



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 Tecnólogo
Superior en Logística y Transporte**

**Análisis de los procesos de distribución y su efecto en la
comercialización de la empresa BioSamai ubicada en Archidona.**

Autor:

Mera Quiroz Ryland Giordano

Directora de Tesis:

ING. Ing. Torres Espín, Enma Mariely

Latacunga, 2023



OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Objetivo General

Analizar los procesos de distribución y su efecto en la comercialización de la empresa Biosamai ubicada en Archidona.



- Investigar en fuentes bibliográficas actualizadas los procesos de distribución y comercialización para expresarse con precisión sobre la presente investigación.
- Establecer la metodología para investigar la situación actual de la empresa, permitiendo analizar los diversos procesos.
- Diseñar un proceso de distribución y comercialización que ayude a la empresa en el incremento de venta en su producto creando posicionamiento en la ciudad de Archidona y logrando una distribución nacional.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

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.

Problemática

Ecuador

Las empresas distribuidoras de aceites esenciales 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.

Archidona

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 Análisis de los procesos de distribución y su efecto en la comercialización de la empresa BioSamai ubicada en Archidona?



JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

Archidona cuenta con un producto comercial con mucha demanda, es por ello que se decidió potencializar esta actividad de aceites esenciales con sus diferentes tipos de fragancias

La investigación servirá de guía para futuras investigaciones académicas.

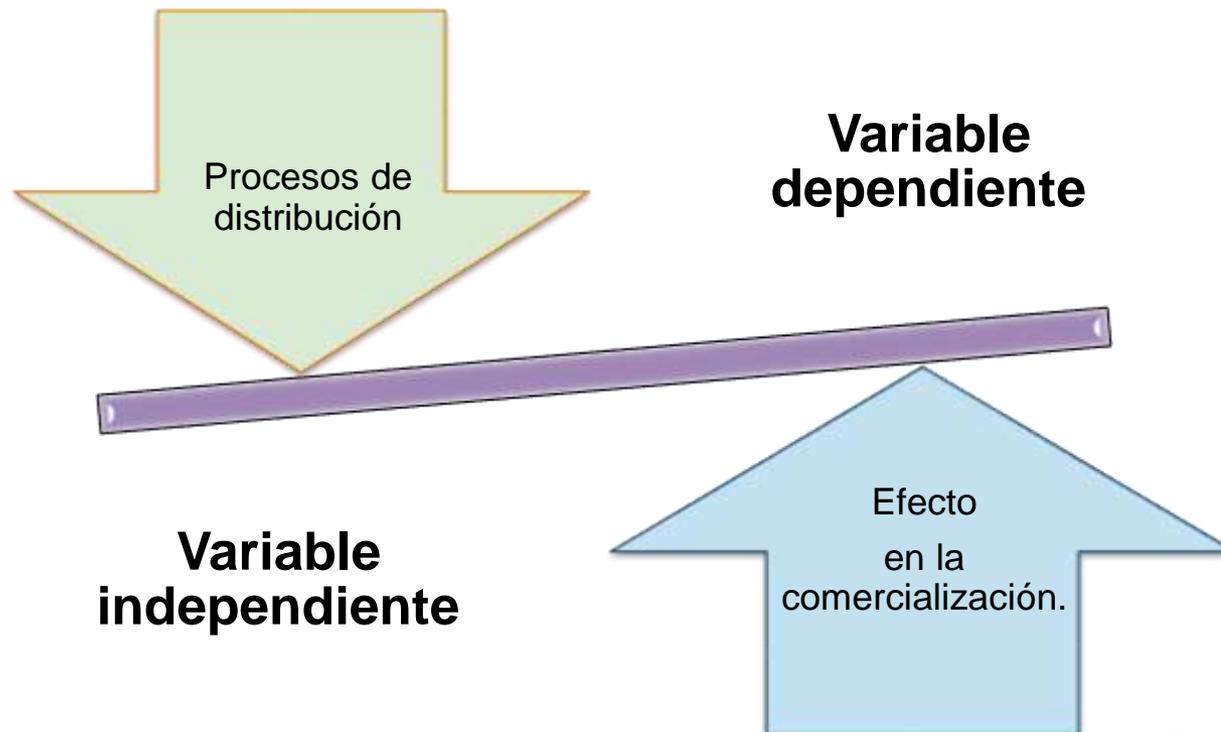


Contribuirán a optimizar los procesos de distribución de productos para mejorar la comercialización de aceites esenciales, de la empresa BioSamai .

optimizar el proceso de envíos, optimizando dinero y tiempo permitiendo que la empresa aumente su competitividad en el sector empresarial.



