



Procesos y Sistemas de Distribución

Guía de Trabajo



VISIÓN

Al 2021 ser la mejor universidad para el Perú y el mundo en el contexto de la Cuarta Revolución Industrial.

MISIÓN

Somos una organización de educación superior dinámica que, a través de un ecosistema educativo estimulante, experiencial y colaborativo, forma líderes con mentalidad emprendedora para crear impacto positivo en el Perú y en el mundo.

Universidad Continental

Material publicado con fines de estudio

2020



Índice

Visión	2
Misión	2
Primera unidad	
Caso Loctite: Distribución Internacional	4
Segunda unidad	
Caso de Segmentación de Empresas	6
Tercera unidad	
Cubicaje de Carga	7
Cuarta unidad	
Caso Marklog	9



Guía de Caso 1

Decisiones Estratégicas en la Distribución Física

Alumnos :

Docente: Marco Antonio Shack Muro.

Fecha :/...../2020

Duración: 100 minutos

Instrucciones: leer las indicaciones en el caso y responder las preguntas

TITULO: CASO LOCTITE

1. Propósito /Objetivo:

El estudiante Identifica las principales variables de la distribución de una empresa transnacional.

2. Fundamento Teórico:

En esta actividad se analiza la gestión de una empresa en relación a la distribución internacional.

Se enlazan conceptos de gestión de proveedores, canales de distribución y transporte.

3. Caso de Estudio:

Caso Loctite

3.1 Procedimientos:

3.1.1 Lee de forma analítica el Caso Loctite de Harvard Business Publishing publicado en los materiales del curso.

3.2.1 Identifica con claridad los conceptos principales expuestos; una vez logrado lo anterior, reflexiona sobre la información revisada y evalúa los aspectos más relevantes a criterio personal. Plasma los resultados de tu reflexión en un ensayo.

3.3.1 Lee de forma analítica el CASO LOCTITE CORPORATION - DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL publicado en los materiales del curso.

Después de extraer los datos más relevantes con respecto al tema de canales de distribución resolver lo siguiente:

Butterworth, Freeman y Wiley llegaron a la conclusión de que Loctite tenía tres opciones en relación con la distribuidora de Hong Kong:

- a. Comprar el 51 % o más de la distribuidora y hacer crecer el negocio a partir de la base existente.
- b. Buscar un nuevo socio de distribución que dispusiera de un negocio local ya



establecido y formar con él una empresa conjunta.

- c. Adquirir el 100 % del negocio de Hong Kong y tratar de formar una subsidiaria de mayor alcance.

3.4.1 Una vez que hayas concluido con tu trabajo, envíalo mediante la plataforma virtual dentro del plazo indicado por el docente.

3.2 Características formales del trabajo:

El ensayo debe tener las siguientes características:

Debe constar de 3 páginas a doble espacio, el tipo y tamaño de letra debe ser uniforme a lo largo de todo el documento *Times New Roman 12*, los párrafos deben ser mínimo de 4 líneas, el tema general debe ser un resumen crítico sobre los temas más importantes que consideres de la lectura. La calificación será sobre los siguientes aspectos:

1. Originalidad de las ideas (30 %). Los ensayos deben demostrar un enfoque único y creativo al tema asignado de tal forma que represente un trabajo original del alumno y que difiera o complementa la de la lectura.
2. Inclusión de las componentes académicas relacionadas al tema (10 %). Los ensayos deben representar el esfuerzo cuidadoso del alumno en aplicar los conocimientos adquiridos en el curso y en cursos previos. El contenido debe ir más allá de la mera descripción o parafraseo del artículo.
3. Marco teórico y conceptual (25 %). Los ensayos deben demostrar la comprensión del alumno de las teorías y conceptos relevantes al tema que se desarrolla. Los alumnos deben formar argumentos usando los conceptos y teorías expuestos en la lectura.
4. Valor de la contribución (15 %). Los ensayos deben contribuir sustantivamente a la comprensión del tema. Los ensayos deben alcanzar una conclusión lógica, clara, y contundente y proveer recomendaciones para futuras investigaciones.
5. Claridad y lógica de la presentación (20 %). Los ensayos deben presentar las ideas de una manera clara y con una estructura organizacional sólida. Los aspectos de forma son fundamentales en la calidad del ensayo.

4. Lectura Complementaria:

Desarrollo y gestión de Canales de Distribución.

Autor: V. Kasturi Rangan

Harvard Business School



Guía de Caso 2

SEGMENTACIÓN DE CLIENTES

Título: Caso de Segmentación

Alumnos :

Docente: Marco Antonio Shack Muro

Fecha :/...../2020

Duración: 100 minutos

Instrucciones: leer las indicaciones antes de elaborar el caso y responder las preguntas.

1.-Propósito /Objetivo:

El estudiante Identifica las principales variables de la Segmentación.

2.-Fundamento Teórico

En esta actividad se busca enlazar los principales conceptos de la segmentación, sus principales variables e importancia.

3.-Procedimiento

- 3.1 Elegir una empresa de la zona a la cual tengas acceso a su información básica sobre sus canales de distribución, no tiene que ser necesariamente una empresa grande, puede ser una empresa pequeña a la cual tengamos acceso.
- 3.2 Describir a la empresa tomando en cuenta el giro del negocio, y demás datos formales.
- 3.3 Elaborar un resumen con la información de la empresa teniendo en cuenta lo anterior señalado y sobre todo la siguiente información
 - a. Segmentación de sus clientes.
 - b. Estrategia de marketing utilizada por la empresa
 - c. Que canales de distribución utiliza la empresa para llegar a los clientes.
 - d. Hacer una reflexión sobre la forma como está haciendo negocio la empresa haciendo las respectivas sugerencias tomando en cuenta la segmentación de clientes y el proceso de gestión de canales expuestos en las clases.

4.-Características formales del trabajo:

El resumen debe ser presentado en 2 páginas como mínimo a doble espacio, el tipo y tamaño de letra debe ser uniforme a lo largo de todo el documento *Times New Roman* 12.



Guía de Caso 3

Caso de Logística de Exportación

Título: Cubicaje de Carga

Alumnos :	Docente: Marco Antonio Shack Muro
Fecha :/...../2020	Duración: 100 minutos

Instrucciones: leer las indicaciones antes de elaborar el caso y responder las preguntas.

1-Propósito /Objetivo:

Aplicar los conceptos de cubicaje de carga como: paletización, cálculo de pesos y volúmenes para un envío de Shampoo de manera paletizada.

2.-Procedimiento

Usted es el jefe del área de exportación de la empresa Ebel International, y la gerencia de Logística y abastecimiento le ha solicitado realizar la exportación de 15,000 unidades de shampoo Happy Club para niños x 250 ml para México DF.

Se sabe que esta exportación es importante para la empresa ya que se debe llegar para el lanzamiento de la marca.

Se pide lo siguiente:

1. El diseño del paletizado de la carga de exportación (considerar las medidas de producto según ficha de exportación).
2. La presentación del packing List de exportación (detalle del peso y volumen total de la carga)
3. ¿Qué tipo de contenedor sugiere?

Nota: considerar que el producto debe ir parado

Las cajas para el embalaje son las siguientes:



CODIGO	DESCRIPCION	Largo	Ancho	altura	UM	Costo (\$)
E989085	CJ. 1X	38.6	28.6	12.5	und	0.35
E989086	CJ. 2X	38.6	28.6	16.5	und	0.40
E989087	CJ. 3X	38.6	28.6	20	und	0.47
E989088	CJ. 4X	38.6	28.6	24	und	0.52
E989117	CJ 5X	38.6	28.6	25.5	und	0.54

Nota: Considerar el peso de la caja vacía de 100 gr y del pallet vacío de 10 kilos (ISO PALLET)

Dimensiones del producto (en milímetros)

Longitud: 104 mm

Ancho: 43.5 mm

Altura: 109 mm

Peso del Producto: 292 gr



Guía de práctica 4

Caso de Simulación Marklog

Sección :	Docente: Marco Antonio Shack Muro
Fecha :/...../2020	Duración: 100 minutos

1-Propósito /Objetivo:

Instrucciones: leer las indicaciones en el caso y responder las preguntas

Aplicar los conceptos de simulación y estados de resultados para la empresa en el ambiente Marklog.

2.- Procedimiento y Evaluación de resultados

Verificar las cargas de los grupos en el ambiente virtual y verificar la obtención de 400,000 en los estados de resultados por cada grupo. (Ver Instructivo Adjunto)

