



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 Milplast Cía. Ltda. ubicada en la ciudad de Ambato”.**

Autora:

Naranjo Zambrano, Jadyra Lisbeth

Directora de Tesis:

ING. Amores Endara, Fanny Katherine



Latacunga, 2023



Objetivo General

Analizar los procesos de distribución y comercialización que presenta la empresa Milplast Cía. Ltda.

Objetivos Específicos

Recopilar información de fuentes bibliográficas autorizadas sobre los procesos de la distribución y comercialización.

Determinar la metodología a utilizarse para analizar la situación de la Empresa Milplast Cía. Ltda. y de esta manera observar la distribución y comercialización que se ha mantenido.

Proponer alternativas eficientes, las cuales permitan mejorar la eficacia de los diferentes procesos de distribución y comercialización.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Problemática

América Latina

A nivel internacional las ventas son uno de los pilares fundamentales de todas pymes, ya que, de forma permanente, las empresas están en contacto con los clientes, que son el principal activo del negocio.

Ecuador

En las pymes ecuatorianas las ventas cada día son más bajas, debido a la innovación constante de estas empresas, que tiene como finalidad de ser un aporte de competencia en los mercados, para satisfacer las necesidades del cliente.

Ambato

Existen empresas dedicadas a la producción y comercialización de las suelas; en donde el desconocimiento de la aplicación de canales de distribución adecuados, afecta negativamente a su desarrollo comercial, provocando una disminución en el volumen de ventas

JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

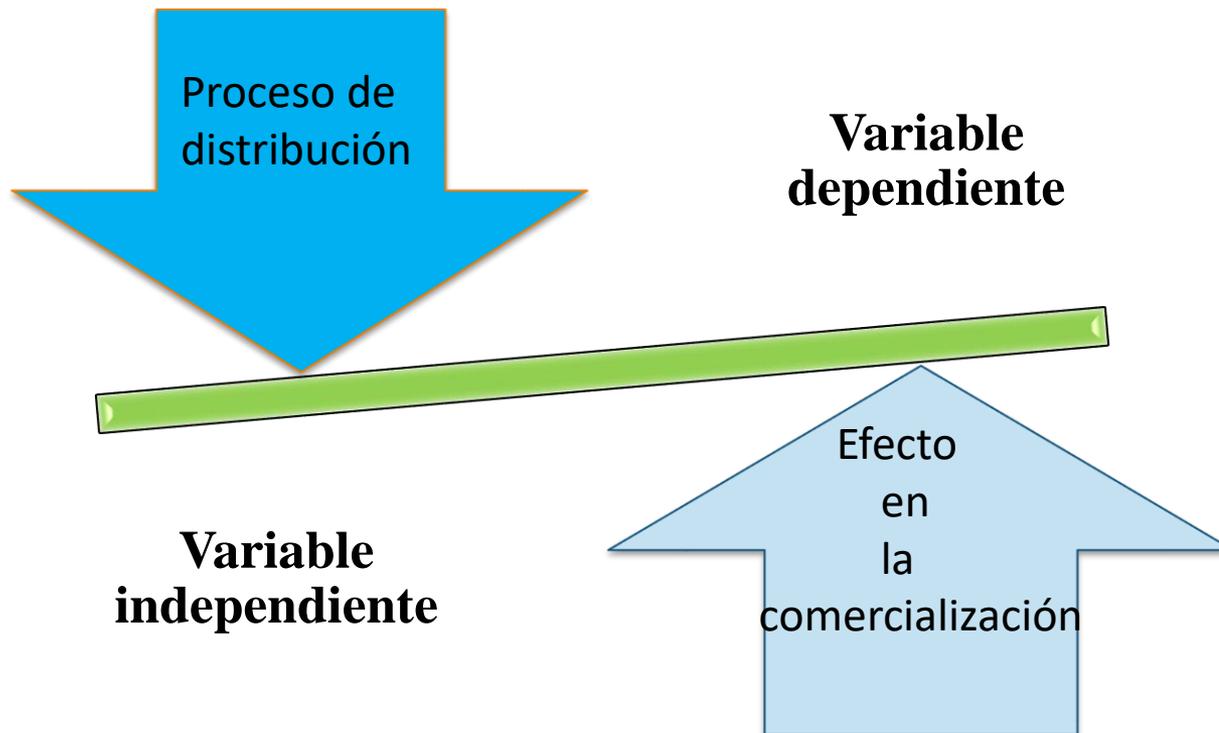
La empresa Milplast Cía. Ltda., cuenta con canales de distribución que ayudan a distribuir el producto a diferentes ciudades grandes del país.