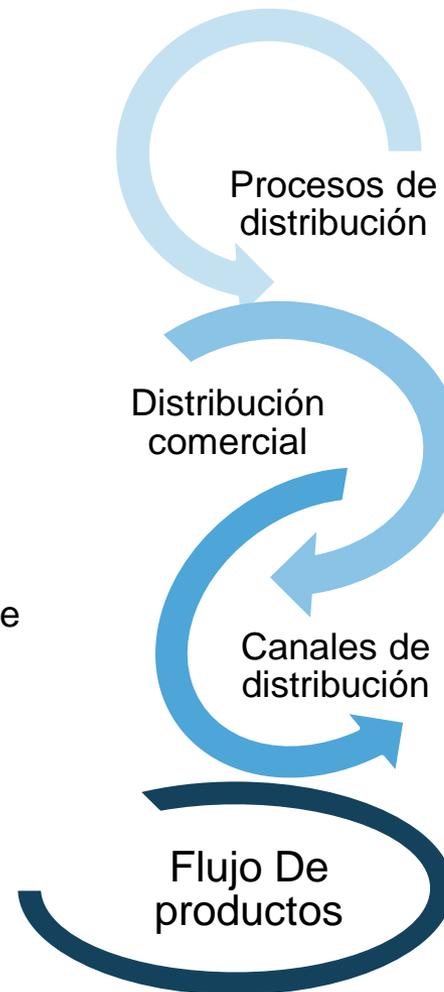
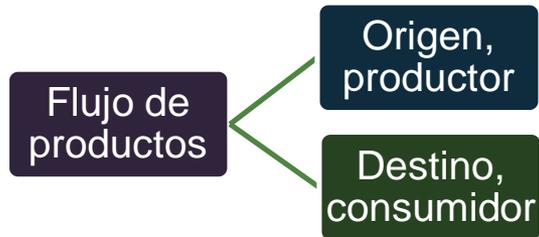
Los procesos de distribución influye en la comercialización de aceites esenciales de la ciudad de Archidona.



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



Granada, 2020

Jiménez, 2020

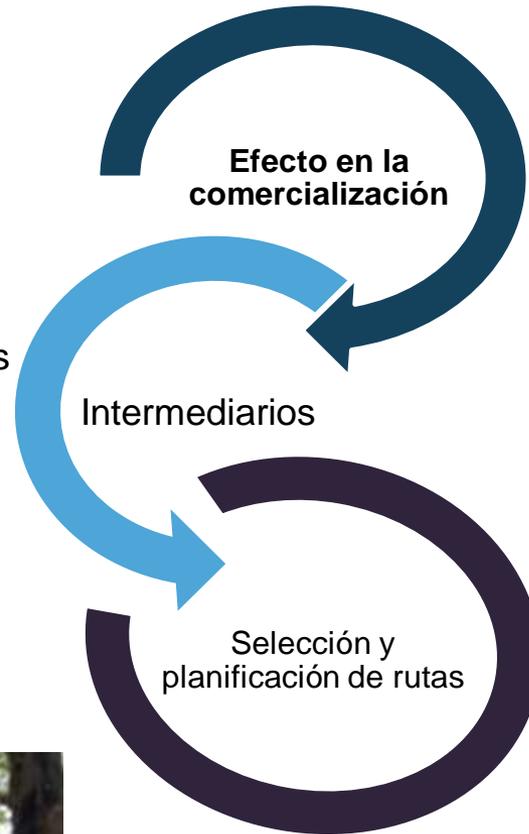
VARIABLE INDEPENDIENTE

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.

