

Luis Diego Alvarado  
Director

## **DISEÑANDO RUTAS DE DISTRIBUCION**

La eficiencia operativa con base en indicadores de servicio

### **1- Concepto:**

Hemos diseñado este Seminario-Taller para establecer los principales lineamientos relacionados a Distribución y Trade Marketing, de tal manera que los participantes desarrollen las destrezas en el proceso de estructuración de sus rutas y sus planes por canal. El conocimiento y diferenciación de los canales de distribución nos permitirá asegurar el máximo aprovechamiento y la inmediata implantación de los conocimientos adquiridos.

### **2- Cuál es el beneficio de las Empresas y los participantes:**

- a- Podrán manejar adecuadamente los conceptos de distribución relacionados a la estructuración de rutas, acorde a las características de su industria y mercado.
- b- Conocerán a fondo la importancia del enfoque de canales mediante el proceso de segmentación, definiendo las condiciones de distribución que debe tener cada uno de ellos.
- c- Brindar a los participantes una metodología de estructuración de rutas conteniendo todas las fases que aseguran la eficiencia en la ejecución, mediante la utilización de tecnología de información de avanzada.
- d- Conocer la tecnología adecuada que se utiliza en la actualidad para solucionar los problemas de distribución.

### **3- Participantes:**

- a- Este Seminario-Taller está dirigido a Gerentes de Venta, Gerentes de Mercadeo, Gerentes de Distribución, Gerentes de Logística, Jefes de Venta, Supervisores de Ruta, Administradores de Ruta, Prevendores y Vendedores de compañías dedicadas a la venta y distribución de productos de consumo

masivo. Además, está dirigido a Gerentes/Propietarios de Distribuidoras y/o microempresas productoras y comercializadoras de productos o aquellas organizaciones que mantienen un sistema de distribución y circulación estructurado.

#### **4- Temario y Plan de trabajo:**

El temario que conforma este Seminario y la programación que asegura el cumplimiento de los objetivos detallados anteriormente es la siguiente:

- a- La estrategia corporativa y el diseño del sistema de distribución
- b- La última milla: Optimización de las prácticas operativas
- c- Los pasos del diseño de rutas
- d- Ejercicio de ruteo: comprensión del proceso
- e- Tecnología aplicada a la distribución
- f- Trade marketing: Proceso e implementación de un Plan de Canales

#### **5- Metodología:**

- a- Se impartirán clases magistrales y altamente participativas. Para que los participantes puedan interpretar y manejar los temas impartidos, se discutirán ejercicios de aplicación al tema durante todo el Seminario.
- b- Se hará un ejercicio práctico donde los participantes desarrollan un sistema de ruteo eficiente bajo ciertos parámetros de servicio.

#### **6- Instructor:**

Presidente y Fundador de Geoestrategia,S.A, reconocida firma de consultoria especializada en procesos de mejoramiento de los sistemas de comercialización y Trade Marketing en la industria de consumo masivo en Latinoamérica. Cuenta con sedes en Costa Rica, México y Panamá, así como con representantes en otros países.

Entre sus principales clientes se incluyen: SABMiller Latam, Grupo Bimbo, FEMSA, Schweppes Beverages Co, Heineken, Pepsico, Cabcorp, Grupo Melo S.A., Refrescos Nacionales S.A. (Rep. Dominicana), Corporación Pipasa S.A. (Costa Rica), Cadbury Beverages Inc. (Guatemala, Costa Rica y Colombia), Florida Bebidas S.A. (Costa Rica), Compañía Licorera de Nicaragua, Grupo Pellas S.A. (Nicaragua), Cervecería Centroamericana S.A. (Guatemala), Cervecerías del Barú (Panamá), Bonlac S.A. (Panama), Cervecería Hondureña S.A., Compañía Cervecera de Nicaragua (Nicaragua), Embotelladora Centroamericana S.A. (Costa Rica), Avícola Salvadoreña S.A. (El Salvador), Avícola Sello de Oro (El Salvador), Café Durán (Panamá), Industrias Cristal S.A. (El Salvador), Grupo Financiero Delta S.A. (Panamá), Brasserie de la Couronne (Haiti), entre otros.

Previamente a formar su propia firma, el Ing. Alvarado se desempeñó como Gerente de Franquicia para Pepsi Cola Interamericana, S.A., atendiendo los mercados de Panamá, El Salvador y Nicaragua. De igual forma tuvo el cargo de Director de Comercialización en la embotelladora autorizada de Pepsi Cola en Panamá y de Coca Cola en Nicaragua.

En la docencia, se desempeña como profesor invitado del Instituto Centroamericano de Administración de Empresas (INCAE) y actualmente forma parte de la excelencia académica en el área de Trade Marketing. Cuenta con la certificación internacional como “Coach” y tiene licencia como Instructor de Coaching, ambas otorgadas por Coach Ville Spain y Coaching Ontológico S.C., México. Es miembro de International Association of coaching (111145) y ha sido certificado por Heineken y FTZ Coca-Cola como facilitador en los procesos de capacitación de la Fuerza de Ventas de los embotelladores y cervecerías de Centroamérica y El Caribe.

El Ing. Alvarado cuenta con una maestría en Economía Empresarial del INCAE Business School, tiene un postgrado en Administración funcional de la misma institución y es Ingeniero Industrial, graduado de la Universidad Autónoma de Centroamérica. Posee un Diplomado en Gestión Estratégica de Trade Marketing otorgado por el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), México.

Es autor del libro “Trade Marketing y la gestión de canales”, publicado por la Editorial Panorama, México, 2008.

**7- Duración:**

12 horas de trabajo, dividido tres sesiones de 4 horas con horario de 5:00 p.m. a 9:00 p.m.

**8- Entregable:**

Material didáctico y certificado de participación.