Si no implementa el modelo correcto en este entorno, la productividad de las actividades logísticas genera insatisfacción a los consumidores de los bienes en cuestión

Se busca reestructurar el sistema de canales de distribución mediante la adaptación de técnicas e instrumentos de comercialización apropiado



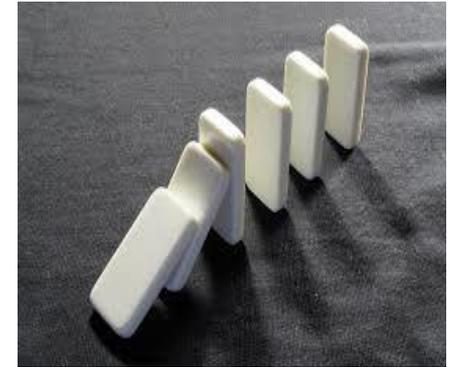
Los procesos de distribución influye en la comercialización de Milplast Ambato



Proceso de distribución:
Movimiento físico de los materiales

Distribución comercial:
Posibilitar la conexión entre la oferta y
la demanda

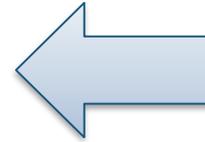
Canales de distribución:
Relación y forma de interacción de la
empresa con los usuarios



VARIABLE INDEPENDIENTE

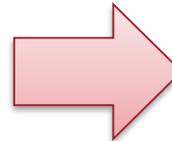
VARIABLE DEPENDIENTE

Desde que el producto sale de la empresa hasta el cliente final



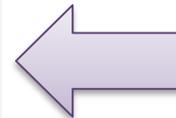
Efecto en la comercialización

Intermediarios

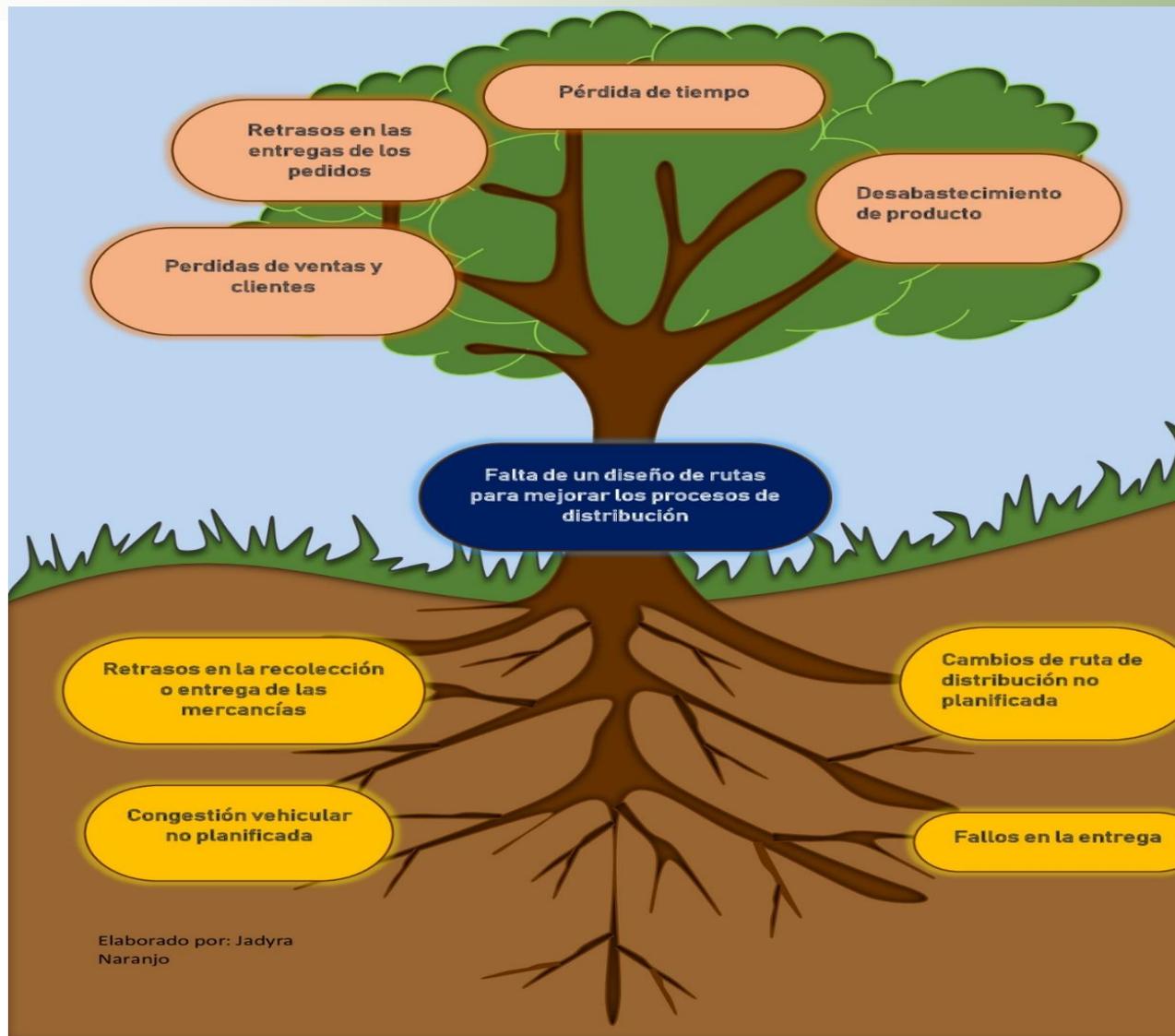


Estos canales se utilizan para pasar el producto a través de uno o más intermediarios.

Adecuado diseño de una ruta de transporte para la entrega del producto



Selección y Planificación de rutas



POBLACIÓN Y MUESTRA

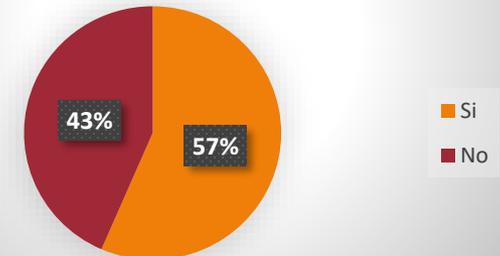


Población

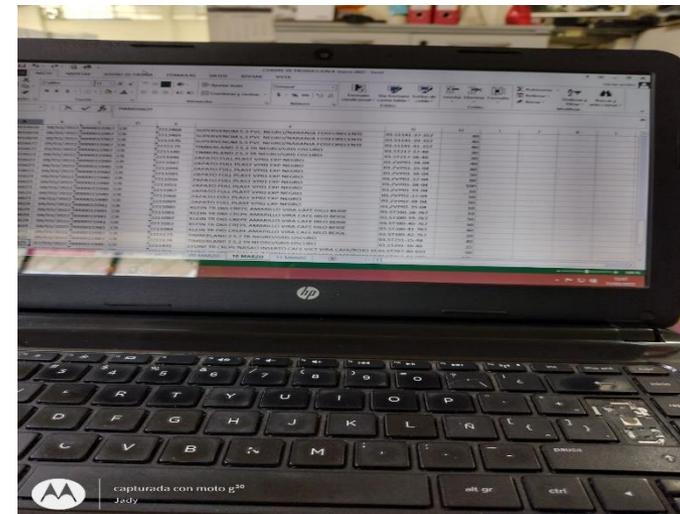
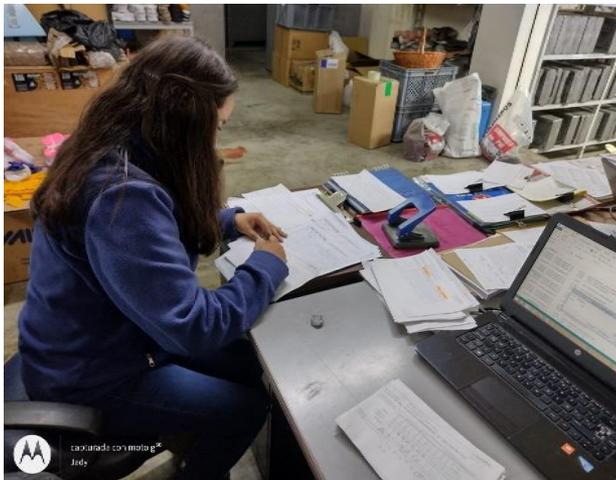
El 57% manifiesta que los tiempos de distribución en los tiempos son lentos, mientras que el 43% señala lo contrario. La mayoría de encuestados manifiestan que existe lentitud en los procesos de distribución

Muestra

Los tiempos de distribución del producto son lentos



RECOLECCIÓN DE DATOS



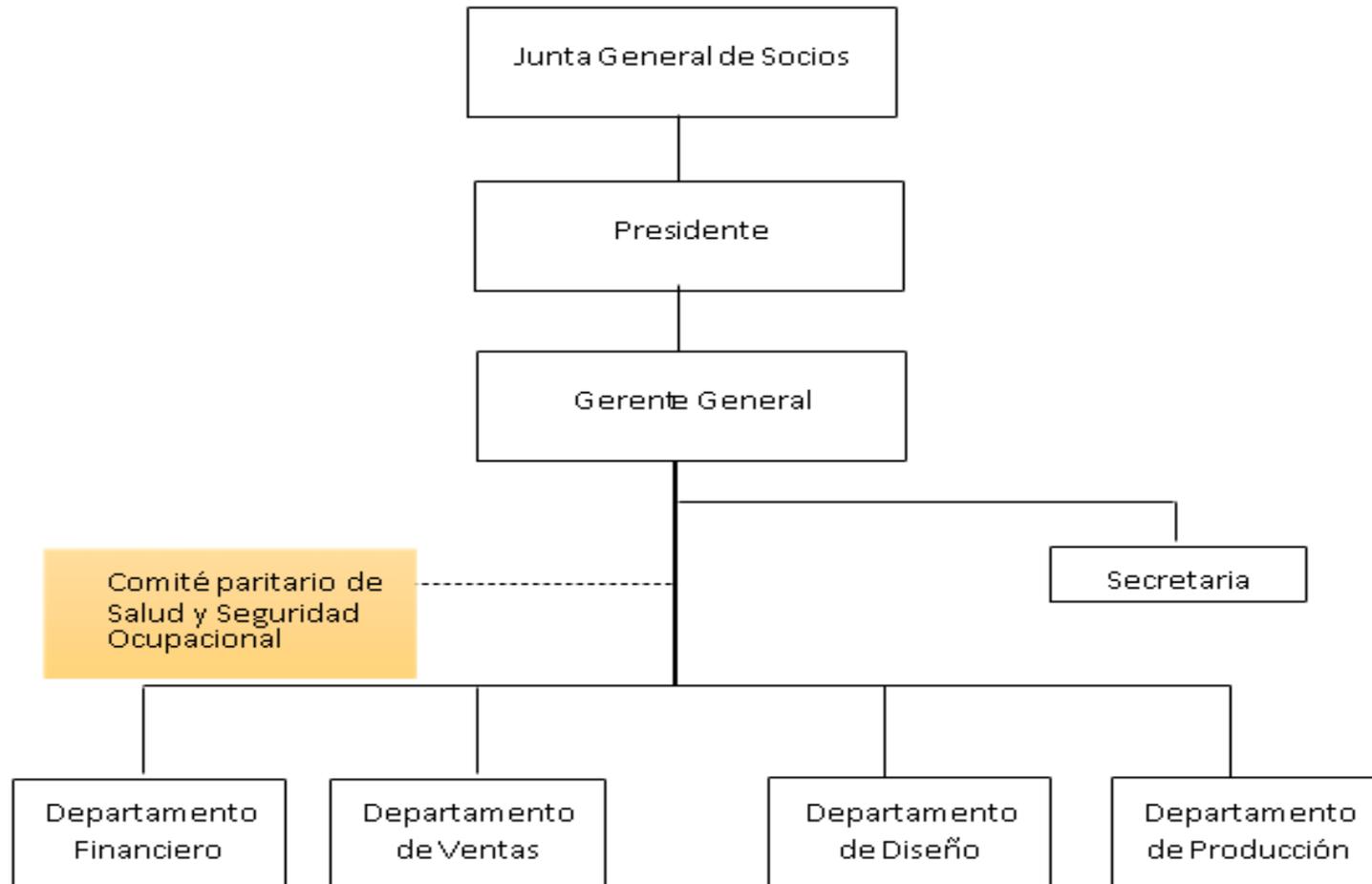
Plan de mejora

Para que la empresa funcione correctamente se realizara el siguiente método



DESARROLLO DE LA PROPUESTA

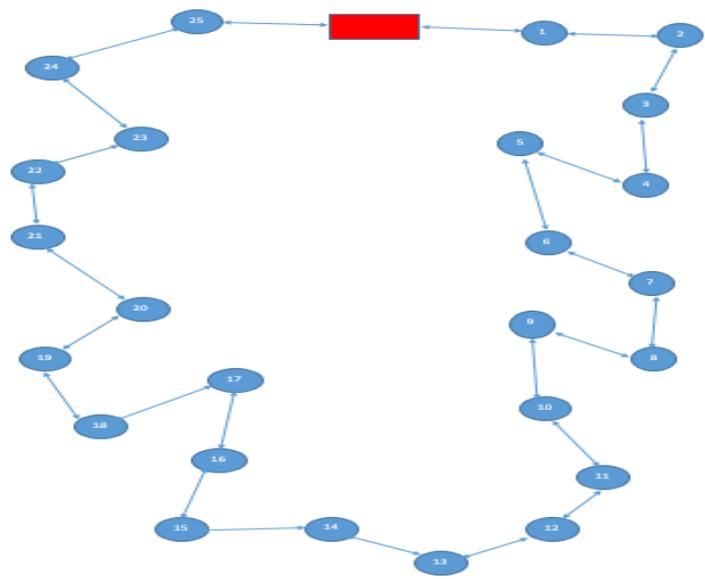
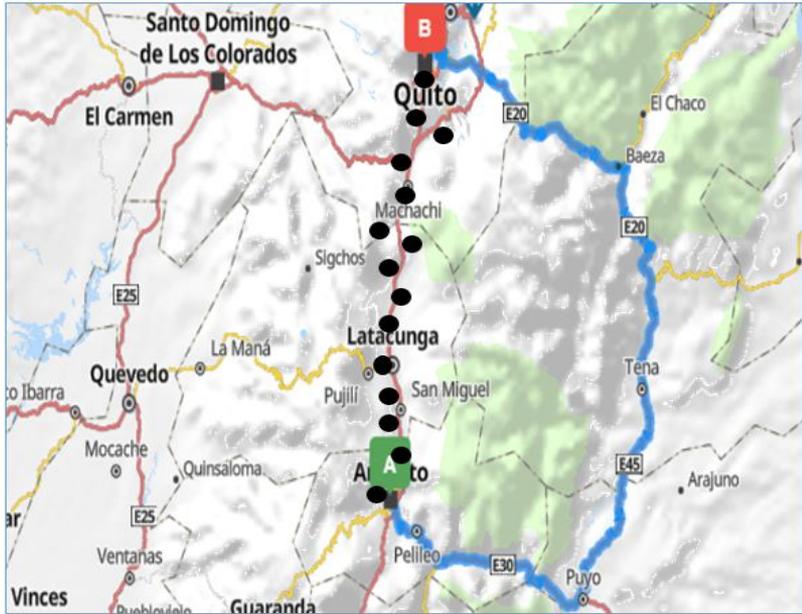
Estructura Organizacional



Rutas de Transporte

Ambato-Quito

Diseño de Ruta



Rentabilidad de la empresa

Ruta	Ciente	Docenas semanales	Precio unitario	Total, de ventas
1	Minoristas	444	\$ 7.00	\$ 3108
2	Mayoristas	712	\$ 6,50	\$ 4628
Total		1156		\$ 7736

Los datos obtenidos por el propietario, pudimos especificar el total de ventas y los clientes que se realizan las entregas en las camionetas, de acuerdo con la competencia en las ciudades de Ambato y Quito se determina precio a la venta para los clientes minoristas de \$ 7 por docena de plantas, para los clientes mayoristas es de \$ 6.50 teniendo los precios establecidos podemos obtener el valor de ventas totales que son \$7736

Muestra los datos que certifican que si se invierte más y se llega a usar las rutas propuestas se puede incrementar en un 60% el número de ventas generando como resultado una mejor ganancia para la empresa logrando tener una mejor comercialización de sus productos.

UTILIDAD DE LAS VENTAS CON LAS RUTAS ACTUALES		UTILIDAD DE LAS VENTAS CON LAS RUTAS PROPUESTAS	
Ventas	\$7736,00	Ventas	\$9028,00
Inversión	\$ 1072,50	Inversión	\$5870,00
Gastos	\$1155,00	Gastos	\$2352,00
Total	\$9963,5	Total	\$17250,00

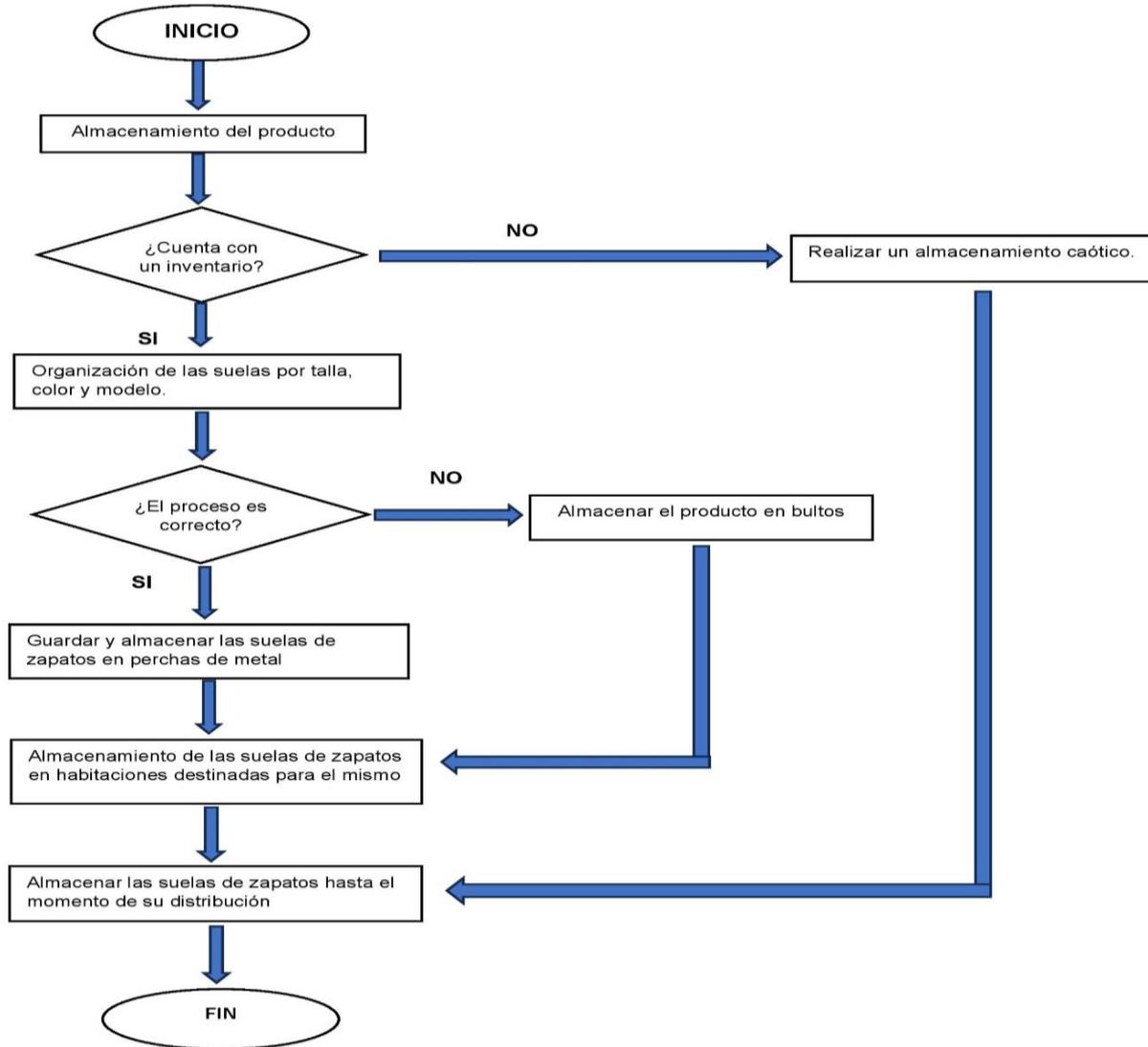
Levantamiento de los Procesos

Se efectúa diagramas de flujo de los procesos planteados para la empresa Milplast Cía. Ltda. donde se detalla el departamento al que se aplica