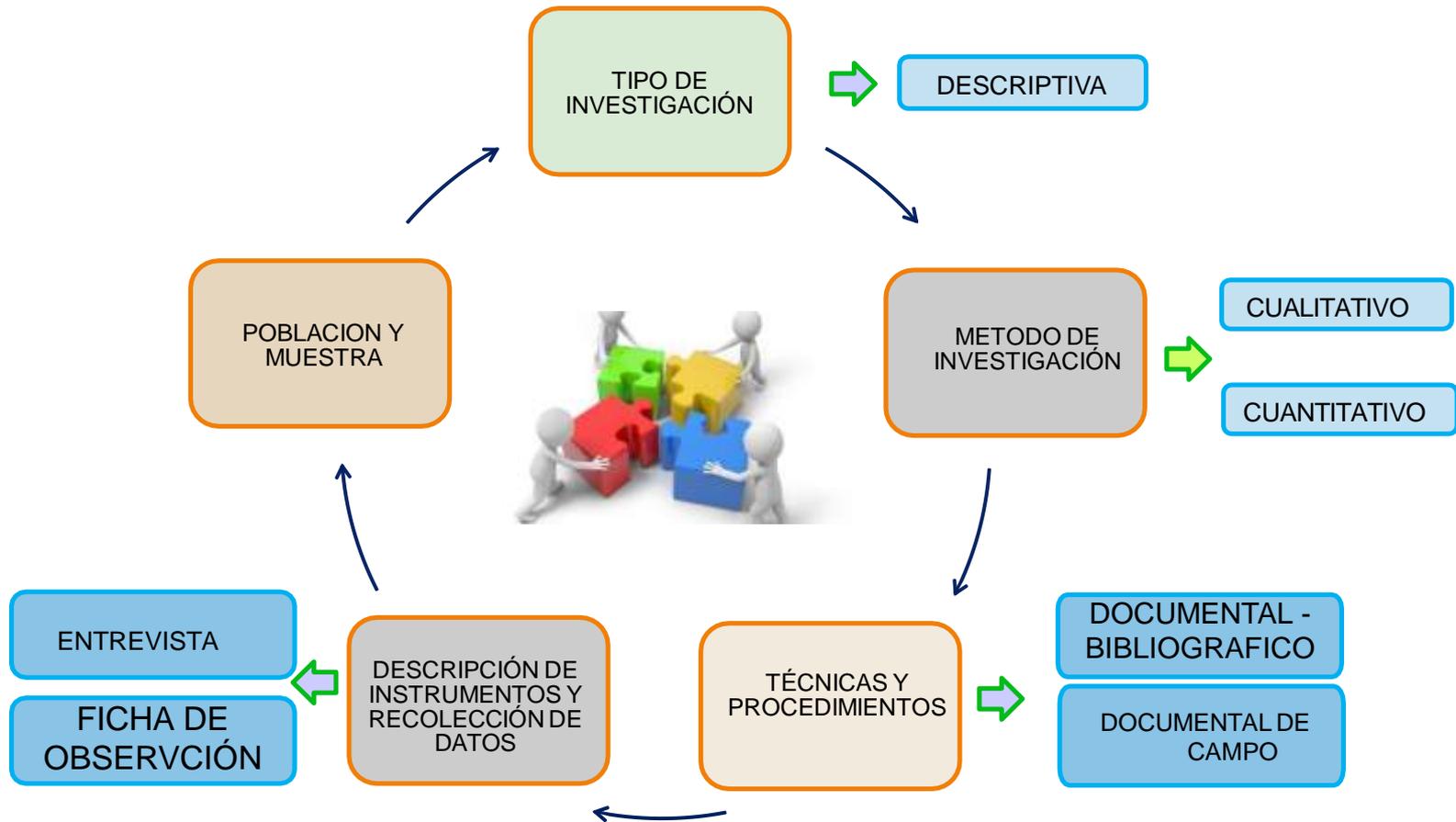


Montero, 2019

Toro Díaz, 2021

Herrera, 2020)





ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Análisis de datos que se siguió para el siguiente esquema:

- Se aplicó las encuestas a la muestra
- Se tabuló y graficó los resultados estadísticamente con los datos obtenidos.
- Se interrelacionan variables.
- Se comprueba la hipótesis.

RECOLECCIÓN DE DATOS



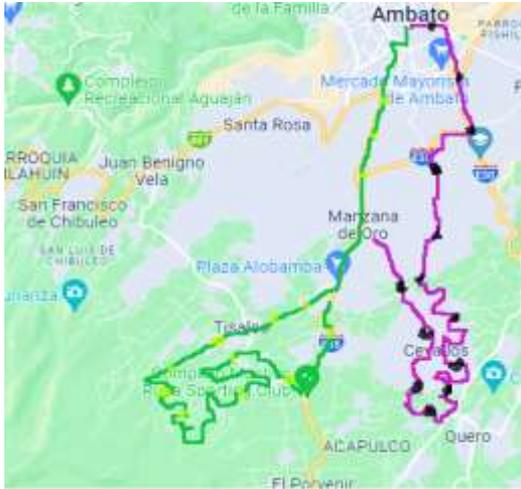
ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

