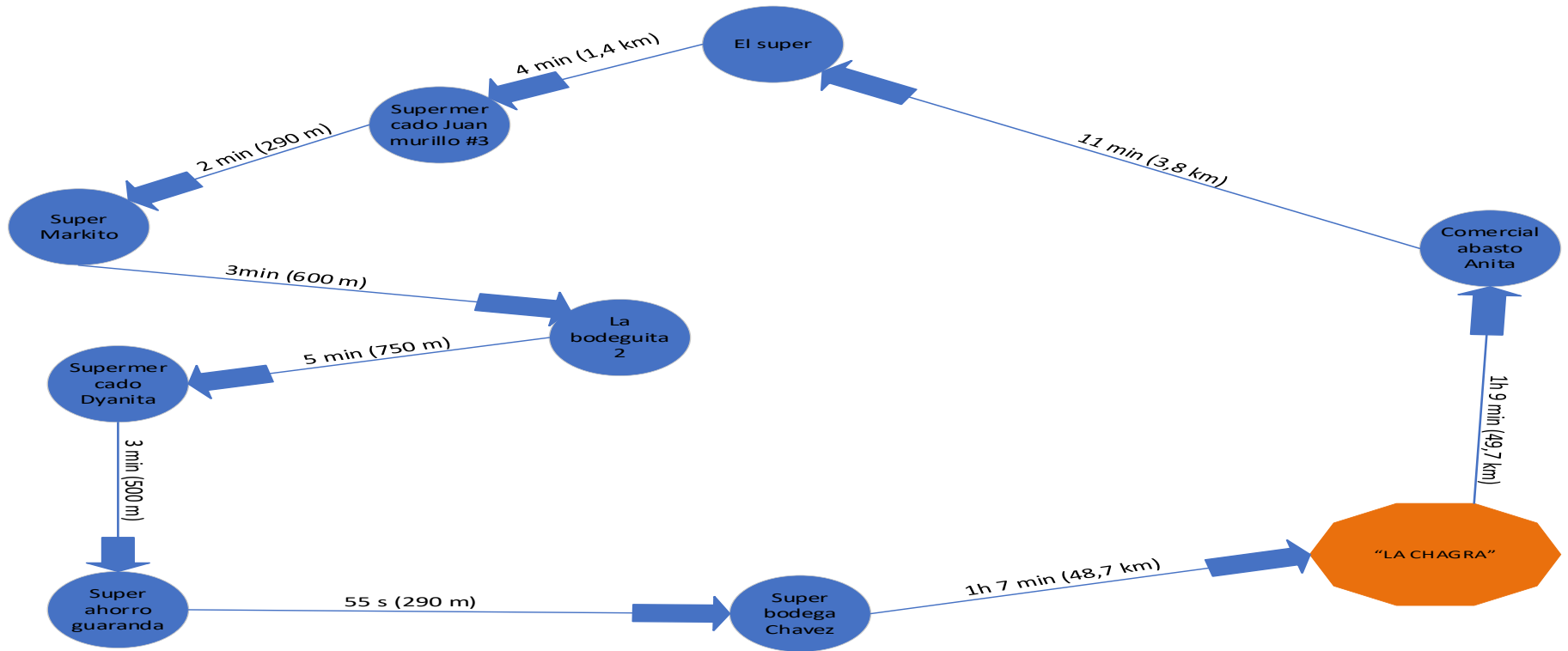


ESPE
ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
CAMINO A LA EXCELENCIA

Ruta 1 Propuesta



Ruta 2 Propuesta



PERSPECTIVAS	OBJETIVOS/ PARA QUÉ ESTRATEGIA?	ESTRATEGIAS	INDICADOR/CÓMO MIDO EL CUMPLIMIENTO DEL OBJETIVO	FÓRMULA/DATOS NUMÉRICOS DEL INDICADOR/CÓMO MEDIR?	FRECUENCIA	RESPONSABLE
INVERSIONES	Aumentar la producción en la planta avícola en un 40% a través de la adopción de tecnologías innovadoras.	Invertir en la adquisición de nueva tecnología para los procesos de producción con el fin de generar una fuerza competitiva más elevada que los demás participantes del sector	Incremento de inventarios de huevos en bodega	(Número de productos en inventario actual/ Total del producto en inventario histórico) *100	MENSUAL	GESTOR INVENTARIOS/PERSONAL DE LOGÍSTICA
	Optimizar el proceso de recepción de materia prima de los proveedores y la comercialización de productos terminados a los clientes.	Invertir en adecuaciones físicas del establecimiento comercial para mantener la ubicación de fácil acceso a los clientes con parqueaderos, con áreas de carga y descarga señalizadas.	Recepción adecuada de materia prima a tiempo/ en óptimas condiciones	(Tiempo de recepción de materia prima/ tiempo establecido para la actividad) *100 (Total de materia prima recibida en buenas condiciones/total de materia prima recibida) *100	ANUAL	GESTOR INVENTARIOS/PERSONAL DE LOGÍSTICA
			Incremento de las ventas a los clientes finales	(Número de productos vendidos/ Total de productos en bodega o inventario) *100	MENSUAL	FINANCIERO
PROVEEDORES	Conservar los precios de las materias primas.	Mediante la suscripción de acuerdos y créditos con los proveedores se puede acceder a precios competitivos del mercado en materias primas	Número de convenios suscritos con los proveedores Precios mantenidos en materias primas	Número de convenios suscritos mensualmente. (Total de inversión en materia prima después de suscritos los convenios/Total de inversión en materia prima antes de suscribir el convenio) *100	MENSUAL	RESPONSABLE DE ADQUISICIONES





CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La fundamentación teórica menciona el contexto académico y científico en el cual se enmarca los métodos establecidos en la investigación metodológica permitieron conocer los problemas que la empresa “LA CHAGRA” mantenía en la actualidad, permitiéndonos así tener un enfoque de los procesos internos y externos los cuales serían punto clave para el mejoramiento en la distribución de la empresa desde el galpón hasta los clientes finales.

En base a los análisis de los procesos con los que la empresa se manejaba se logró determinar la falta de estandarización de procesos, rutas de distribución no programadas y falencias en los sistemas de comercialización, en tal sentido se presentó una propuesta basada en 5 etapas, cada una realiza una descripción de distribución de manera interna y externa.

En base a los análisis realizados, se recomienda implementar el manual de estandarización de procesos, esto garantizará una mayor eficiencia y consistencia en las operaciones, esto facilitará la capacitación y delegación de tareas. A su vez se sugiere utilizar las rutas de distribución propuestas, las mismas permitirán una entrega eficiente de los productos a los clientes finales, contribuyendo así a la reducción de costos y tiempos de entrega, mejorando la satisfacción del cliente.

Finalmente, se sugiere utilizar la matriz de plan estratégico, el cual ayudará a corregir las falencias identificadas en el sistema de comercialización, optimizando así la relación con los clientes y asegurando una mayor incursión en el mercado, esto implica aumentos de estrategias de marketing, atención al cliente y promoción de los productos.





GRACIAS