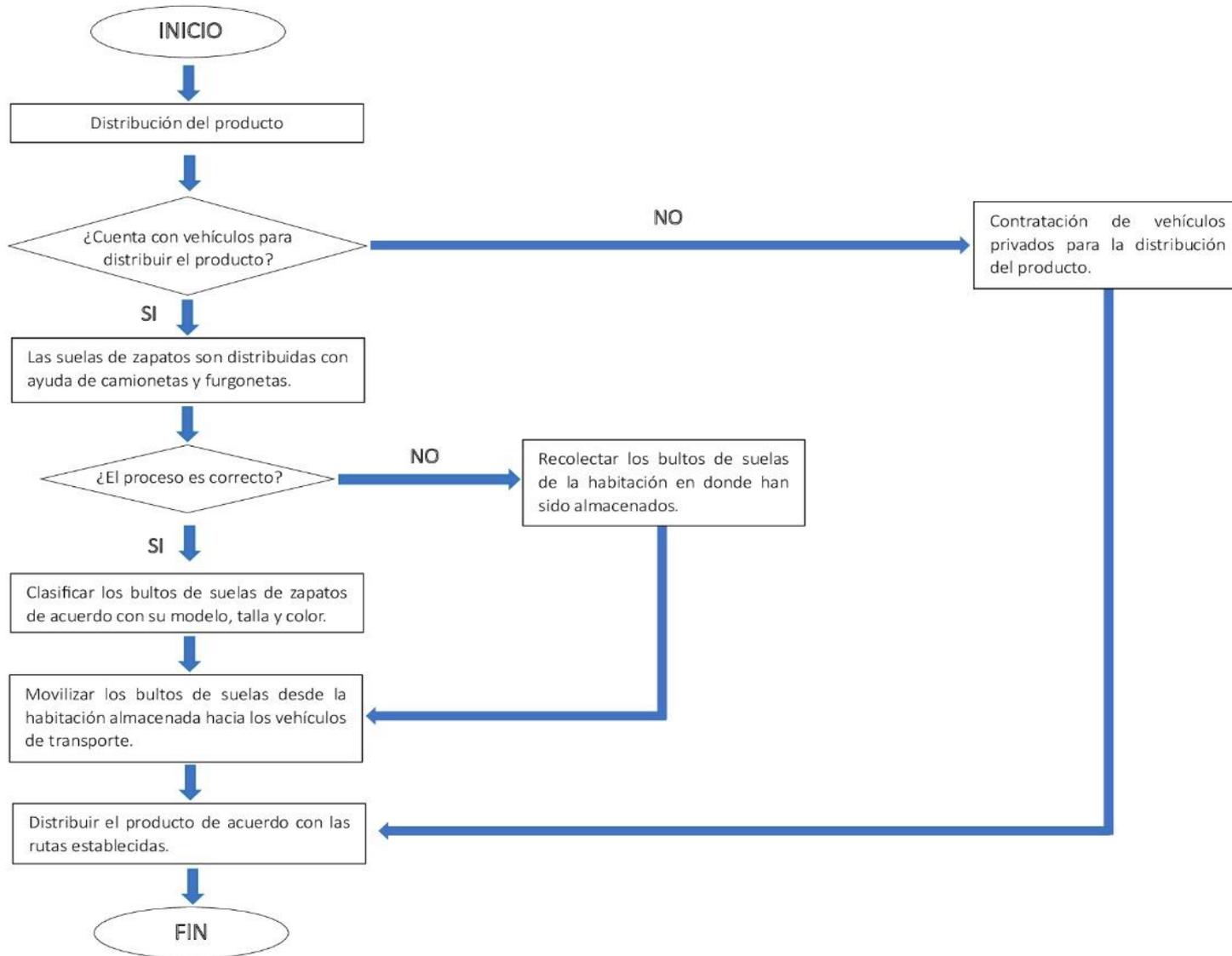
Procesos presentados

- Almacenamiento
- Distribución
- Comercialización

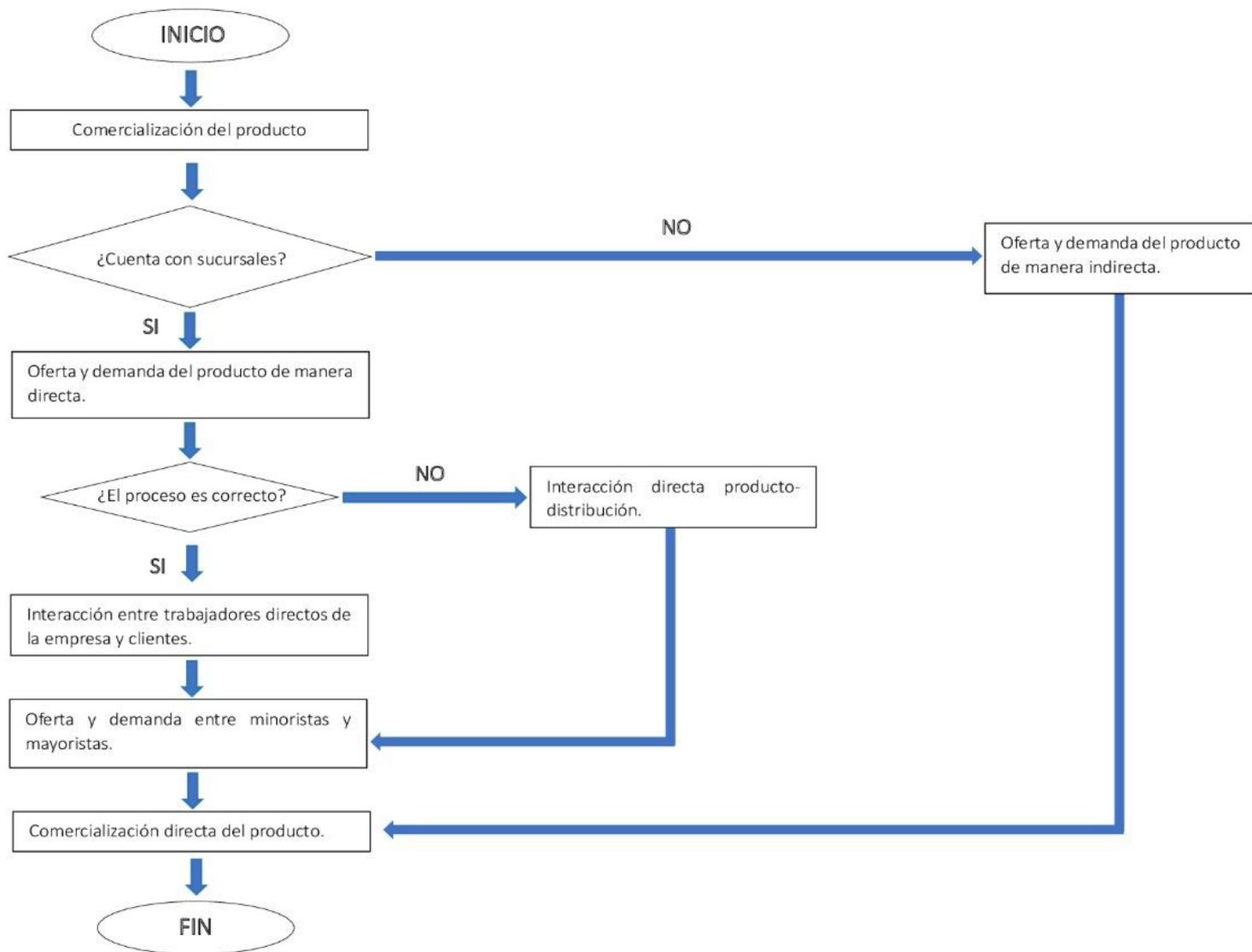
Almacenamiento



Distribución



Comercialización





CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La propuesta presentada plantea una alternativa para mejorar los procesos de distribución y comercialización en la empresa Milplast Cía. Ltda., pues mediante la aplicación de las técnicas e instrumentos de investigación aplicadas se lograron determinar algunas falencias, con el análisis propuesto se logra maximizar la distribución de los productos para llegar a sus clientes finales.

Ejecutar la propuesta planteada para mejorar los procesos de distribución y comercialización en la Empresa Milplast Cía. Ltda. pues al reestructurar las rutas, podemos confirmar las necesidades de cada cliente y mejorar los tiempos de entrega, la seguridad y el cuidado del producto.



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA