

**GESTIÓN.** RESULTADOS DEL PROGRAMA DE MEJORA CONTINUA

# Distribución a tiempo

LUEGO DE APLICAR LO APRENDIDO EN UNA MAESTRÍA Y EN EL PROGRAMA 5S KAIZEN, JAVIER SERRANO PREPARÓ A SU EMPRESA PARA EMPEZAR A CORRER

**E**l gran crecimiento de su empresa casi lo deja fuera de circulación. Javier Serrano Herrera, gerente de la distribuidora Promociones 1021, cuenta que hace más de un año su empresa tenía 10 camiones propios de distribución y manejaba 3.500 códigos de productos, pero que había perdido el orden.

“El costo de distribución se había elevado, teníamos hasta 65 días de inventario, cuando lo normal era 15 días y nuestros camiones a veces salían a repartir con un 20% de su capacidad de carga”, recuerda Serrano.

Él estaba llevando una maestría y ya había comenzado a aplicar algunas modificaciones en su empresa, pero el verdadero cambio llegó cuando él y sus colaboradores empezaron a aplicar la metodología 5S Kaizen, con la asesoría de GS1 Perú.

**ORDEN ANTE TODO**

Los cambios iniciales se realizaron en el área de almacén y distribución. Se analizó cuáles eran los productos más rentables y de mayor rotación y el resultado fue reducir el manejo de ítems a cerca de la mitad (1.800 códigos de productos).

El paso más difícil fue ordenar el reparto por días y zonas. “Empezamos a tener problemas porque el cliente se había acostumbrado a hacer sus pedidos todos los días y con 800 clientes en Lima eso se hacía inviable”, dice Serrano. Entonces se explicó a los clientes que se necesitaba mejorar el servicio y que esto iba de la mano con el ordenamiento de la empresa.

Otro cambio fue elevar el boleto de facturación. Si antes se podía hacer pedidos por S/.80, se elevó el mínimo a S/.250 y en el caso de los distritos más distantes de la base, como Callao, Lurín



MIGUEL BELLIDO

y el balneario de Asia, el boleto mínimo era de S/.500. “Esto generó un aumento de consumo porque impulsábamos a que nuestro vendedor sugiriera más productos al cliente para llegar a la cuota”, dice. El empresario sabía que en el proceso podría perder clientes, pero que esto le permitiría concentrarse en los que sí confiaban en ellos.

**RESULTADOS RÁPIDOS**

Paralelamente a estos cambios, se optimizó el recurso

humano (de 53 a 37 empleados) y el reparto se hizo más eficiente. Por ejemplo, se compraron movildades de reparto que ayudaban a cargar la mercadería más rápido (de 1,5 a 0,5 horas). Se quedaron con cinco camiones (de diez) y estos salían repletos de productos, lo que bajó el costo de distribución. En el caso de los vendedores, también hubo mejoras porque si antes algunos manejaban 15 clientes y otros 80, ahora todos tienen una cartera similar.

En total, se redujo la planilla en S/.15.000 mensuales, hubo ahorro de combustible de S/.35.000, los días de inventario se redujeron. “Antes para hacer un inventario demoraba tres días, ahora lo hago en 8 horas”, dice Javier Serrano, quien ya está preparándose para surtir 5.200 raciones de alimento para la organización del Dakar en Lima. ▲

**LAS CLAVES**

**PROMOCIONES 1021** distribuye productos de papel y artículos de limpieza, envases descartables para equipamiento de bares y restaurantes y alimentos para ‘food services’.

**EL PROGRAMA** de Mejora de la Productividad 5S-Kaizen se trabaja como parte de un convenio de cooperación entre el JICA y Produce y se ejecuta a través de la Oficina Técnica del CITE, en este caso GS1 Perú. Este programa continuará en el 2012.

**ORGANIZADO.**

El gerente Javier Serrano ha invertido US\$.2.000 para mejorar la infraestructura del almacén.

**EL DATO**

Promociones 1021 mejoró más de 6% su rentabilidad. Web: [www.promociones1021.com](http://www.promociones1021.com)

**CON TANTAS BUENAS OPCIONES  
LO DIFÍCIL SERÁ ELEGIR.**



**URBÁNIA.PE**

El portal inmobiliario más completo y actualizado para encontrar fácilmente tu casa.

Contacto comercial: 31 16500 anexo: 3402 - 3411 / [contacto@urbania.pe](mailto:contacto@urbania.pe)

**El Comercio**