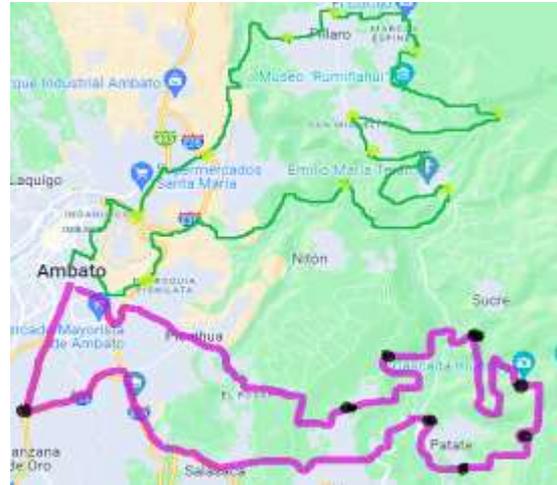
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS ESPE						
ANÁLISIS DE LOS PROCESOS DE DISTRIBUCIÓN Y SU EFECTO EN LA COMERCIALIZACION DE LA EMPRESA BIOSAMAI UBICADA EN ARCHIDONA.						
FICHA DE OBSERVACION						
FICHA	1					
OBSERVADOR	Ryland Mera					
EMPRESA	Biosamai	SECTOR		Archidona		
FECHA	Miércoles 06 de diciembre del 2023					
OBJETIVO	Registrar y conocer los problemas que se presentan en la Distribución y comercialización de productos de la empresa Biosamai					
N.-	ACTIVIDADES	NUNCA	CASI NUNCA	EN OCASIONES	CON FRECUENCIA	SIEMPRE
1	Se establecen estrategias para mejorar las ventas.		x			
2	Planifica sus volúmenes de producción.			x		
3	Implementan procesos actualizados de distribución.		x			
4	Estandarización de procesos para mejor comercialización.			x		
5	Satisface los pedidos de los clientes.				x	
6	Realizan un control de pedidos.					x
7	Verifica productos repetitivos.			x		
8	Con que frecuencia innovan los procesos de Distribución.		x			
TOTAL		0	3	3	1	1

COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS

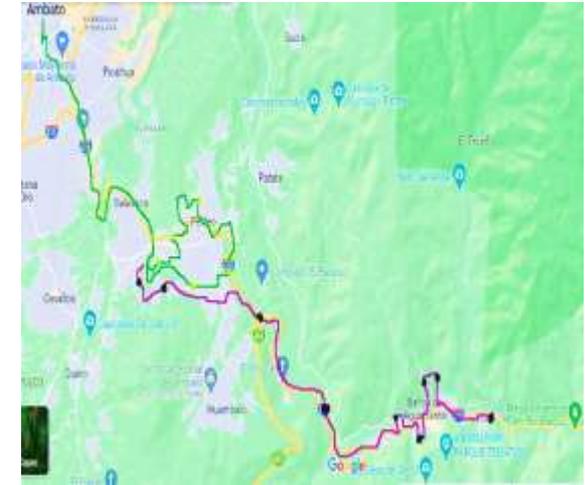
Rutas Actuales



6h 30 min



5 h



6h 30 min

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 gráfico se puede identificar que la mala distribución si influye en la comercialización de los aceites esenciales por lo que es necesario un nuevo diseño de ruta.

Plan de mejora



DESARROLLO DE LA PROPUESTA

Organigrama estructural



Lista de verificación de pedidos



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

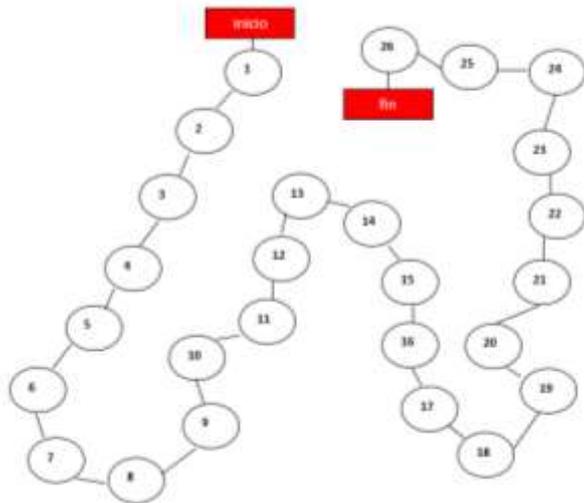


Calle Montañas del Sur 236
Buenavista, Oaxaca
www.licoresdelecuador.com

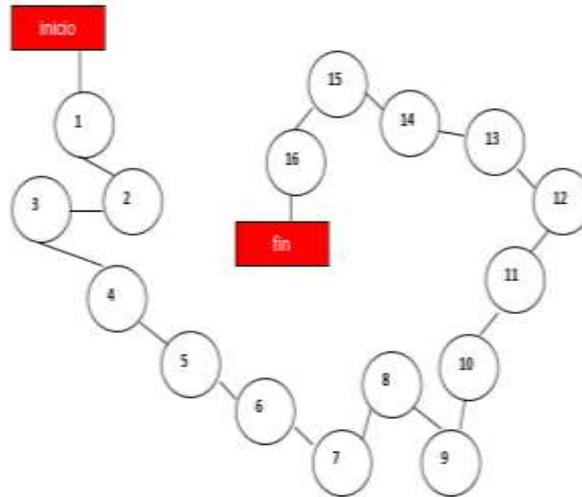
Planificació

Clasificaci3n de clientes

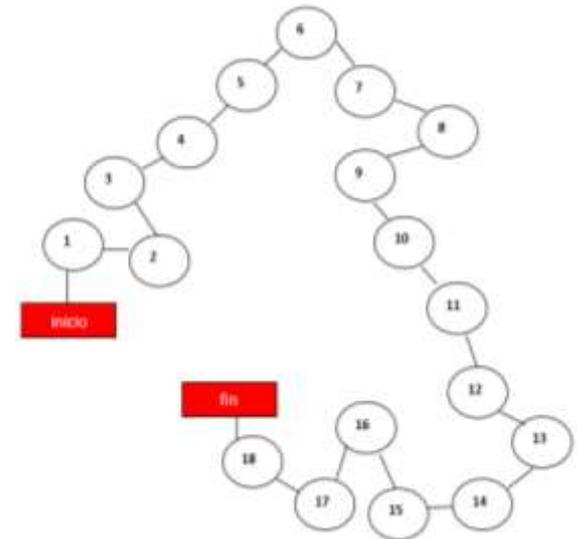
Clasificaci3n canal de distribuci3n	Clasificaci3n por negocio	Clasificaci3n clientes	Características de los clientes	Descripci3n
-------------------------------------	---------------------------	------------------------	---------------------------------	-------------



5h 30 min



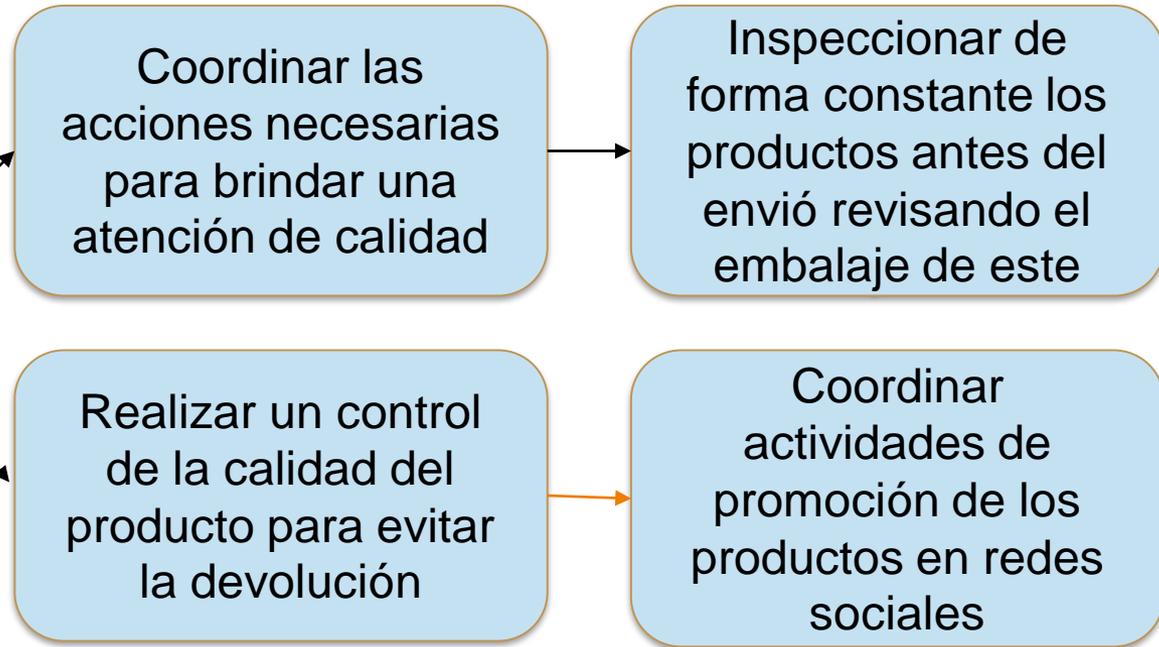
5h 00 min



4 h

Ejecución

ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN



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.



gracias



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA