



UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO

FACULTAD DE INGENIERÍA

ESCUELA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL

**"PROPUESTA DE UN PROCESO DE GESTIÓN Y CONTROL DE  
ACTIVOS, PARA COMERCIALIZACIÓN DE BEBIDAS CARBONATADAS Y  
NO CARBONATADAS, DE UNA EMPRESA FABRICANTE DE PRODUCTOS  
DE CONSUMO MASIVO".**

**TRABAJO DE GRADO**

Presentado ante la

**UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO**

Como parte de los requisitos para optar por el título de

**INGENIERO INDUSTRIAL**

REALIZADO POR: Woyzechowsky Jaimes, Tadeo Alfonso

PROFESOR GUÍA: Ing. Gutiérrez L., Luis A.

Fecha: mayo 2018



UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO

FACULTAD DE INGENIERÍA

ESCUELA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL

**" PROPUESTA DE UN PROCESO DE GESTIÓN Y CONTROL DE  
ACTIVOS, PARA COMERCIALIZACIÓN DE BEBIDAS CARBONATADAS Y NO  
CARBONATADAS, DE UNA EMPRESA FABRICANTE DE PRODUCTOS DE  
CONSUMO MASIVO".**

**Este jurado; una vez realizado el examen del presente trabajo ha evaluado su  
contenido con el resultado: .....**

**JURADO EXAMINADOR**

Firma:

Firma:

Firma:

Nombre: .....

Nombre: .....

Nombre: .....

REALIZADO POR: Woyzechowsky Jaimes, Tadeo Alfonso

PROFESOR GUÍA: Ing. Gutiérrez L., Luis A.

Fecha: mayo 2018

## **DEDICATORIAS**

Este logro va dedicado a ustedes Luisa Jaimes y Eugenio Woyzechowsky, quienes me brindaron todo su apoyo y enseñanza a lo largo de este camino, sin ustedes no lo hubiese podido alcanzar, Madre gracias por siempre estar ahí sin importar cual fuese la circunstancia, y padre me hubiese encantado tenerte a mi lado para celebrar éste logro, sé que desde arriba estarás muy orgulloso.

Esto es por ustedes y para ustedes Gracias.

Los Amo

**Tadeo Alfonso Woyzechowsky Jaimes**

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradezco a toda mi familia por todo, su gran apoyo incondicional que sin importar el momento siempre estuvieron ahí. Gracias.

Los Amo

Quiero agradecer a todas aquellas personas quienes me brindaron todo su apoyo y conocimiento para la realización de este Trabajo de Grado:

- A mi tutor Ing. Luis Gutiérrez, el cual me brindó su conocimiento y me orientó en el camino indicado para el desarrollo de este Trabajo de Grado.
- Al equipo de Pepsi-Cola Venezuela, Virginia Matos, Rossana Cardozo, Karina Marcano, Karina Suarez, Willians Useche y José Luis Hernández, por haberme dado la oportunidad de realizar este proyecto, haberme brindado todo su apoyo y conocimientos.
- A Silvia Di Marco por haberme brindado sus conocimientos y haberme apoyado en todo este camino.

A Dios por haberme dado la fuerza y salud para haber logrado esta meta.

**" PROPUESTA DE UN PROCESO DE GESTIÓN Y CONTROL DE  
ACTIVOS, PARA COMERCIALIZACIÓN DE BEBIDAS CARBONATADAS Y NO  
CARBONATADAS, DE UNA EMPRESA FABRICANTE DE PRODUCTOS DE  
CONSUMO MASIVO".**

Autores: Woyzechowsky Jaimes, Tadeo Alfonso

Tutor: Ing. Gutiérrez L., Luis A

Fecha: mayo 2018

**SINOPSIS**

Dentro de las terminologías utilizadas por Pepsi-Cola Venezuela se encuentran las siglas "REDI" las cuales se utilizan para identificar el modelo que se encarga de desarrollar la Gestión comercial de la Red de Distribuidores Independientes (REDI), los cuales se ubican alrededor de todo el territorio nacional; dicho modelo permite llevar un portafolio de productos líderes a todos los clientes y consumidores finales los cuales poseen una ubicación en zonas foráneas y/o de difícil acceso para PCV (Zonas Peligrosas). El siguiente trabajo de grado es desarrollado para una empresa de Distribución Masiva como lo es Pepsi-Cola Venezuela, ubicado en Los Ruices, Distrito Capital. La finalidad de dicho estudio es proponer un proceso de gestión y control de activos para la comercialización de bebidas carbonatas y no carbonatadas; ésta se logra a través de la identificación del estado y la ubicación de cada activo, además permitiendo el seguimiento continuo de los resultados, teniendo en cuenta la relación costo beneficio de la implementación de dicho proceso.

Palabras claves: Procesos, gestión de control, validación continua, ejecución perfecta, productividad, REDI.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

### Contenido

DEDICATORIAS.....	3
AGRADECIMIENTOS .....	4
SINOPSIS.....	5
ÍNDICE DE CONTENIDO .....	6
ÍNDICE DE ORGANIGRAMAS .....	9
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	9
ÍNDICE DE DIAGRAMAS.....	9
ÍNDICE DE TABLAS.....	10
ÍNDICE DE GRAFICOS.....	11
INTRODUCCIÓN .....	12
<b>CAPÍTULO I: EL PROBLEMA .....</b>	<b>15</b>
I.1    PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	15
I.2    OBJETIVOS.....	16
I.2.1 <i>Objetivo general</i> .....	16
I.2.2 <i>Objetivos específicos</i> .....	16
I.3    ALCANCE .....	17
I.4    LIMITACIONES .....	17
<b>CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....</b>	<b>18</b>
II.1    RESEÑA HISTÓRICA.....	18

II.1.1	Misión .....	18
II.1.2	Valores de Empresas Polar .....	18
II.2	ESTRUCTURA ORGANIZATIVA EMPRESAS POLAR .....	19
II.2.1	Negocios que conforman Empresas Polar .....	21
II.3	PEPSI-COLA VENEZUELA .....	21
II.3.1	Estructura organizativa Pepsi-Cola Venezuela .....	22
II.3.1.1	Dirección de Ventas .....	22
II.3.1.2	Gerencia de Distribuidores.....	23
II.3.1.3	Distribuidor REDI.....	24
II.3.1.4	Modelo REDI .....	25
II.4	ACTIVOS DE COMERCIALIZACIÓN .....	26
II.5	FUNDAMENTOS TEÓRICOS.....	30
II.5.1	Términos y definiciones .....	30
<b>CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO .....</b>		<b>34</b>
III.1	METODOLOGÍA.....	34
III.2	TIPO DE METODOLOGÍA .....	35
III.3	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.....	38
III.4	ESTRUCTURA DESAGREGADA DEL TRABAJO .....	41
<b>CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN .....</b>		<b>45</b>
IV.1	CÍRCULO DE DEMING: .....	45
IV.2	DESCRIPCIÓN DE LA SITUACIÓN ACTUAL Y ELABORACIÓN DEL CENSO:.....	46
IV.3	CIERRE DEL CENSO .....	47
IV.4	ELABORACIÓN DE DIAGRAMA DE PROCESOS DE PCV.....	48
IV.5	ELABORACIÓN DE DIAGRAMA DE FLUJO PARA LOS REDI .....	49
IV.6	ELABORACIÓN DEL PROCESO CONTINUO DEL SEGUIMIENTO DE LOS RESULTADOS .....	49

IV.7	RELACIÓN COSTO – BENEFICIO.....	51
<b>CAPÍTULO V: RESULTADOS.....</b>		<b>53</b>
V.1	CENSO ADC .....	53
V.1.2	<i>Equipos Notificados.....</i>	<i>54</i>
V.1.3	<i>Sin Información:.....</i>	<i>56</i>
V.1.4	<i>Parque Adicional:.....</i>	<i>58</i>
V.1.5	<i>Nuevo Parque Instalado: .....</i>	<i>58</i>
V.2	DIAGRAMA DE PROCESOS. ....	59
V.2.1	DIAGRAMA DE PROCESOS .....	60
V.3	DIAGRAMA DE FLUJO.....	61
V.4	PROCESO DE VALIDACIÓN CONTINUA Y EJECUCIÓN PERFECTA.....	62
V.4.1	<i>Diagrama Ishikawa.....</i>	<i>63</i>
V.5	EVALUACIÓN DEL BENEFICIO-COSTO. ....	67
V.5.1	<i>Tipo de VCOOLER.....</i>	<i>67</i>
V.5.2	<i>Costo del VCOOLER.....</i>	<i>68</i>
V.5.3	<i>Finalización del Censo de ADC.....</i>	<i>69</i>
V.5.4	<i>Costo de la implementación del Proceso de Validación Continua y Ejecución Perfecta .....</i>	<i>70</i>
<b>CONCLUSIONES.....</b>		<b>74</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>		<b>78</b>
<b>BIBLIOGRAFIA.....</b>		<b>81</b>
<b>GLOSARIO DE TÉRMINOS.....</b>		<b>83</b>
<b>ÍNDICE DE ANEXOS.....</b>		<b>86</b>
<b>ÍNDICE DE FORMATO ANEXO .....</b>		<b>86</b>

<b>ÍNDICE DE CUADROS .....</b>	<b>86</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS DINÁMICAS .....</b>	<b>86</b>
<b>ÍNDICE DE DIAGRAMAS.....</b>	<b>87</b>

## **ÍNDICE DE ORGANIGRAMAS**

<i>Organigrama 1: Estructura Organizacional de Empresas Polar .....</i>	<i>20</i>
<i>Organigrama 2: Compañías Pertenecientes al Consorcio Polar .....</i>	<i>21</i>
<i>Organigrama 3: Pepsi-Cola Venezuela (PCV) .....</i>	<i>22</i>
<i>Organigrama 4: Dirección de Ventas .....</i>	<i>23</i>
<i>Organigrama 5: Gerencia de Distribuidores .....</i>	<i>23</i>
<i>Organigrama 6: Organigrama Gerencia de Distribuidores por Territorio. ....</i>	<i>25</i>

## **ÍNDICE DE ILUSTRACIONES**

<i>Ilustración 1: ADC VCOOLER 1 Puerta .....</i>	<i>27</i>
<i>Ilustración 2: ADC VCOOLER de 2 Puertas .....</i>	<i>28</i>
<i>Ilustración 3: ADC VCOOLER de 3 Puertas .....</i>	<i>29</i>
<i>Ilustración 4: Elementos de un diagrama de procesos de operaciones .....</i>	<i>32</i>
<i>Ilustración 5 Simbología para el Diagrama de operaciones de procesos .....</i>	<i>33</i>

## **ÍNDICE DE DIAGRAMAS**

<i>Diagrama 1 Metodología de la Investigación .....</i>	<i>35</i>
<i>Diagrama 2: Círculo de Deming .....</i>	<i>45</i>
<i>Diagrama 3: Proceso de Elaboración del Proyecto .....</i>	<i>46</i>
<i>Diagrama 4: Diagrama de Procesos de Pepsi-Cola Venezuela .....</i>	<i>60</i>

Diagrama 5: Flujograma para Distribuidores REDI-----61

Diagrama 6: Procesos Implementados-----63

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: VCOOLER Censado en las diferentes situaciones geográficas ..... 53

Tabla 2: VCOOLER de categoría Notificados clasificados por Territorio ..... 54

Tabla 3: Resumen de clasificación de por Tipo de Comentario ..... 55

Tabla 4: Costo de VCOOLER dados de Baja ..... 56

Tabla 5: VCOOLER de categoría Sin Información clasificados por Territorio ..... 56

Tabla 6: Costo del VCOOLER Sin Información ..... 57

Tabla 7: VCOOLER de categoría Adicionales clasificados por Territorio ..... 58

Tabla 8: Nuevo Parque Instalado ..... 59

Tabla 9: Tipos de VCOOLER del Nuevo Parque Instalado ..... 64

Tabla 10: Tipos de VCOOLER dados de baja ..... 65

Tabla 11: Parque Instalado luego de la Aplicación del Proceso ..... 66

Tabla 12: Tipos de VCOOLER luego del Proceso ..... 66

Tabla 13: Tipos de VCOOLER en Parque Inicial ..... 68

Tabla 14: Costo de Activos del Parque Inicial ..... 68

Tabla 15: Costo de VCOOLER dados de Baja ..... 70

Tabla 16: Valor del Nuevo Parque Instalado ..... 71

Tabla 17: Costo de VCOOLER dados de baja ..... 71

Tabla 18: Valor del Parque Instalado Luego del Proceso ..... 72

Tabla 19: Costos de cada Etapa del Proyecto ..... 73

Tabla 20: Costo del Chip de Rastreo Satelital ..... 79

Tabla 21: Costos y Planes de Servicio ..... 79

Tabla 22: Costo del Plan Semestral .....	79
Tabla 23: Costo del Plan Anual .....	79
Tabla 24: Tipo de Ahorro Según el Plan.....	80
Tabla 25: Ahorro del Plan Anual Vs Semestral .....	80

## ÍNDICE DE GRAFICOS

Grafico 1: VCOOLER Censado en las diferentes situaciones geográficas.....	53
Grafico 2: VCOOLER de categoría Notificados clasificados por Territorio .....	54
Grafico 3: Resumen de clasificación de por Tipo de Comentario.....	55
Grafico 4: Costo de VCOOLER dados de Baja.....	56
Grafico 5: VCOOLER de categoría Sin Información clasificados por Territorio .....	57
Grafico 6: Costo del VCOOLER Sin Información .....	57
Grafico 7: VCOOLER de categoría Adicionales clasificados por Territorio .....	58
Grafico 8: Nuevo Parque Instalado.....	59
Grafico 9: Tipos de VCOOLER del Nuevo Parque Instalado.....	64
Grafico 10: Tipos de VCOOLER dados de baja .....	65
Grafico 11: Parque Instalado luego de la Aplicación del Proceso.....	66
Grafico 12: Tipos de VCOOLER luego del Proceso.....	67
Grafico 13: Tipos de VCOOLER en Parque Inicial .....	68
Grafico 14: Costo de Activos del Parque Inicial .....	69
Grafico 15: Costo de VCOOLER dados de Baja.....	70
Grafico 16: Costo de VCOOLER dados de baja.....	71

## **INTRODUCCIÓN**

“El modelo REDI” es un modelo eficiente de bajo costo, que se basa en ayudar al desenvolvimiento de aquellos clientes potenciales seleccionados por Pepsi-Cola Venezuela (PCV), enseñándoles así conceptos relacionados a la formación y manejo de una empresa sustentable, basándose en el concepto de outsourcing, que se define como el proceso económico empresarial en el que una empresa transfiere los recursos y las responsabilidades referentes al cumplimiento de ciertas tareas a otra empresa o subcontratista que se dedica a la prestación de diferentes servicios especializados; en este caso será el Activo de Comercialización (ADC).

Los activos de comercialización representan los diferentes equipos de refrigeración que posee PCV, la principal función de estos equipos es mantener a una temperatura determinada cada producto contenido en el portafolio de PCV. Cada ADC debe seguir estrictamente los lineamientos establecidos por PCV, cada Stock-Keeping Unit (SKU) (Código de Artículo), del portafolio lleva un orden específico dentro del ADC de todo cliente.

Es fundamental para los Distribuidores REDI tener una correcta gestión de control y utilidad para lograr mayor continuidad siendo ésta el aseguramiento de todos los procesos de negocio críticos estarán disponibles para los clientes, proveedores, y otras entidades que deben acceder a ellos; así como también lograr un mayor volumen en ventas, obteniendo resultados de un efectivo procesos de validación continua donde se establece evidencia documentada que proporciona seguridad de que un proceso específico, genera un producto que cumple las especificaciones y características de calidad predeterminados, así como

también una ejecución perfecta donde se alcanzan mayores objetivos de venta a través de la correcta implementación de estrategias.

La casa matriz para la cual se realiza el presente trabajo de grado es PCV, se dedica a la manufactura y comercialización de productos de consumo masivo, la red de distribución de dicha empresa es a nivel nacional, dicha casa matriz cuenta con un modelo de negocio caracterizado por procesos ágiles, versátiles y eficientes en costos con una infraestructura de producción, comercialización y servicios, altamente tecnificada y apta para desarrollar funciones de fabricación óptimas. Posee cuatro (4) plantas de producción, y una Gerencia de distribución la cual coordina cinco (5) territorios de distribución ubicadas en sitios estratégicos de la geografía nacional.

El presente trabajo de grado tiene como finalidad estudiar y comprender los procesos de distribución de ADC de dicha casa matriz para así poder determinar las causas de desviación actuales y jerarquizarlas a través de la implementación de diagramas de Ishikawa, Pareto y de procesos. Así como también por medio de la utilización de herramientas como cuadros comparativos y técnicas de la ingeniería económica para lograr evaluar la relación costo beneficio de la aplicación de este proceso.

El siguiente trabajo de grado contiene la metodología empleada para el diseño de un modelo de toma de decisiones, y contiene los siguientes capítulos:

**Capítulo I: El Problema.** Contiene el planteamiento y descripción del problema, los objetivos planteados, el alcance y las limitaciones presentes en la investigación.

**Capítulo II: Marco teórico.** Contiene la base en la cual se sustenta la presente investigación, además los antecedentes de trabajos anteriores.

**Capítulo III: Marco metodológico.** Contiene la metodología utilizada en el desarrollo de la presente investigación, explicando las herramientas utilizadas y las actividades que se llevaron a cabo.

**Capítulo IV: Análisis de la Información.** Contiene la descripción de los procesos y actividades que permiten conseguir los resultados necesarios para aplicar un proceso de Gestión y Control de Activos, para la Comercialización de Bebidas Carbonatadas y no Carbonatadas, en una empresa fabricante de productos de consumo masivo

**Capítulo V: Resultados.** Contiene todas las herramientas necesarias para poder determinar un proceso de Gestión y Control de Activos, para la Comercialización de Bebidas Carbonatadas y no Carbonatadas, en una empresa fabricante de productos de consumo masivo

## **CAPÍTULO I: EL PROBLEMA**

### **I.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

La Gestión de la Cadena de Suministros surge como la combinación de la tecnología y las mejores prácticas de negocio del mundo, englobando las actividades asociadas desde el suministro de materia prima hasta el consumidor final. Ésta incluye la selección de compra, producción, procesamiento de órdenes, control de inventario, distribución, almacén y servicio al cliente.

Una de las partes fundamentales de la cadena de suministros es almacén y distribución, la cual hace el producto desde la planta hasta el cliente que lo venderá. Empresas Polar se divide en Alimentos Polar, Cervecería y Malta, Pepsi-Cola Venezuela.

Pepsi-Cola Venezuela (PCV) posee una red de Distribuidores, los REDI y No REDI, un Distribuidor REDI es seleccionado por PCV, este debe cumplir con el programa REDI el cual abarca el entrenamiento, consolidación de datos y trato al cliente.

El Distribuidor REDI se encarga de hacer llegar todo el portafolio de productos de PCV a nivel nacional, deben estar capacitados para vender cierta cantidad de Stock-Keeping Unit (SKU) al cliente y realizar la verificación si posee equipos de frío, Activos de Comercialización (ADC).

El principal activo de PCV son los ADC, el equipo es importado y con un alto costo en dólares, por ende, los distribuidores deben tener una correcta gestión de control y mejor utilidad con la finalidad de obtener mayor continuidad y mayor volumen en ventas.

Actualmente se está obteniendo un déficit de visibilidad en un 60 % en los equipos de ADC, por lo que surge la siguiente interrogante si ¿Es posible lograr al menos una visibilidad del 97 % de dichos equipos mediante modelos?

¿Es posible el diseño un modelo que permita la estandarización de los procesos de control de los Distribuidores REDI y que a su vez permita la utilización eficiente de equipos además de una visibilidad consistente para la empresa proveedora, Pepsi-Cola Venezuela?

## **I.2 OBJETIVOS**

### **I.2.1 Objetivo general**

Proponer un proceso de Gestión y Control de Activos, para la Comercialización de Bebidas Carbonatadas y no Carbonatadas, en una empresa fabricante de productos de consumo masivo.

### **I.2.2 Objetivos específicos**

1. Identificar la ubicación y estado de los equipos de A.D.C en las distintas áreas geográficas asignadas a los distribuidores a nivel Nacional.
2. Estudiar los procesos de validación continua y ejecución perfecta prescrita por P.C.V.
3. Diseñar los procesos de validación continua y ejecución perfecta de A.D.C a Distribuidores REDI
4. Diseñar un proceso que permita el seguimiento continuo de los resultados.
5. Valorar la relación Beneficio-Costo de la implementación del proceso de Gestión y Control de A.D.C.

### **I.3 ALCANCE**

1. Ubicar la totalidad de los equipos A.D.C a través del Círculo de Deming.
2. Realizar Diagramas de Procesos para el estudio de validación continua y ejecución perfecta de P.C.V.
3. Describir los procesos de validación continua y ejecución perfecta a través de diagramas de flujo.
4. Conocer los procesos de validación continua y ejecución perfecta a través de Diagramas de Ishikawa
5. Evaluar el Beneficio-Costo mediante la Ingeniería Económica (Tablas Comparativas).

### **I.4 LIMITACIONES**

1. Los datos e información suministrados por la empresa son confidenciales, la cual dificulta plasmar cierta información en la T.G.
2. Calidad de los datos que suministran los Distribuidores REDI.
3. Zona de difícil acceso para Distribuidores REDI.
4. Carencia de manuales procedimentales para una Validación Continua y Ejecución Perfecta de procesos dentro la filosofía organizativa de P.C.V.
5. Confidencialidad y carencia de datos relacionado al costo del A.D.C.

## CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

### II.1 RESEÑA HISTÓRICA

Empresas Polar es una corporación industrial venezolana de larga trayectoria, enfocada en la producción y comercialización de bebidas y alimentos. Fundada hace 76 años bajo la denominación de Cervecería Polar, con un capital venezolano en una pequeña planta en Antimano.

Actualmente la empresa cuenta con más de treinta (30) plantas de producción de sus diferentes negocios ubicadas a lo largo del territorio nacional garantizando la presencia de sus productos. Empresas Polar realiza operaciones comerciales en los negocios de cerveza y malta (Cervecería Polar,); alimentos (Alimentos Polar); y refrescos y bebidas no carbonatadas (Pepsi-Cola Venezuela).

#### II.1.1 Misión

En empresas polar el sentido de nuestro trabajo Contribuir en la calidad de vida diaria de los venezolanos y sus familias, por medio de una amplia y accesible oferta de alimentos y bebidas, con la mejor relación precio-valor. Cada uno de nosotros trabaja con pasión aportando al bien de las personas, comunidades y del país.

#### II.1.2 Valores de Empresas Polar

Los valores fundamentales que guían nuestras acciones diarias se listan a continuación:

- *Integridad*: Implica ser fiel a las propias convicciones. “Es hacer lo correcto, entendido como actuar con honestidad, rectitud, respeto y responsabilidad,

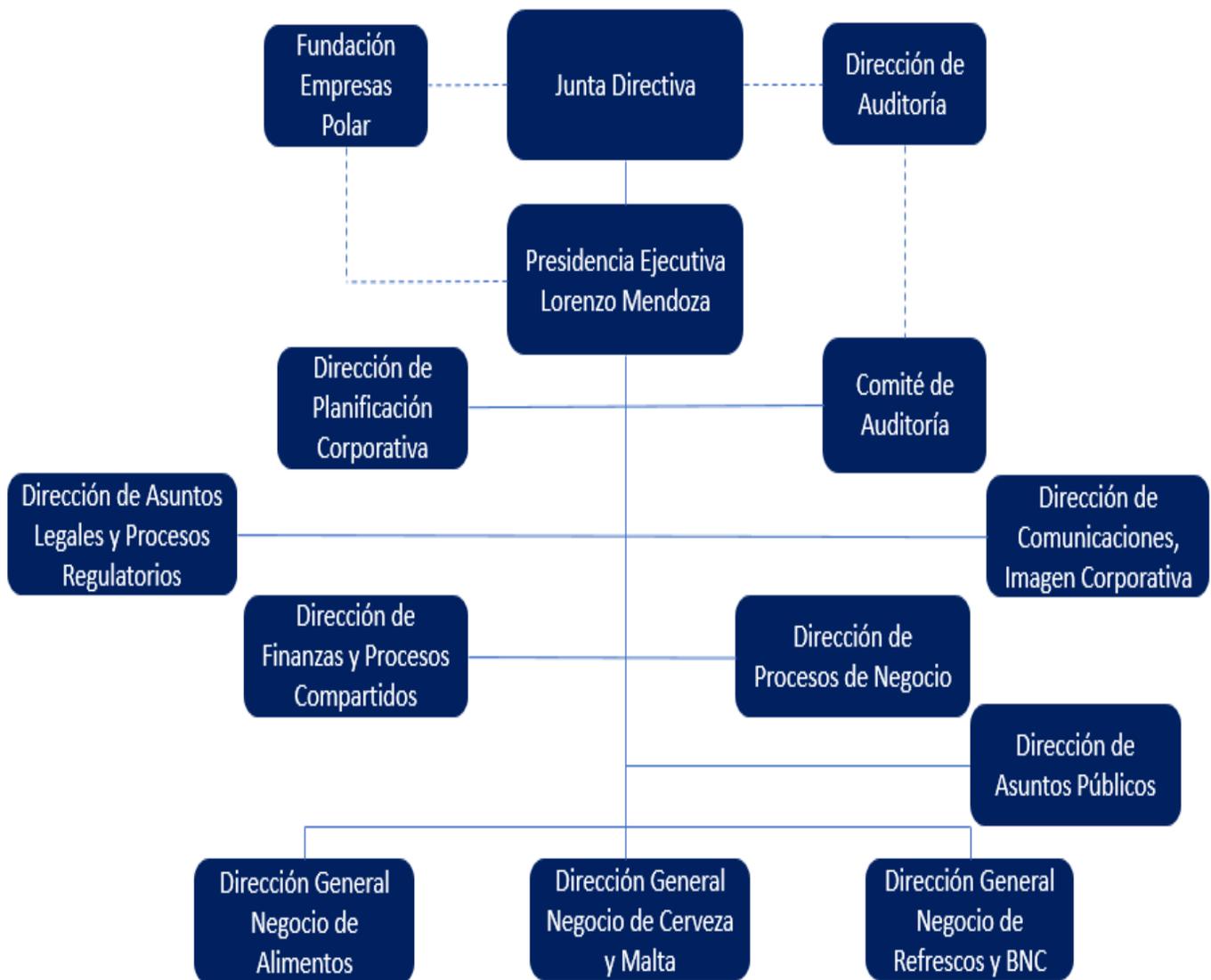
cumpliendo con los deberes y obligaciones, conforme a la razón de ser, Principios y Valores”.

- *Alegría:*” Energía positiva que ponemos en todo lo que hacemos, con las personas con quienes interactuamos y celebramos nuestros logros”.
- *Excelencia:* Implica dedicación, esfuerzo y cuidado por la obra bien hecha.” Lograr un nivel superior de calidad y seguridad en procesos, productos y servicios”.
- *Pasión por el bien:* “Amor, entusiasmo y esmero con el que se trabaja para cumplir con los compromisos. Es buscar el bien del otro”.

## **II.2 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA EMPRESAS POLAR**

Empresas Polar posee una estructura organizativa que está liderada por un presidente, asistido por una junta directiva. En el organigrama general se puede detallar las direcciones de los diferentes negocios los cuales son (3): Alimentos Polar, Cervecería Polar, y Pepsi-Cola Venezuela, independiente a la organización propia de cada uno de los tres negocios.

Se puede observar la dirección de asuntos legales, dirección de finanzas, asuntos compartidos, la dirección de asuntos públicos, la dirección de procesos de negocios, dirección de comunicaciones e imagen corporativa, la dirección de auditoría junto con un comité de auditoría. A continuación, se presenta el organigrama de Empresas Polar:

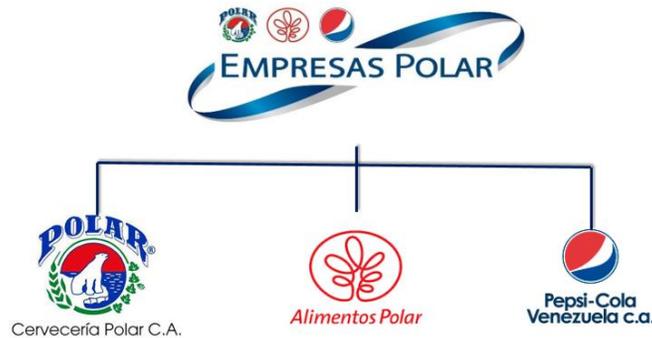


**Organigrama 1:** Estructura Organizacional de Empresas Polar

**Fuente:** Elaboración Propia

## II.2.1 Negocios que conforman Empresas Polar

Empresas Polar se encuentra conformado por tres compañías, estas son: *Cervecería Polar C.A.*, *Alimentos Polar C.A.* y *Pepsi-Cola Venezuela C.A.*



**Organigrama 2:** Compañías Pertencientes al Consorcio Polar  
**Fuente:** Elaboración Propia

## II.3 PEPSI-COLA VENEZUELA

Pepsi-Cola Venezuela es el negocio encargado de la producción de bebidas carbonatadas (BC) y bebidas no carbonatadas (BNC) de Empresas Polar, esta su vez establece una sociedad estratégica con PepsiCo International, y posee el 30% del capital.

Pepsi-Cola Venezuela satisface las necesidades de los consumidores venezolanos, con un amplio y competitivo portafolio de productos que incluye marcas líderes como: Pepsi, Pepsi Light, Pepsi MAX, 7up, 7up Light, Golden, Evervess, Agua Mineral Minalba, Agua Sparkling, Gatorade, Yukery, Yuky-Pak y Lipton.

La importante infraestructura operativa de Pepsi-Cola Venezuela (PCV), cuenta con cuatro plantas propias: Planta Caucagua, Planta Barcelona, Planta Maracaibo y Planta San Pedro; adicionalmente posee veinte (20) Agencias extendidas en lugares estratégicos a lo largo del territorio nacional.

### II.3.1 Estructura organizativa Pepsi-Cola Venezuela

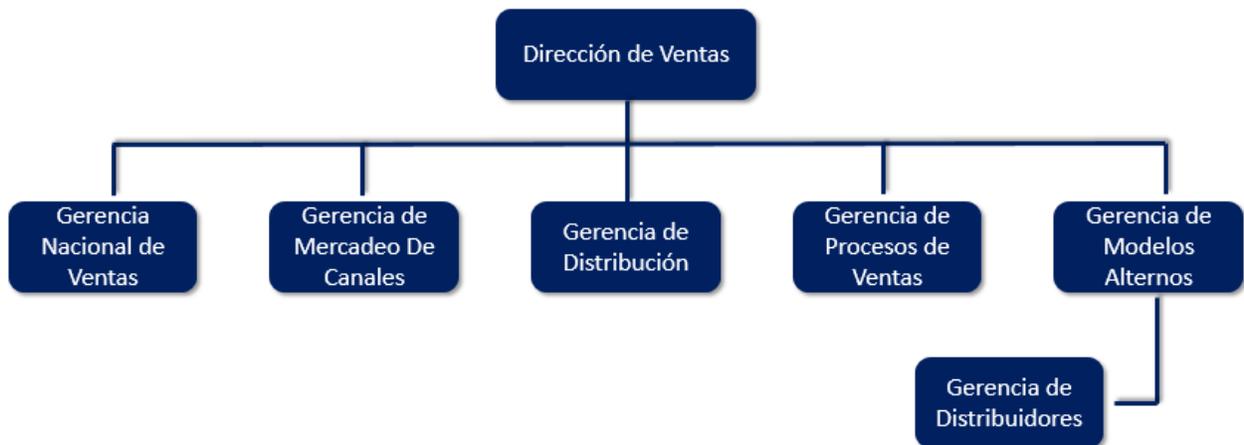
El negocio de Pepsi-Cola Venezuela está dividido en tres, Dirección de Mercadeo, Dirección de Administración y Servicio Financieros y Dirección de ventas.



**Organigrama 3:** Pepsi-Cola Venezuela (PCV)  
Fuente: Elaboración Propia

#### II.3.1.1 Dirección de Ventas

La *Dirección de Ventas* es la encargada de la coordinación de ventas de todo tipo correspondientes a PCV, abarcando desde la materia prima hasta que llega al consumidor final; esta dirección se encuentra conformada por seis (6) gerencias: Gerencia Nacional de Ventas, Gerencia de Mercadeo de Canales, Gerencia de Distribución, Gerencia de procesos de Ventas, Gerencia de Modelos Alternos y Gerencia de Distribuidores. A continuación, se muestra la estructura organizativa conformada por la *Dirección de Ventas* de PCV:

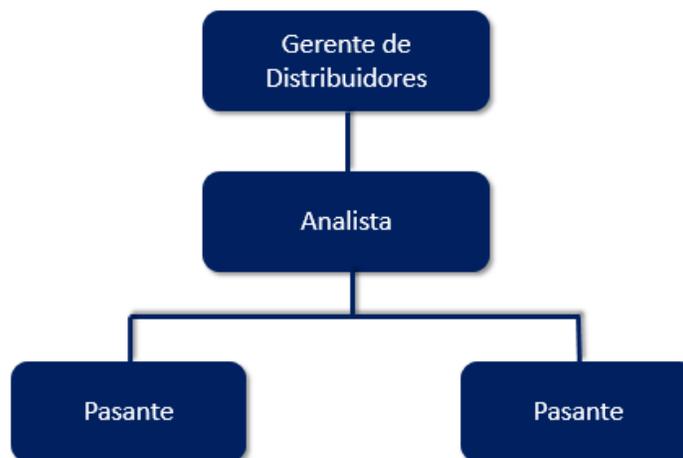


**Organigrama 4:** Dirección de Ventas  
Fuente: Elaboración Propia

### II.3.1.2 Gerencia de Distribuidores

Dicha gerencia es una entidad operativo-comercial de carácter privado, no exclusiva, encargada de la recepción, clasificación, almacenamiento y comercialización del portafolio de PCV.

La estructura organizacional tiene la siguiente forma:



**Organigrama 5:** Gerencia de Distribuidores  
Fuente: Elaboración Propia

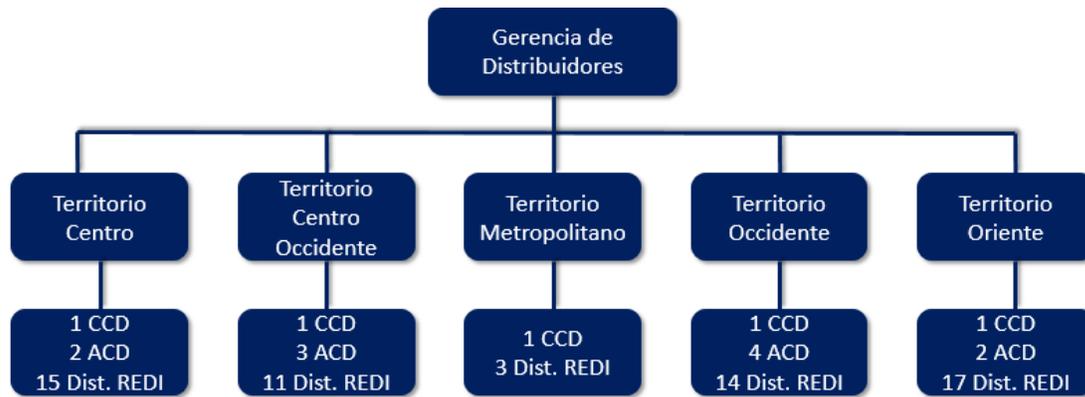
Actualmente PCV cuenta con una red de 130 distribuidores a nivel nacional, de los cuales surgen dos divisiones; distribuidores REDI y No REDI, en la cual su principal característica es el haber recibido y completado un plan de desarrollo por parte de Empresas Polar.

### **II.3.1.3 Distribuidor REDI**

“REDI” son las siglas que maneja PCV para identificar el modelo que se encarga de desarrollar la Gestión comercial de la Red de Distribuidores Independientes (REDI), los cuales se ubican alrededor de todo el territorio nacional; dicho modelo de distribución permite llevar un portafolio de productos líderes a todos los clientes y consumidores finales los cuales poseen una ubicación en zonas foráneas y de difícil acceso para PCV (Zonas Peligrosas), cumpliendo así los lineamientos establecidos a fin de garantizar el control total en los puntos de venta (PDV). Actualmente se cuentan con 60 distribuidores REDI extendidos a lo largo del territorio nacional.

Para una mejor organización PCV dividió el plano nacional en cinco territorios denominados: Centro, Centro Occidente, Metropolitano, Occidente y Oriente.

Cada territorio cuenta con Asesores Comerciales de Distribuidores (ACD), los cuales reportan directamente al Coordinador Comercial de Distribuidores (CDD) del territorio correspondiente, además deben mantener una estrecha relación y comunicación con el Gerente Nacional de Distribuidores.



**Organigrama 6:** Organigrama Gerencia de Distribuidores por Territorio.  
**Fuente:** Elaboración propia basada en datos proporcionados por PCV

#### II.3.1.4 Modelo REDI

Dentro de la gerencia de distribuidores debido a la gran demanda de clientes pertenecientes al modelo REDI y a la situación que afronta actualmente el país, deciden crear “El modelo REDI”, el cual es un proyecto eficiente de muy bajo costo, que se basa fundamentalmente en lograr desenvolver a aquellos clientes potenciales seleccionados por PCV, enseñándoles así conceptos relacionados a la formación y manejo de una empresa sustentable.

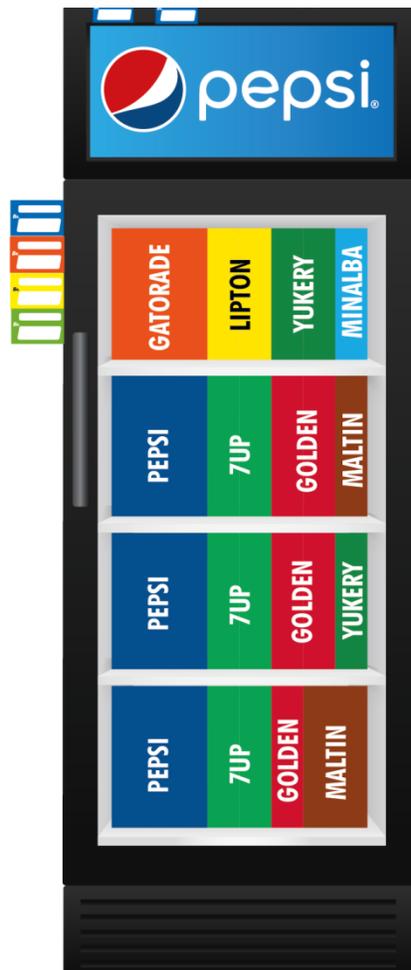
El REDI se basan en la subcontratación (outsourcing), el cual ese define como el proceso económico empresarial en el que una empresa (donde es este caso es PCV) transfiere los recursos y las responsabilidades referentes al cumplimiento de ciertas tareas a otra empresa o subcontratista (correspondiendo a los Distribuidores REDI para dicha situación), que se dedica a la prestación de diferentes servicios especializados; uno de ellos será el Activo de Comercialización (ADC).

#### **II.4    ACTIVOS DE COMERCIALIZACIÓN**

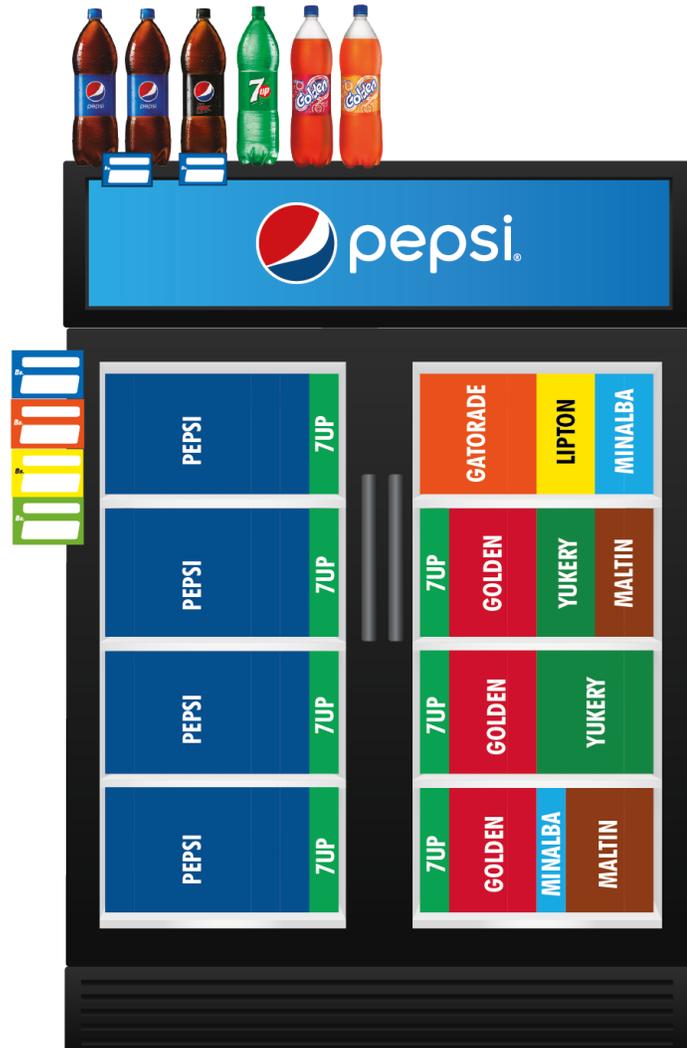
Los activos de comercialización (ADC) representan los diferentes equipos de refrigeración que posee PCV, la principal función de estos equipos es mantener a una temperatura de 5°C cada producto contenida en el portafolio de PCV. Al momento de realizar la entrega de dichos equipos queda establecido que éstos son propiedad de PCV y no del cliente donde se encuentre el mismo.

Actualmente el 35% de los activos pertenecientes a PCV vienen dados por los Activos de Comercialización, esto se debe a elevado costo en divisas que los mismos representan. Adicionalmente dichos activos incrementan un 41% de las ventas de aquellos clientes que los poseen.

En PCV existen varios tipos de ADC, para este Trabajo de Grado utilizaremos solo tres (3) de ellos: VCOOLER de 1 puerta, VCOOLER de 2 puertas y VCOOLER de 3 puertas.



**Ilustración 1:** ADC VCOOLER 1 Puerta  
**Fuente:** Departamento de Diseño de PCV



**Ilustración 2:** ADC VCOOLER de 2 Puertas  
**Fuente:** Departamento de Diseño de PCV



**Ilustración 3:** ADC VCOOLER de 3 Puertas  
**Fuente:** Departamento de Diseño de PCV

Cada ADC debe seguir estrictamente los lineamientos establecidos por PCV, cada código de artículo (Stock-Keeping Unit (SKU)) del portafolio lleva un orden específico dentro del ADC de todo cliente.

Cada vez que PCV otorga un ADC a un cliente debe garantizar que cada uno de ellos cumpla con la estrategia basada en las 5P's: Primera Posición (PP), Presencia (PS), Planograma (PG), Precio (PC) y Participación en el espacio (PE), con la finalidad de poder garantizar el máximo número de ventas sobre la competencia.

Los Distribuidores REDI deben tener una correcta gestión de control y mejor utilidad con la finalidad de obtener mayor continuidad y mayor volumen en ventas, junto con los principales procesos de validación continua y ejecución perfecta

## II.5 FUNDAMENTOS TEÓRICOS

### II.5.1 Términos y definiciones

Se refiere a *Continuidad* a la actividad que se lleva a cabo en una organización para asegurar que todos los procesos de negocio críticos estarán disponibles para los clientes, proveedores, y otras entidades que deben acceder a ellos. Estas actividades incluyen un gran número de tareas diarias como gestión de proyectos, copias de seguridad de los sistemas, control de cambios y helpdesk. La base de la continuidad son las políticas, guías, y procedimientos implementados por una organización.

El proceso de *Validación Continua* es donde se establece evidencia documentada que proporciona seguridad de que un proceso específico, genera un producto que cumple las especificaciones y características de calidad predeterminados

Se deben cumplir algunos requisitos previos antes de iniciar una validación de procesos, los cuales deben estar debidamente documentados.

Requisitos para una validación continúa:

1. Soporte documental adecuado, sistema de documentación controlado.  
Procedimientos, formatos, protocolos, etc.
2. Proveedores Calificados.
3. Áreas y Equipos Calificados y Calibrados (vigentes)

4. Validación de Limpiezas (áreas y equipos).
5. Validación de Técnicas de análisis.
6. Plan Maestro de Validación definido y autorizado.
7. Estandarización de la producción
8. Personal capacitado y calificado en las actividades anteriores.

Se entiende por *Ejecución Perfecta* el proceso donde se alcanzan mayores objetivos de venta a través de la correcta implementación de estrategias.

Se refiere a Parque Instalado a un espacio virtual donde se ubican todos los datos de cada Activos de Comercialización perteneciente a Pepsi-Cola Venezuela alrededor de todo el territorio nacional. Dicho espacio cuenta con información como ubicación, códigos de identificación, estado del equipo, entre otros.

Para Niebel (2009), el diagrama es usado para cada componente de un ensamble o de un sistema, con el fin de obtener el máximo ahorro en la manufactura o procedimientos aplicables a un componente o una secuencia de trabajos específicos.

En general, el diagrama de flujo del proceso cuenta con mucho mayor detalle que el diagrama del proceso operativo. Como consecuencia, no se aplica generalmente a todos los ensambles, sino que a cada componente de un ensamble.

El *Diagrama De Flujo Del Proceso* es particularmente útil para registrar los costos ocultos no productivos como, por ejemplo, las distancias recorridas, los retrasos y los almacenamientos temporales. Una vez que estos periodos no productivos se identifican, los analistas pueden tomar medidas para minimizarlos y, por ende, reducir sus costos.

Además de registrar operaciones e inspecciones, los diagramas de flujo de procesos muestran todos los retrasos de movimientos y almacenamiento a los que se expone un artículo a medida que recorre la planta.

SIMBOLO	NOMBRE	DESCRIPCIÓN
	OPERACIÓN	Indica las principales fases del proceso Agrega, modifica, montaje, etc.
	INSPECCIÓN	Verifica la calidad y cantidad. En general no agrega valor.
	TRANSPORTE	Indica el movimiento de materiales. Traslado de un lugar a otro.
	ESPERA	Indica demora entre dos operaciones o abandono momentaneo.
	ALMACENAMIENTO	Indica depósito de un objeto bajo vigilancia en un almacén
	COMBINADA	Indica varias actividades simultáneas

**Ilustración 4:** Elementos de un diagrama de procesos de operaciones

Fuente: Elaboración Propia

Según Niebel (2009), el *Diagrama De Operación Del Proceso*, muestra la secuencia o cronología de todas las operaciones, inspecciones, holguras y materiales que se usan en un proceso de manufactura o de negocios, desde la llegada de la materia prima hasta el empaque del producto terminado. Es la representación gráfica y simbólica del acto de elaborar un producto o servicio, mostrando las operaciones e inspecciones por efectuar, con sus relaciones sucesivas cronológicas y los materiales utilizados. En este diagrama solo se registrarán las principales operaciones e inspecciones para comprobar su eficiencia, sin tener en cuenta quien las efectúa ni donde se lleva a cabo.

Símbolo	Nombre	Descripción
	Operación	Se usa cuando se modifican intencionalmente las características físicas o químicas de un objeto. Se produce también una operación cuando el operario proporciona o recibe información y cuando planea o calcula.
	Inspección	Se usa cuando se examina un objeto para identificarlo o cuando se verifica la calidad o cantidad de cualquier de sus características.
	Actividad Combinada	Se usa cuando se desea indicar actividades conjuntas por el mismo operario en el mismo punto de trabajo.

**Ilustración 5** Simbología para el Diagrama de operaciones de procesos  
Fuente: Elaboración Propia

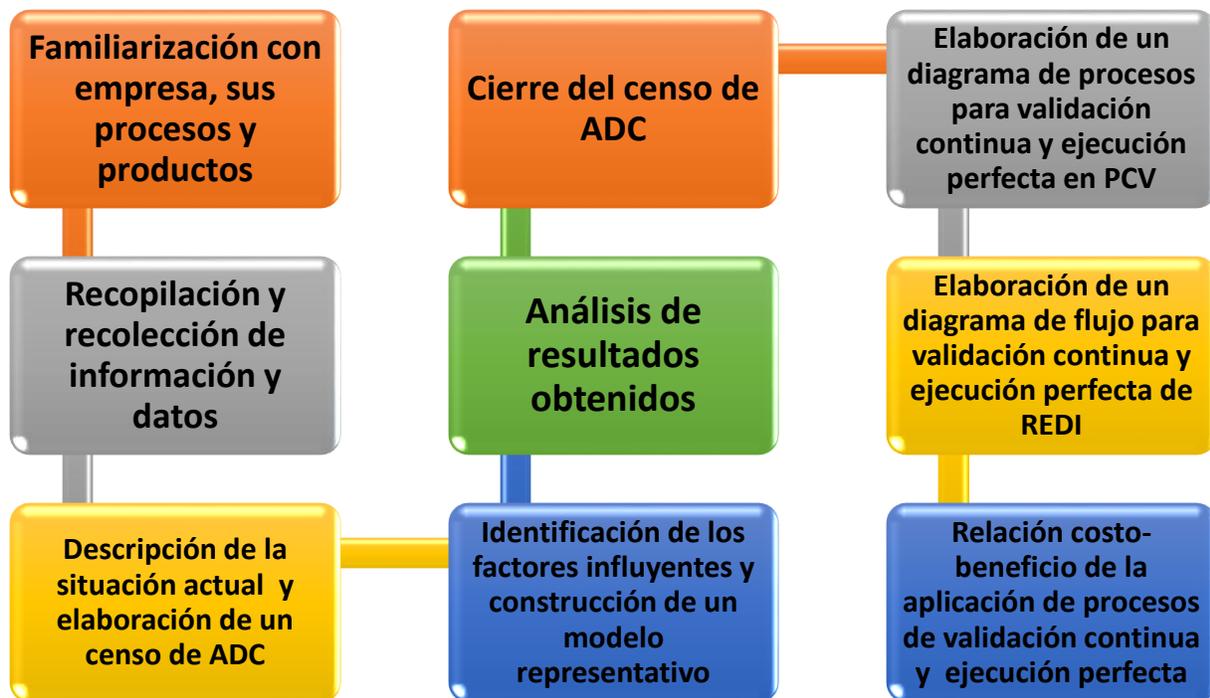
## **CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO**

El presente capítulo describe la forma en la cual se establecerán y desarrollarán los métodos, técnicas, estrategias y procedimientos que serán aplicados con la finalidad de cumplir los objetivos y así resolver el problema planteado.

### **III.1 METODOLOGÍA**

Según Arias (2006): “Para toda investigación es de importancia fundamental que los hechos y relaciones que establece, los resultados obtenidos o nuevos conocimientos tengan el grado máximo de exactitud y confiabilidad. Para ello planea una metodología o procedimiento ordenado que se sigue para establecer lo significativo de los hechos y fenómenos hacia los cuales está encaminado el interés de la investigación. Científicamente la metodología es un procedimiento general para lograr de una manera precisa el objetivo de la investigación. De ahí, que la metodología en la investigación nos presenta los métodos y técnicas para realizar la investigación.”

Todo lo anterior permite definir la metodología de la investigación como el proceso sistemático, lógico y organizado para adquirir conocimientos y resolver problemas, por consiguiente, la estructura metodológica utilizada para el desarrollo del presente trabajo de grado se presenta a continuación:



**Diagrama 1** Metodología de la Investigación  
Fuente: Elaboración Propia

### III.2 TIPO DE METODOLOGÍA

En el presente Trabajo de Grado se utilizó un tipo de investigación analítica e interactiva. Según Hurtado (2000): “la investigación *analítica* tiene como objetivo analizar un evento y comprenderlo en términos de sus aspectos menos evidentes. La investigación analítica incluye tanto el análisis como la síntesis. Analizar, desde las definiciones que se han manejado convencionalmente, significa desintegrar o descomponer una totalidad en sus partes, para estudiar en forma intensiva cada uno de sus elementos y las relaciones de estos entre sí y con la totalidad, para comprender la naturaleza del evento. Por otra parte, síntesis significa reunir varias cosas de modo que conformen una totalidad coherente; sintetizar

implica reconstruir, volver a integrar las partes de la totalidad, dentro de una comprensión más amplia que la que se tenía al comienzo”.

Por otro lado, la investigación *interactiva* según Hurtado (2000): “Implica la realización de acciones por parte del investigador, ya sea solo o conjuntamente con algún grupo o comunidad, con el propósito de modificar la situación o el evento de estudio. Para llevar a cabo una investigación interactiva es necesario partir de procesos de descripción y explicación, visualizar posibilidades futuras, planificar un conjunto de actividades o diseñar alguna propuesta, y posteriormente llevarlas a cabo”.

Por lo tanto, se puede argumentar que la investigación empleada es de tipo analítica, ya que se busca comprender profundamente los procesos presentes en la distribución de activos de comercialización de la empresa contemplada mediante una desintegración de sus partes, con la finalidad de resumir toda la información y obtener una percepción más amplia del evento. Conjuntamente, el tipo de investigación es de tipo interactiva porque se deben realizar una serie de acciones en conjunto con la empresa, con el objetivo de diseñar un proceso de gestión y control que genere un aumento de visibilidad de los equipos a nivel nacional para así lograr determinar la solución al escenario que presente.

Adicionalmente se puede añadir que este Trabajo de Grado es un proyecto factible. En este sentido, la UPEL (1998) define el *Proyecto Factible* como un estudio “que consiste en la investigación, elaboración y desarrollo de una propuesta de un modelo operativo viable para solucionar problemas, requerimientos o necesidades de organizaciones o grupos

sociales”. La propuesta que lo define puede referirse a la formulación de políticas, programas, tecnologías, métodos o procesos, que sólo tienen sentido en el ámbito de sus necesidades.

De igual manera, la Universidad Simón Rodríguez (1980) considera que un *Proyecto Factible* está orientado a resolver un problema planteado o a satisfacer las necesidades en una institución. De las definiciones anteriores se deduce que, un *Proyecto Factible* consiste en un conjunto de actividades vinculadas entre sí, cuya ejecución permitirá el logro de objetivos previamente definidos en atención a las necesidades que pueda tener una institución o un grupo social en un momento determinado. Es decir, la finalidad del *Proyecto Factible* radica en el diseño de una propuesta de acción dirigida a resolver un problema o necesidad previamente detectada en el medio.

Con base en diversas concepciones, el *Proyecto Factible* se desarrolla a través de las siguientes etapas: el diagnóstico de las necesidades, el cual puede basarse en una investigación de campo o en una investigación documental, planteamiento y fundamentación teórica de la propuesta; el procedimiento metodológico, las actividades y recursos necesarios para su ejecución y el análisis de viabilidad o factibilidad del proyecto (económica, política, social, entre otros) y la posibilidad de ejecución (González, 1996; Arias, 1998; UPEL, 1998; Álvarez, 2001).

El informe final del *Proyecto Factible* se conforma con los siguientes aspectos: Introducción, contexto de la situación, el planteamiento de la necesidad, los objetivos y la justificación del proyecto; el marco referencial, la metodología, el diagnóstico de necesidades, la formulación de la propuesta, el análisis de factibilidad, las recomendaciones

y la lista de referencias. Además, en caso de que el proyecto refiera la evaluación de propuestas, es necesario incorporar la descripción de los procesos, los resultados, las conclusiones y recomendaciones. En consecuencia, el proyecto factible conforma un proceso de planificación en el cual la investigación es una etapa, que le proporciona información para sustentar la propuesta.

Según el Manual de Trabajos de Grado de Especialización y Maestría y Tesis Doctorales (2006): “Se entiende por investigación de campo, el análisis sistemático de problemas en la realidad, con el propósito bien sea de describirlos, interpretarlos, entender su naturaleza y factores constituyentes, explicar sus causas y efectos, o predecir su ocurrencia, haciendo uso de métodos característicos de cualquiera de los paradigmas o enfoques de investigación conocidos o en desarrollo. Los datos de interés son recogidos en forma directa de la realidad; en este sentido se trata de investigaciones a partir de datos originales o primarios”.

Con base a lo planteado anteriormente, se puede decir se presenta un diseño de campo y experimental, ya que la recolección de datos se realiza de forma presencial por el investigador, permitiéndole a su vez manipular las variables que intervengan de forma arbitraria.

### **III.3 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS**

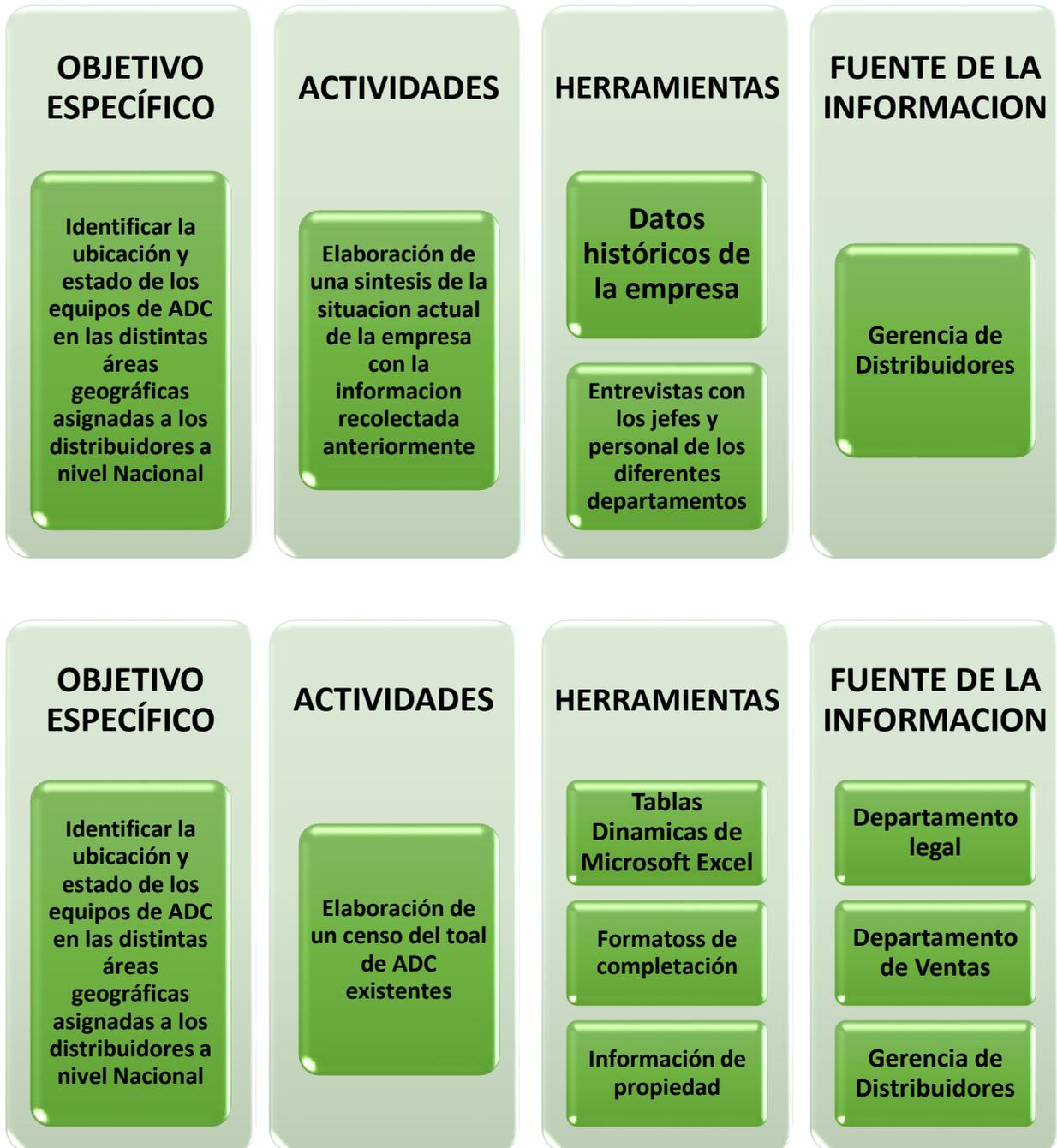
Las técnicas e instrumentos para la recolección de datos servirán para obtener información que guíe la investigación al cumplimiento de los objetivos planteados; para alcanzar esto, se aplicaran las siguientes:

- **Revisión Documental:** “Es una técnica en la cual se recurre a información escrita, ya sea bajo la forma de datos que pueden haber sido producto de mediciones hechas por otros, como textos que en sí mismo contribuyen a los eventos de estudio”. Entre los instrumentos para recolectar esta información se encuentran fuentes documentales como libros, revistas, página web y trabajos especiales de grado anteriores con temas similares; Adicionalmente la empresa cuenta con presentaciones corporativas e información escrita sobre sus procesos de manera detallada
- **La Observación:** Es de tipo directa - no participante, “En este caso el observador permanece ajeno al evento a estudiar. No participa en él ni lo modifica...” (Hurtado, 2000). Esta técnica se basa en visitas planificadas a la planta permitiendo conocer el proceso productivo de la empresa
- **La Entrevista:** Es de tipo estructurada – focalizada, “El entrevistador ha elaborado previamente una lista de temas o puntos en los cuales se centra el interrogatorio (guía o pauta de entrevista)” (Hurtado, 2000). La implementación de esta técnica facilita el manejo de información gracias a la experiencia que poseen los entrevistados ante diversas situaciones que se pueden presentar
- **Concepto y utilización del cuestionario:** El cuestionario consiste en un conjunto de preguntas, normalmente de varios tipos, preparado sistemática y cuidadosamente, sobre los hechos y aspectos que interesan en una investigación o evaluación, y que puede ser aplicado en formas variadas, entre las que destacan su administración a grupos o su envío por correo. La principal diferencia con la entrevista reside en la

poca relación directa de los sujetos con la persona que los aplica, puesto que la persona encargada de su aplicación se limita a presentarlo al grupo, a dar ciertas normas generales y a crear un nivel de disposición favorable a la contestación sincera; cuando se envía por correo, la relación se limita a una carta de presentación solicitando su completamiento, e indicando la posible utilidad de los datos recogidos. El cuestionario es un instrumento muy útil para la recogida de datos, especialmente de aquellos difícilmente accesibles por la distancia o dispersión de los sujetos a los que interesa considerar, o por la dificultad para reunirlos. Permite, además, en paralelismo con la entrevista, identificar y sugerir hipótesis y validar otros métodos.

- **Cuadro comparativo:** Un cuadro puede ser un gráfico que especifica los vínculos existentes entre distintos datos. Comparativo, por su parte, es aquello que permite realizar una comparación (el descubrimiento de las semejanzas y las diferencias de diversos elementos a partir de su análisis u observación). Un cuadro comparativo, por lo tanto, es una herramienta gráfica que se utiliza para comparar. Los elementos que se comparan se ubican en columnas y luego, en distintas filas, se mencionan los datos en cuestión. Los cuadros comparativos se utilizan para organizar la información, facilitando la identificación de características semejantes y diferentes en los conceptos. Por eso resultan útiles para la adquisición de conocimientos y para la memorización de contenidos.

### III.4 ESTRUCTURA DESAGREGADA DEL TRABAJO







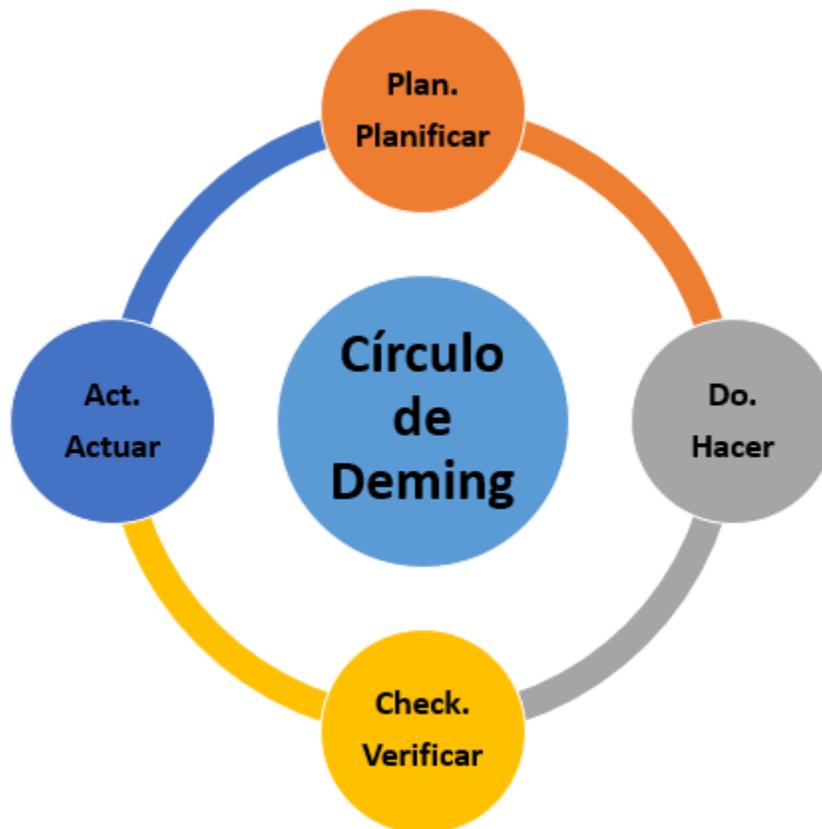


## CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

El siguiente capítulo describe las actividades que permiten conseguir los resultados necesarios para diseñar un proceso de gestión y control en Pepsi-Cola Venezuela.

### IV.1 Círculo de Deming:

El diagrama a continuación describe el proceso y actividades que permitirán conseguir los resultados necesarios para la elaboración del Censo de ADC. El siguiente Círculo de Deming se observan los pasos a seguir.



**Diagrama 2:** Círculo de Deming  
**Fuente:** Elaboración Propia

- **Plan:** Planificación de un Censo de ADC para identificar la mayor cantidad de equipos ubicados.
- **Do:** implementación de procesos para la realización del Censo, así como también para la elaboración de los formatos y ejecución de las pruebas pilotos de monitorización en el Territorio Metropolitano.
- **Check:** Aplicación de mejoras a prueba piloto y elaboración de un listado con cada equipo ADC en el Territorio Nacional para su elaboración en un periodo de tiempo.
- **Act:** Se procede al vaciado de información y realización de cruce de data para el nuevo Parque Instalado de ADC; dichos resultados fueron satisfactorios y por ende se procede a la elaboración del proceso de Validación Continua y Ejecución Perfecta.

#### IV.2 Descripción de la situación actual y elaboración del censo:



**Diagrama 3:** Proceso de Elaboración del Proyecto  
Fuente: Elaboración Propia

Partiendo de un censo de ADC de Agosto del 2016, el cual contiene información específica de cada ADC perteneciente a la red de Pepsi-Cola Venezuela, algunos detalles de esta información serian el **Código CEP Distribuidor** el cual vendría siendo el código de identidad asignado a cada distribuidor, el nombre del distribuidor, el territorio en el que se

encuentra, el **Código CEP Cliente** el cual es el código numérico asignado a cada cliente de la red, el RIF (Régimen de incorporación fiscal) del cliente, nombre del cliente, y por ultimo información del activo en si, como la **Etiqueta de Activo** el cual es un código alfanumérico asignado por PCV a cada uno de sus activos, por lo cual es un número único, y el serial de fabricante.

Dicho censo fue aplicado por cada uno de los distribuidores a nivel nacional de PCV utilizando un formato de censo específico (Formato Anexo 1, Sección anexos), la información recaudada al finalizar ese censo arrojó un déficit de activos con respecto a la cantidad supuesta que existía en el parque instalado inicial, dado que faltaba un grosor importante de activos se realizó una segunda fase del censo en el cual se logró ubicar un pequeño porcentaje adicional de esos equipos faltantes resultantes de la primera fase del censo, pero aun así existían equipos sin ubicar.

### **IV.3 Cierre del censo**

Dada la situación anterior se tuvo que recurrir a buscar una cifra más aproximada al parque instalado inicial, por lo tanto, se solicitó información a otros departamentos como lo son el departamento de Distribución y de ADC. Dada que la información de los tres (3) departamentos era diferente, se procedió a crear una base de datos en la cual se cotejaba la información suministrada por los tres departamentos y se creó un nuevo parque instalado.

Una vez teniendo el parque instalado final se procedió a realizar sobre él mismo una depuración de equipos, tomando en cuenta los comunes en la data suministrada por los tres departamentos y los que no coincidían en ninguno de los tres, para así poder determinar la

totalidad de equipos existentes. Teniendo esta nueva lista de equipos registrados se extrajeron aquellos equipos de los cuales no se conocía algún tipo de información acerca de su ubicación o que estaban dados de baja.

Finalmente, con ese parque instalado resultante se realizó la tercera fase del censo, con la cual se les proporciono a los distribuidores un nuevo listado de clientes resultantes del nuevo parque instalado donde se indicaba la dirección fiscal de cada cliente para recolectar una nueva base de datos. Una vez terminada la etapa de recolección se cruzó la información obtenida con la información obtenida de la primera y segunda fase.

Los equipos que no coincidieron con la data se les investigo la dirección fiscal y se le asignó a cada distribuidor una nueva lista de clientes contenida por aquellos equipos de los cuales se desconocía su estado y ubicación.

#### **IV.4 Elaboración de diagrama de procesos de PCV**

A través de la utilización de un diagrama de procesos de operaciones, se planteó todos y cada uno de los pasos a seguir por cada uno de los integrantes de la fuerza de venta pertenecientes a Pepsi-Cola Venezuela, en él se encuentran tanto la descripción de cada actividad a seguir, las operaciones que conlleva, las demoras y trasportes a utilizar, como el almacenaje de toda la data que se colecta a través del mismo. También incluye las herramientas que se deben utilizar en cada operación.

Como el diagrama de procesos de operaciones está elaborado de manera general para todo el departamento de fuerza de venta de Pepsi-Cola Venezuela, se utilizó una identificación por colores para cada uno de las categorías contenidas en el portafolio de dicho

departamento. Para una mejor percepción de la categorización de productos se incluyó una leyenda donde especifica la referencia de cada color, así como también las diferencias existentes dentro de cada categoría.

#### **IV.5 Elaboración de diagrama de flujo para los REDI**

Partiendo del diagrama de procesos de operaciones general de Pepsi-Cola Venezuela, se realizó un diagrama de flujo específico para los Distribuidores REDI, donde se muestran todos los pasos obligatorios a seguir por todos y cada uno de los distribuidores pertenecientes a este grupo.

En dicho diagrama se muestran todos los pasos o procesos a seguir para obtener una Validación Continua y Ejecución Perfecta de cada Activo de Comercialización (ADC) evaluado, así como también las herramientas y formatos necesarios para dicha acción. Esta herramienta debe ser aplicada por cada distribuidor en cada punto de venta visitado y de manera individual.

Es importante destacar que la aplicación de esta herramienta es indispensable para la obtención de resultados finales ya que éste influirá en la evaluación final del departamento y permitirá llevar un control más preciso de la Gestión de Activos de Comercialización.

#### **IV.6 Elaboración del proceso continuo del seguimiento de los resultados**

Una vez teniendo claro los pasos a seguir y las herramientas necesarias a seguir y utilizar para los Distribuidores REDI, se creó un formato que permite realizar un seguimiento a la Validación Continua y Ejecución Perfecta de cada Activo de Comercialización, de manera tal que una vez que el distribuidor llegue al punto de venta deberá recaudar cierta

información tanto del cliente como del ADC en sí, vaciarla en el formato y al finalizar la jornada la información recaudada es llevada al pasante encargado del departamento de Distribuidores.

Cuando se ha recaudado la mayor cantidad de información el pasante procede a realizar la evaluación de cada Activo de Comercialización para saber cuál es el porcentaje correspondiente a cada activo con respecto a la Validación Continua y Ejecución Perfecta de cada uno. Para esto se establece que una ponderación específica para el cumplimiento de Validación Continua y Ejecución Perfecta, los cuales serán Tipo A y Tipo B respectivamente.

Ahora bien, si se cumple un Tipo A de manera correcta se obtiene un 40%, si se cumple un Tipo B de manera correcta se obtiene un 60%; es decir el ADC está 100% en condiciones.

Si el ADC cumple con el Tipo A al 40% y suma 85 % con el Tipo B indica que el cliente está ejecutando de correctamente, pero con un pequeño error, bastará con indicarle como debe mejorarlo en la próxima visita.

Si el ADC cumple con el Tipo A al 40% y suma 70 % con el Tipo B, indica que el cliente no está ejecutando dos de los lineamientos, es necesario instruirlo e indicarle como debe realizarlos correctamente. Puede ser necesario que el jefe de venta deba dirigirse al punto de venta para dicha instrucción.

Si el ADC Cumple con el Tipo A al 40% y suma 55 % con el Tipo B indica que el cliente está ejecutando 1 de las 4 P, en este caso es necesario la presencia del jefe y asesor de venta para dar instrucciones de cómo debe ser realizada dicha ejecución bajo los estándares

correspondientes de Pepsi-Cola Venezuela. Si el ADC cumple con 15 % o 30 % de Tipo A por “datos incongruentes” es necesaria la presencia del Jefe y asesor de venta, ya que lo más probable es que el ADC se encuentre dañado y las televentistas que llevan los casos de mantenimiento no han podido ir a reparar el ADC.

Si el ADC no cumple Tipo A por “ADC no ubicado” es necesario saber porque no está, (El cliente debe justificar la falta). Es necesaria la presencia del Coordinador de Territorio y el Gerente de área, en compañía de las Autoridades Policiales para la correspondiente investigación.

#### **IV.7 Relación Costo – Beneficio**

Para el momento de la realización de la primera fase del censo se contaba con un estimado de 21.612 equipos tipo VCOOLER el cual se asocia con un costo total de 71.793.500 millones de dólares.

Una vez culminadas las diferentes etapas del censo se realizó un análisis de costo implicados y se encontró que en los equipos pertenecientes a las categorías “Sin información” y “Notificados según tipos de comentario”, hubo una pérdida de 14.710 VCOOLER, representando una baja de 47.979.900 millones de dólares. Seguidamente se descartaron dichos equipos perdidos y se consolidó un nuevo Parque Instalado los cuales contenía además los equipos encontrados en las diferentes etapas del censo, obteniendo así un parque final de equipos existente de 9.576 en total lo cual representa 33.053.100 millones de dólares.

Se aplicaron los procesos de Validación Continua y Ejecución Perfecta con este nuevo Parque Instalado, y se realizó seguidamente una prueba piloto de un mes de duración.

Al finalizar el periodo de prueba se obtuvo como resultado que el déficit fue de 84 VCOOLER distribuidos a lo largo del territorio nacional, generando un costo de 296.900 mil dólares. Finalmente se consolidó que el parque instalado final constaba con 9.492 VCOOLER representando de esta manera 32.756.200 millones de dólares.

## CAPÍTULO V: RESULTADOS

En el siguiente capítulo se presentan los resultados obtenidos en el desarrollo del presente Trabajo de Grado.

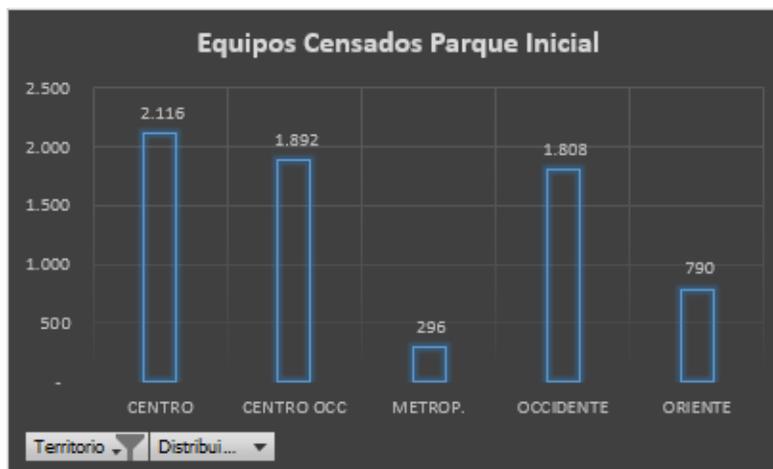
### V.1 CENSO ADC

Al finalizar las diferentes etapas del censo de ADC, con un formato (Formato Anexo 1, Sección Anexos) los resultados obtenidos del censo se observan en la tabla resumen (Cuadro 1, Sección de Anexos), los cuales fueron separados por cada categoría como se observa a continuación:

#### V.1.1 VCOOLERS Censados.

Territorios	Cuenta de #
CENTRO	2.116
CENTRO OCC	1.892
METROP.	296
OCCIDENTE	1.808
ORIENTE	790
<b>Total general</b>	<b>6.902</b>

**Tabla 1:** VCOOLER Censado en las diferentes situaciones geográficas  
**Fuente:** Elaboración Propia



**Grafico 1:** VCOOLER Censado en las diferentes situaciones geográficas  
**Fuente:** Elaboración Propia

### V.1.2 Equipos Notificados.

Para este apartado se le colocó la columna de comentarios en el formato (Cuadro 2, Sección de Anexos), donde los resultados obtenidos fueron los siguientes:

Dichos equipos que a continuación se presentan se fueron dados de baja, representando así una pérdida 22.293.400 \$.

Territorios	Cuenta de #
CENTRO	1.170
CENTRO OCC	1.139
METROP.	108
OCCIDENTE	3.035
ORIENTE	1.247
<b>Total general</b>	<b>6.699</b>

**Tabla 2:** VCOOLER de categoría Notificados clasificados por Territorio

Fuente: Elaboración Propia

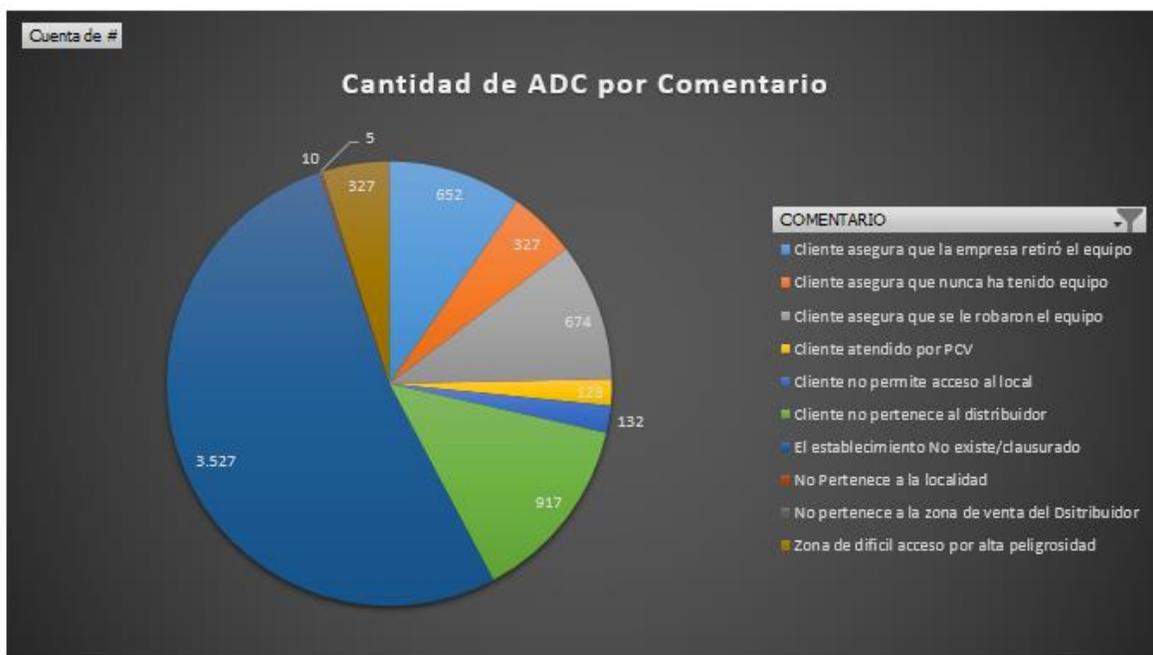


**Grafico 2:** VCOOLER de categoría Notificados clasificados por Territorio

Fuente: Elaboración Propia

Comentario	Cuenta de #
Cliente asegura que la empresa retiró el equipo	652
Cliente asegura que nunca ha tenido equipo	327
Cliente asegura que se le robaron el equipo	674
Cliente atendido por PCV	128
Cliente no permite acceso al local	132
Cliente no pertenece al distribuidor	917
El establecimiento No existe/clausurado	3.527
No Pertenece a la localidad	10
No pertenece a la zona de venta del Dsitribuidor	5
Zona de difícil acceso por alta peligrosidad	327
<b>Total general</b>	<b>6.699</b>

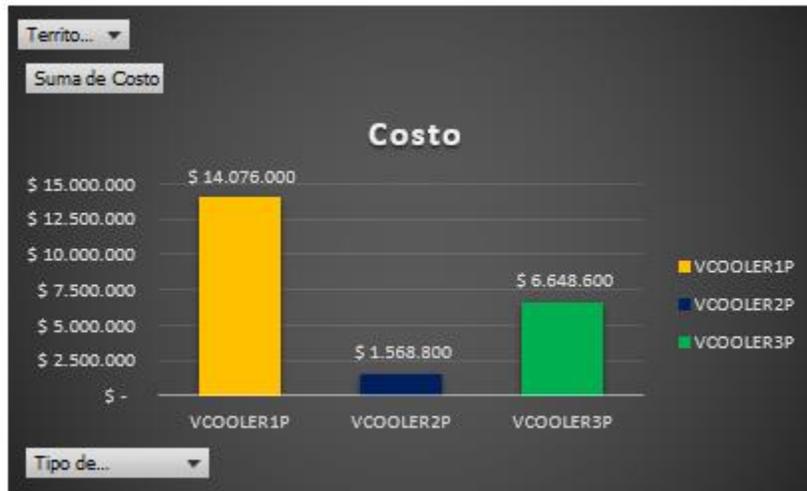
**Tabla 3:** Resumen de clasificación de por Tipo de Comentario  
Fuente: Elaboración Propia



**Gráfico 3:** Resumen de clasificación de por Tipo de Comentario  
Fuente: Elaboración Propia

Territorio (Todas) ▼		
Tipo de VCOOLER ▼	Cuenta de Costo	Suma de Costo
VCOOLER1P	4.692	\$ 14.076.000
VCOOLER2P	424	\$ 1.568.800
VCOOLER3P	1.583	\$ 6.648.600
<b>Total general</b>	<b>6.699</b>	<b>\$ 22.293.400</b>

**Tabla 4:** Costo de VCOOLER dados de Baja  
**Fuente:** Elaboración Propia



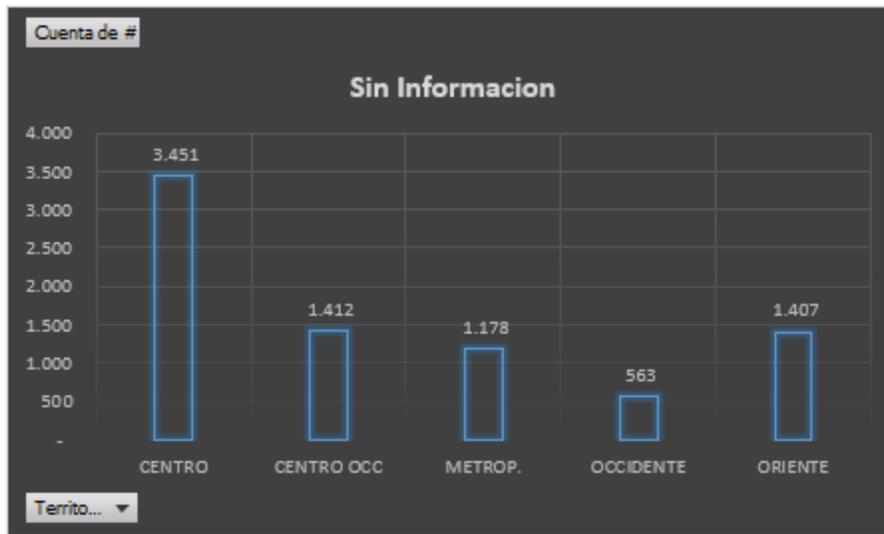
**Grafico 4:** Costo de VCOOLER dados de Baja  
**Fuente:** Elaboración Propia

### V.1.3 Sin Información:

Los equipos que poseen ésta clasificación corresponden a que no se logró ubicar su paradero, y al igual que los notificados fueron dados de baja, adicionalmente dichos equipos representan una pérdida equivalente a 25.686.500\$.

Territorios ▼	Cuenta de #
CENTRO	3.451
CENTRO OCC	1.412
METROP.	1.178
OCCIDENTE	563
ORIENTE	1.407
<b>Total general</b>	<b>8.011</b>

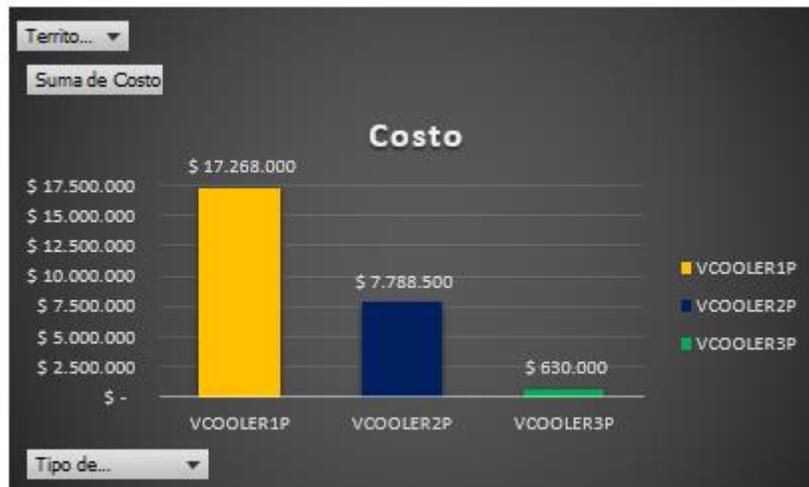
**Tabla 5:** VCOOLER de categoría Sin Información clasificados por Territorio  
**Fuente:** Elaboración Propia



**Grafico 5:** VCOOLER de categoría Sin Información clasificados por Territorio  
**Fuente:** Elaboración Propia

Territorio	(Todas)	
Tipo de VCOOLER	Cuenta de Costo	Costo Perdido
VCOOLER1P	5.756	\$ 17.268.000
VCOOLER2P	2.105	\$ 7.788.500
VCOOLER3P	150	\$ 630.000
<b>Total general</b>	<b>8.011</b>	<b>\$ 25.686.500</b>

**Tabla 6:** Costo del VCOOLER Sin Información  
**Fuente:** Elaboración Propia



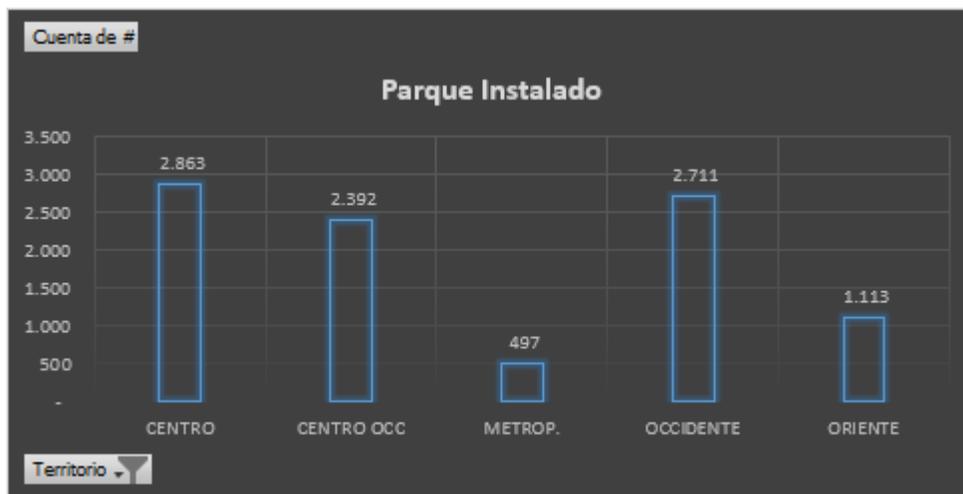
**Grafico 6:** Costo del VCOOLER Sin Información  
**Fuente:** Elaboración Propia

#### V.1.4 Parque Adicional:

En las distintas fases del censo nos conseguimos que existían equipos que no se encontraban registrados en ninguno de los parques instalados, por lo cual se procedió a registrarlos y censarlos.

Territorios	Cuenta de #
CENTRO	2.863
CENTRO OCC	2.392
METROP.	497
OCCIDENTE	2.711
ORIENTE	1.113
<b>Total general</b>	<b>9.576</b>

**Tabla 7:** VCOOLER de categoría Adicionales clasificados por Territorio  
Fuente: Elaboración Propia



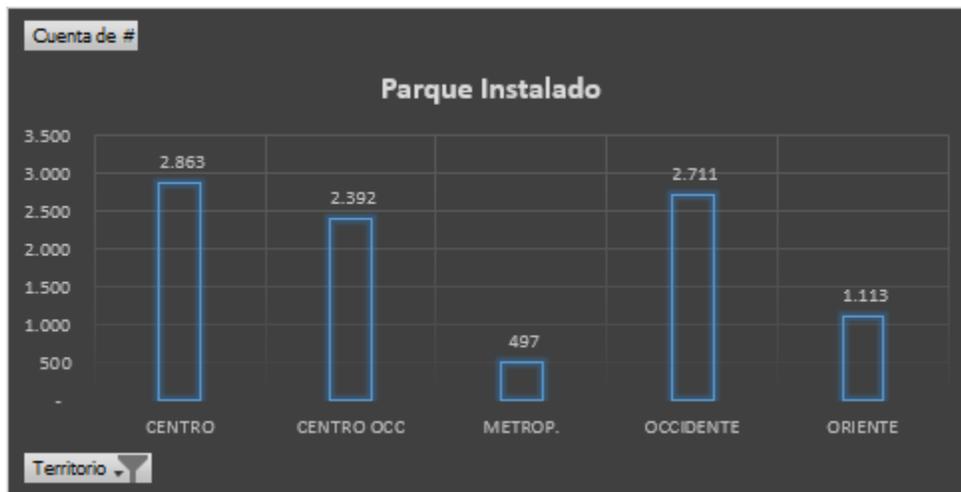
**Gráfico 7:** VCOOLER de categoría Adicionales clasificados por Territorio  
Fuente: Elaboración Propia

#### V.1.5 Nuevo Parque Instalado:

Luego de haber consolidado toda la información, se procedió a la creación de un nuevo Parque Instalado, dicho Parque es conformado por la data de los Equipos Censados y Parque Adicional para una suma total de 9.576 equipos, así como también podemos especificar que los 9.576 equipos existentes son de tipo VCOOLERS.

Territorios	Cuenta de #
CENTRO	2.863
CENTRO OCC	2.392
METROP.	497
OCCIDENTE	2.711
ORIENTE	1.113
<b>Total general</b>	<b>9.576</b>

**Tabla 8:** Nuevo Parque Instalado  
**Fuente:** Elaboración Propia



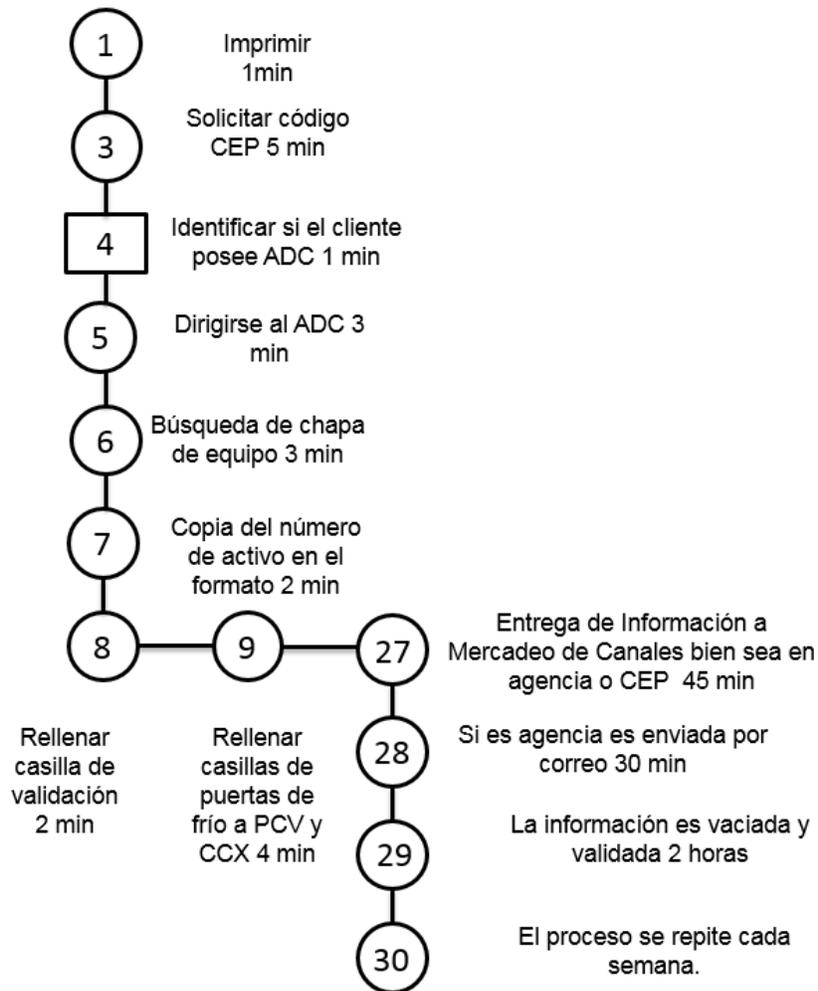
**Grafico 8:** Nuevo Parque Instalado  
**Fuente:** Elaboración Propia

## V.2 DIAGRAMA DE PROCESOS.

En dicho diagrama se describe el proceso que sigue PCV para la realización de Validación Continua y Ejecución Perfecta de los equipos atendidos por la Fuerza de Venta de PCV.

Para consultar la hoja de operaciones correspondientes al diagrama de procesos y poder observar la hoja de ruta de dicho diagrama ver (Diagrama 1, Sección de Anexos). A continuación, se muestra el diagrama resumen de operaciones de dicho proceso:

### V.2.1 DIAGRAMA DE PROCESOS



**Diagrama 4:** Diagrama de Procesos de Pepsi-Cola Venezuela  
Fuente: Elaboración Propia

### V.3 DIAGRAMA DE FLUJO.

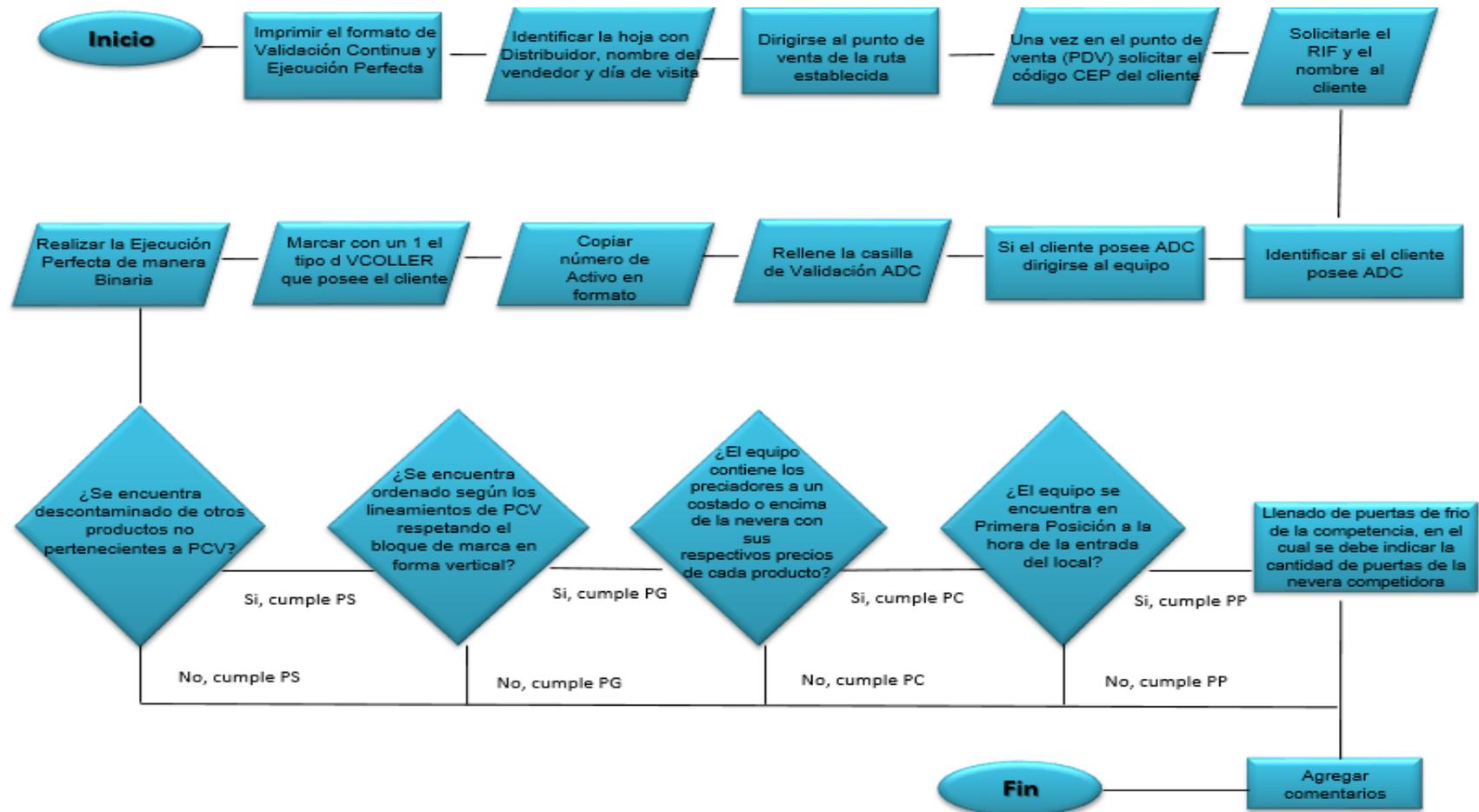


Diagrama 5: Flujograma para Distribuidores REDI  
Fuente: Elaboración Propia

Este diagrama describe el proceso que debe ser seguido por los Distribuidores REDI a nivel Nacional para la realización de Validación Continua y Ejecución Perfecta.

#### **V.4 PROCESO DE VALIDACIÓN CONTINUA Y EJECUCIÓN PERFECTA.**

En este apartado uno de los primeros pasos fue la creación de un nuevo formato para el seguimiento de Validación Continua y Ejecución Perfecta, así como también se le incorporó una ponderación para evaluar el estado del equipo en cuestión, adicionalmente también se creó un cronograma para establecer un orden en el seguimiento continuo de este proceso (Formato Anexo 2, Sección de Anexos).

Para contestar la pregunta inicial del planteamiento del problema se utilizó un Diagrama de Ishikawa para plasmar la estandarización de los procesos de control de los Distribuidores REDI; a través de los diferentes diagramas y formatos creados para la estandarización del proceso de Validación Continua y Ejecución Perfecta

V.4.1 Diagrama Ishikawa.

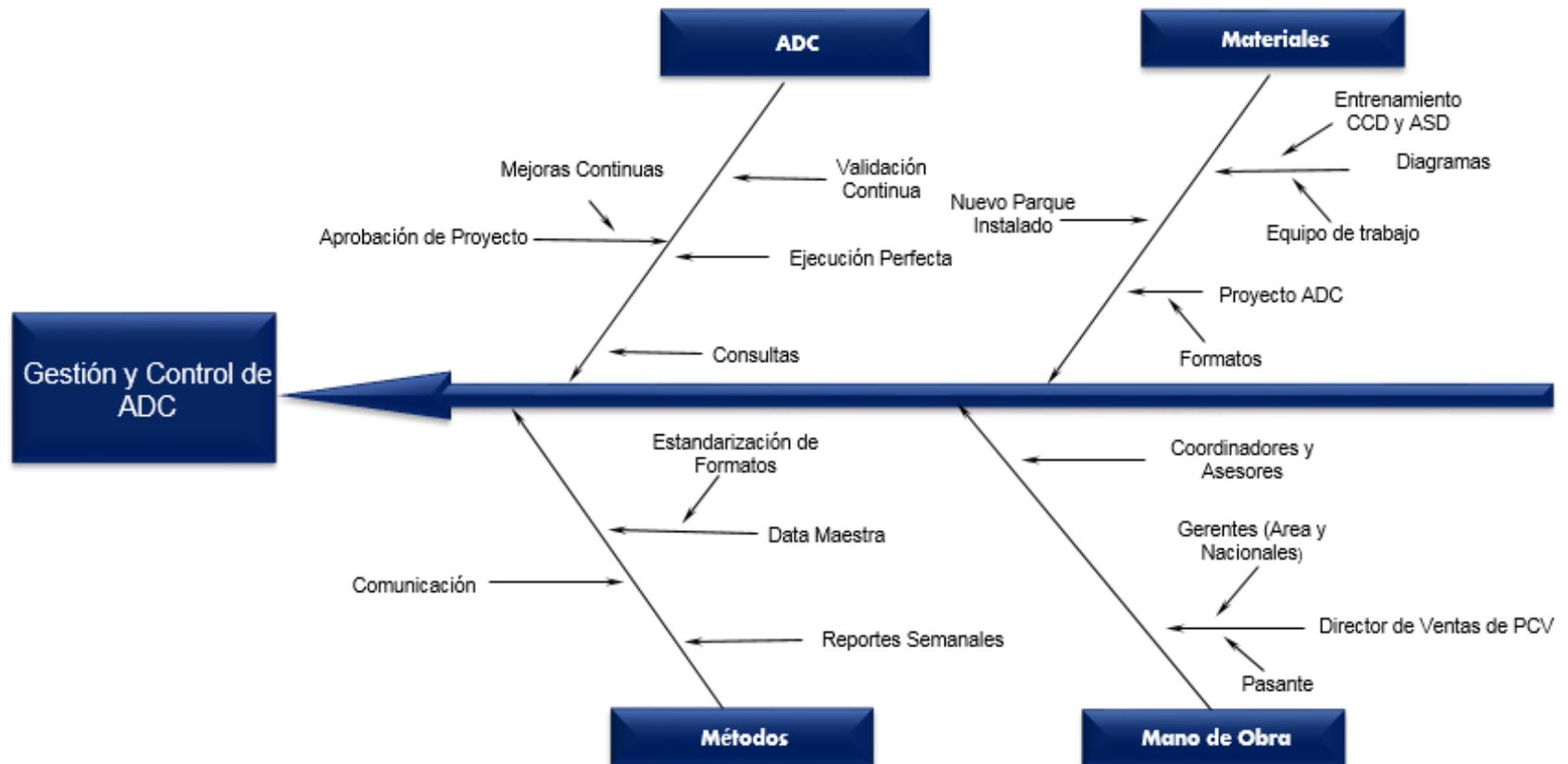
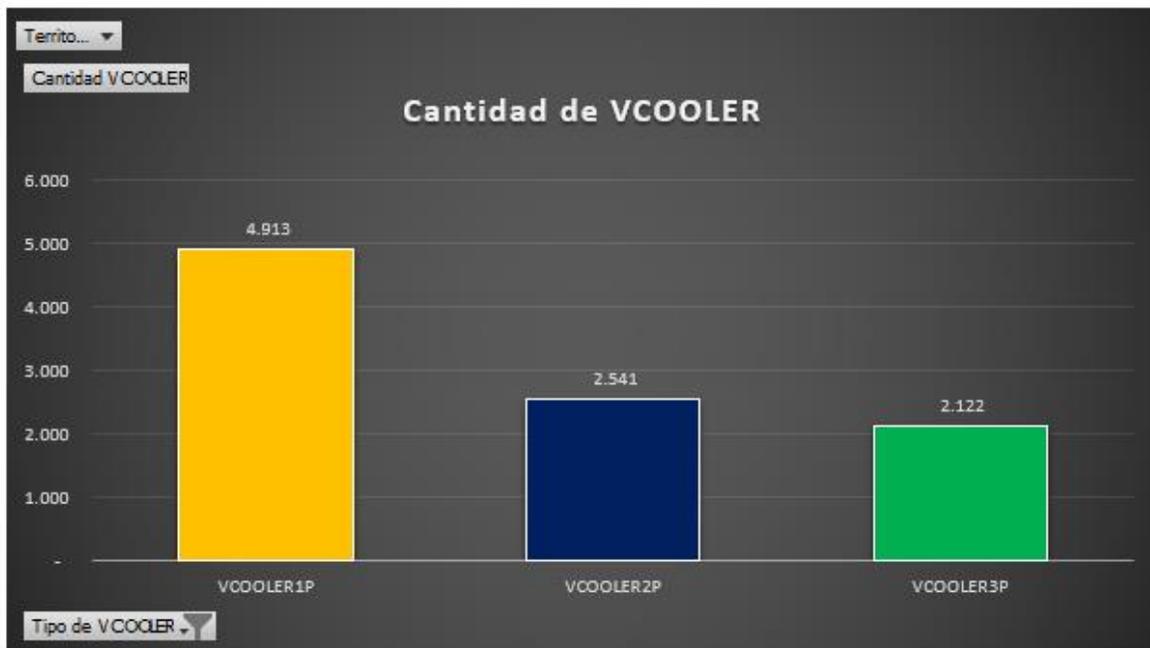


Diagrama 6: Procesos Implementados  
Fuente: Elaboración Propia

Dicho Parque Instalado con el cual se realizó esta prueba piloto de un mes constaba de 9.576 Equipos, los cuales se encuentra divididos de la siguiente manera según sea el tipo de VCOOLER:

Territorio (Todas)	
Tipo de VCOOLER	Cantidad VCOOLER
VCOOLER1P	4.913
VCOOLER2P	2.541
VCOOLER3P	2.122
<b>Total general</b>	<b>9.576</b>

**Tabla 9:** Tipos de VCOOLER del Nuevo Parque Instalado  
Fuente: Elaboración Propia

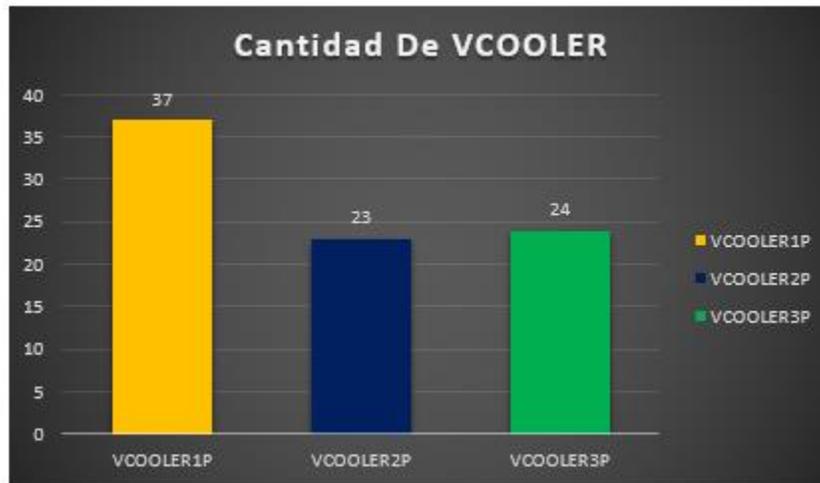


**Gráfico 9:** Tipos de VCOOLER del Nuevo Parque Instalado  
Fuente: Elaboración Propia

Luego de haber aplicado la Validación Continua y Ejecución Perfecta en todos los equipos del nuevo parque instalado, resultó una pérdida de 84 equipos tipo VCOOLERS a lo largo del territorio nacional, conteniendo los tres diferentes tipos de equipos que poseen dichos clientes en los PDV.

Tipo de VCOOLER	Cantidad VCOOLER
VCOOLER1P	37
VCOOLER2P	23
VCOOLER3P	24
<b>Total general</b>	<b>84</b>

**Tabla 10:** Tipos de VCOOLER dados de baja  
Fuente: Elaboración Propia



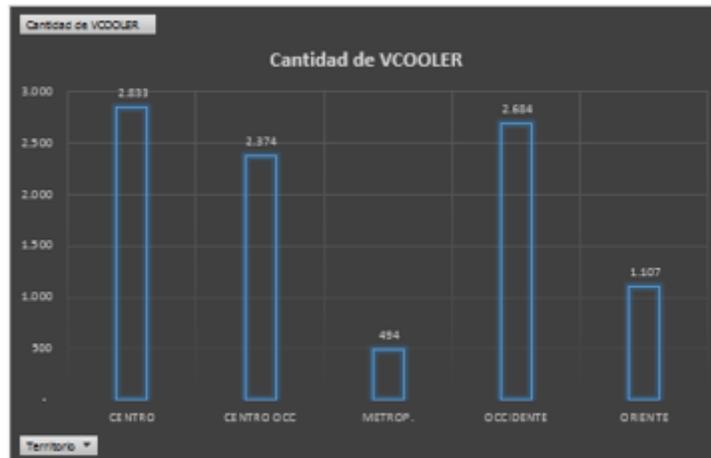
**Grafico 10:** Tipos de VCOOLER dados de baja  
Fuente: Elaboración Propia

Respondiendo así una de las interrogantes del planteamiento del problema, luego de la obtención del nuevo parque instalado y de la aplicación de validación continua y ejecución perfecta, se logró un margen de visibilidad de 99.12% de los ADC registrados, superando así el 97% estimado. Sin embargo, se obtuvo una pérdida de equipos aun habiendo realizado todos estos cambios, claro está en menor margen.

En total descontando la cantidad de equipos perdidos, quedaron finalmente 9.492 de ADC tipo VCOOLERS, en las imágenes siguientes se aprecian los resultados obtenidos en los diferentes territorios:

Territorio	Cantidad de VCOOLER
CENTRO	2.833
CENTRO OCC	2.374
METROP.	494
OCCIDENTE	2.684
ORIENTE	1.107
<b>Total general</b>	<b>9.492</b>

**Tabla 11:** Parque Instalado luego de la Aplicación del Proceso  
**Fuente:** Elaboración Propia

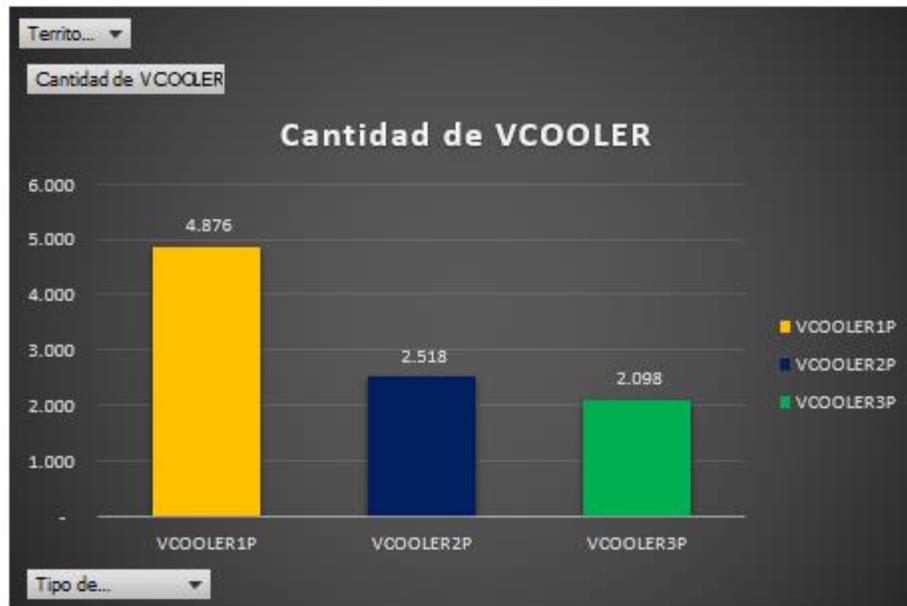


**Gráfico 11:** Parque Instalado luego de la Aplicación del Proceso  
**Fuente:** Elaboración Propia

La siguiente tabla y gráfico refleja el total de ADC existentes del nuevo parque instalado categorizado según el tipo de VCOOLER correspondiente:

Territorio	(Todas)
Tipo de VCOOLE	Cantidad de VCOOLER
VCOOLER1P	4.876
VCOOLER2P	2.518
VCOOLER3P	2.098
<b>Total general</b>	<b>9.492</b>

**Tabla 12:** Tipos de VCOOLER luego del Proceso  
**Fuente:** Elaboración Propia



**Grafico 12:** Tipos de VCOOLER luego del Proceso  
Fuente: Elaboración Propia

Luego de haber realizado la Validación Continua y Ejecución Perfecta con un formato (Formato Anexo 2, Sección de Anexos), los resultados obtenidos se pueden visualizar en una tabla resumen (Cuadro 12, Sección de Anexos).

## V.5 EVALUACIÓN DEL BENEFICIO-COSTO.

De acuerdo a la información recauda para la creación del Nuevo Parque Instalado existían 21.612 equipos tipo VCOOLERS extendidos a lo largo del Territorio Nacional, los cuales representan en divisas una cantidad de 71.793.500\$. A continuación, se muestra la distribución de dichos equipos según las características correspondientes.

### V.5.1 Tipo de VCOOLER

Previo a la realización del censo de ADC existían 21.612 VCOOLERS, los cuales se encuentran clasificados por tres tipos, VCOOLERS 1 puerta, VCOOLERS 2 puertas y

VCOOLERS 3 puertas. La cantidad de VCOOLERS existentes en el parque según su tipo era:

Tipo de VCOOLER	Cuenta VCOOLER
VCOOLER1P	14.062
VCOOLER2P	4.205
VCOOLER3P	3.345
<b>Total general</b>	<b>21.612</b>

**Tabla 13:** Tipos de VCOOLER en Parque Inicial  
**Fuente:** Elaboración Propia



**Grafico 13:** Tipos de VCOOLER en Parque Inicial  
**Fuente:** Elaboración Propia

## V.5.2 Costo del VCOOLER

En la siguiente tabla y grafico se observa el costo que representaba cada uno de ellos según su categoría de puertas.

Tipo de VCOOLER	Costo del VCOOLER
VCOOLER1P	\$ 42.186.000
VCOOLER2P	\$ 15.558.500
VCOOLER3P	\$ 14.049.000
<b>Total general</b>	<b>\$ 71.793.500</b>

**Tabla 14:** Costo de Activos del Parque Inicial  
**Fuente:** Elaboración Propia



**Grafico 14:** Costo de Activos del Parque Inicial  
**Fuente:** Elaboración Propia

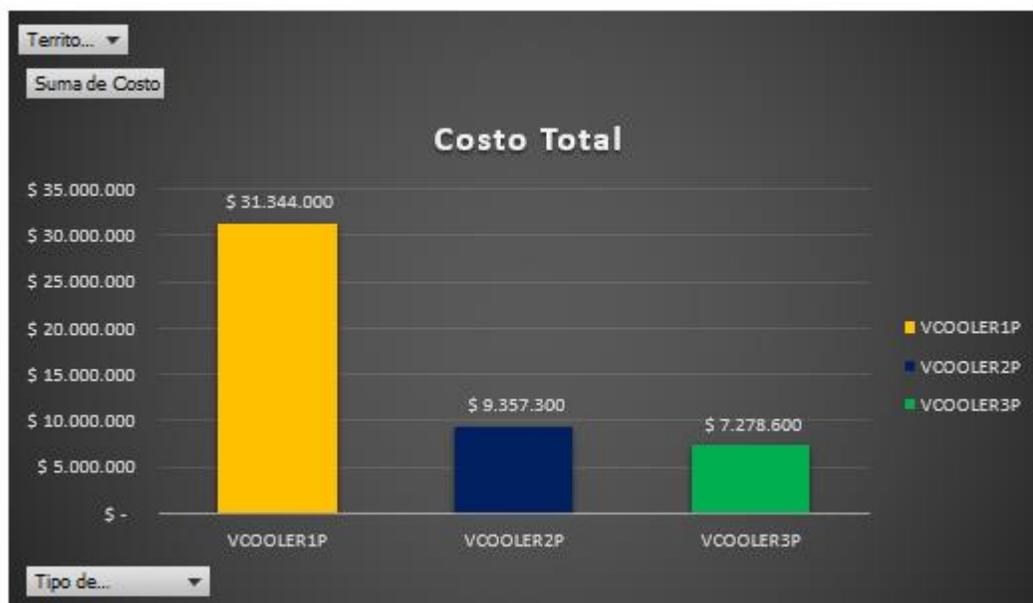
### V.5.3 Finalización del Censo de ADC

Luego de la realización de las tres fases de censo se obtuvo una pérdida bastante considerable en equipos, dado que no se obtuvo ningún tipo de información acerca de ellos, PCV tomó la decisión de darlos de baja. Una vez descartados los equipos perdidos se procedió a la aplicación de una prueba piloto para el nuevo proceso de control de Validación Continua y Ejecución Perfecta.

Con este nuevo proceso se puede apreciar que el beneficio de dicha implementación fue bastante considerable, en una primera etapa sin Gestión ni Control de estos Activos de Comercialización se obtuvo una pérdida total de 47.979.900\$, el cual se muestra detallado a continuación según los tipos de VCOOLERS.

Territorio (Todas)	
Tipo de VCOOLER	Suma de Costo
VCOOLER1P	\$ 31.344.000
VCOOLER2P	\$ 9.357.300
VCOOLER3P	\$ 7.278.600
<b>Total general</b>	<b>\$ 47.979.900</b>

**Tabla 15:** Costo de VCOOLER dados de Baja  
Fuente: Elaboración Propia



**Grafico 15:** Costo de VCOOLER dados de Baja  
Fuente: Elaboración Propia

#### V.5.4 Costo de la implementación del Proceso de Validación Continua y Ejecución Perfecta

En el siguiente cuadro muestra los costos asociados al nuevo Parque Instalado al cual se le aplicarán dicho proceso antes mencionado.

**Costo del VCOOLER Con el Nuevo Parque Instalado**

Tipo de VCOOLER	Cantidad de VCOOLER	Costo VCOOLER \$	Total Costo por VCOOLER
VCOOLER 1P	4.913	\$ 3.000	\$ 14.739.000
VCOOLER 2P	2.541	\$ 3.700	\$ 9.401.700
VCOOLER 3P	2.122	\$ 4.200	\$ 8.912.400
<b>Total</b>	<b>9.576</b>	<b>\$ 10.900</b>	<b>\$ 33.053.100</b>

**Tabla 16:** Valor del Nuevo Parque Instalado

Fuente: Elaboración Propia

Luego de la implementación de éste proceso solo se obtuvo una pérdida de 296.900\$ logrando una visibilidad del 99.12%, con lo cual se puede apreciar una diferencia significativa, así como también la importancia de implantar este proceso.

Tipo de VCOOLER	Suma de Costo VCOOLER
VCOOLER1P	\$ 111.000
VCOOLER2P	\$ 85.100
VCOOLER3P	\$ 100.800
<b>Total general</b>	<b>\$ 296.900</b>

**Tabla 17:** Costo de VCOOLER dados de baja

Fuente: Elaboración Propia



**Grafico 16:** Costo de VCOOLER dados de baja

Fuente: Elaboración Propia

Una vez determinado el número de equipos a excluir y el costo que conlleva, se procede a calcular el nuevo costo de los equipos realmente existentes, como se muestra a continuación:

Costo del VCOOLER Luego de la implementación del proceso.			
Tipo de VCOOLER	Cantidad de VCOOLER	Costo VCOOLER \$	Total Costo por VCOOLER
VCOOLER 1P	4.876	\$ 3.000	\$ 14.628.000
VCOOLER 2P	2.518	\$ 3.700	\$ 9.316.600
VCOOLER 3P	2.098	\$ 4.200	\$ 8.811.600
Total	9.492	\$ 10.900	\$ 32.756.200

**Tabla 18:** Valor del Parque Instalado Luego del Proceso  
Fuente: Elaboración Propia

Planteándonos una situación basada en el antes y el después de la implementación del proceso, podemos hacer un análisis comparativo donde se refleja que la pérdida inicial y la visibilidad de equipos obtenidas en ambos casos como se muestra a continuación:

Tipo de VCOOLER	Costo Del VCOOLER	Previo al censo		Culminacion del Censo				Validacion Continua y Ejecucion Perfecta	
		Cantidad de VCOOLER	Total Costo VCOOLER	Cantidad de VCOOLER Censados	Total Costo VCOOLER	Cantidad de Equipos dados de baja	Total Costo VCOOLER dados de baja	Cantidad de VCOOLER Censados	Total Costo VCOOLER
VCOOLER 1P	\$ 3.000,00	14.062	\$ 42.186.000,00	4.913	\$ 14.739.000,00	10.448	\$ 31.344.000,00	4.876	\$ 14.628.000,00
VCOOLER 2P	\$ 3.700,00	4.205	\$ 15.558.500,00	2.541	\$ 9.401.700,00	2.529	\$ 9.357.300,00	2.518	\$ 9.316.600,00
VCOOLER 3P	\$ 4.200,00	3.345	\$ 14.049.000,00	2.122	\$ 8.912.400,00	1.733	\$ 7.278.600,00	2.098	\$ 8.811.600,00
Total		21.612	\$ 71.793.500,00	9.576	\$ 33.053.100,00	14.710	\$ 47.979.900,00	9.492	\$ 32.756.200,00

**Tabla 19:** Costos de cada Etapa del Proyecto

**Fuente:** Elaboración Propia

Sabiendo que los equipos tipo VCOOLERS representan un porcentaje importante entre los activos de Pepsi-Cola Venezuela y Empresas Polar, a través del cuadro anterior se pueden apreciar los costos asociados a cada tipo de VCOOLER representándolos en las diferentes etapas del proyecto. Apreciando de esta manera el beneficio de implementación de este proyecto en comparación al costo de pérdida de los mismos.

## CONCLUSIONES

Partiendo del objetivo general del presente trabajo de grado, el cual es proponer un proceso de Gestión y Control de Activos, para la comercialización de bebidas carbonatadas y no carbonatadas, en una empresa fabricante de productos de consumo masivo; fue necesario la utilización de diferentes recursos y herramientas para el desarrollo del mismo, dentro de las cuales una de las más importantes fue la consolidación de la información, ya que ésta fue la base fundamental para el proyecto; partiendo de tres (3) diferentes parques instalados con diferentes cifras totales de ADC existentes, se procedió a realizar un cruce de los mismos luego de someterlos a ciertos filtros, para así obtener un nuevo universo, el cual será el Parque Instalado final donde se aplicaron los nuevos procesos.

Una vez conocido el parque instalado final el cual consta de 9.576 equipos tipo VCOOLER, se estudiaron los procesos estándares de Validación Continua y Ejecución Perfecta pertenecientes a PCV aplicables a todo su portafolio; así mismo Partiendo de dichos procesos se estructuró un nuevo proceso de Validación Continua y Ejecución Perfecta única y exclusivamente para los Distribuidores REDI; dichos procesos se establecieron a través de un diagrama de flujo donde se indica los pasos a seguir para evaluar la Validación Continua y la Ejecución Perfecta de cada ADC evaluado por los Distribuidores a sus listas de clientes predeterminadas; la herramienta principal de dicho diagrama es un formato de Validación en el cual se vaciara toda la información necesaria para poder determinar la categoría del ADC, el

estado y la puntuación del mismo, que a su vez permitirá definir si el equipo evaluado aprueba de manera correcta o no la inspección.

Para tener una base fundamental que permita avalar si el formato de Validación es funcional y eficiente se estableció un periodo de prueba de un (1) mes donde se distribuyó dicho formato a todos los Distribuidores REDI a nivel nacional para recaudar la mayor cantidad posible de información acerca de cada cliente visitado; una vez terminado el periodo de prueba se vació la información sobre una base datos específica.

Efectivamente la data obtenida arrojó una mejora en cuanto a la ubicación de los ADC pertenecientes a PCV, ya que se lograron categorizar y descartar equipos según el estado en el que se encontraban, de manera tal que permitió saber una cifra más aproximada de los ADC totales en funcionamiento. Para ser más exactos con ésta acción se logró una visualización de 99.12% de los equipos existentes en la actualidad; sin embargo, se obtuvo una pérdida de equipos al igual que la situación inicial pero en menor magnitud, se perdieron 84 equipos los cuales dejan finalmente para el Parque Instalado final luego de la aplicación de los nuevos procesos de Validación Continua y Ejecución Perfecta un número de 9.492 ADC aptos, que se conoce su estado y ubicación y además aprueban de manera correcta el formato de Validación.

Ahora bien si hablamos de costos incurridos tras la implementación de estos nuevos procesos, no existieron costos más allá de los costos estándares operativos;

por otra parte si tomamos como modo comparativo la situación inicial de los ADC en PCV antes de la implementación de estos procesos y luego de la aplicación de los mismos, nos encontramos con que el parque inicial constaba de 21.612 equipos tipo VCOOLER equivaliendo a un total de 71.793.500 millones de dólares, la cual presenta una gran suma; luego de haber realizado las diferentes etapas del censo se procedió a realizar nuevamente el análisis de costos y obtuvo una gran pérdida en equipos la cual fue de 14.710 unidades, representando 47.979.900 millones de dólares.

Una vez aplicados los nuevos procesos al nuevo Parque Instalado que contaba de 9576 equipos representando así 33.053.100 millones de dólares, después de un mes de monitorización se obtuvo que 84 equipos tipo VCOOLER fueron descartados siendo esto una representación de 296.900 mil dólares.

Si hablamos porcentualmente para poder tener un mejor margen comparativo nos encontramos que hablando de visibilidad, en la situación inicial se obtenía un 68,06% mientras que en la situación final se obtuvo un 99,12% de visibilidad total en equipos, efectivamente es un rango mucho mayor y más cercano al 100% de equipos existente. Por otro lado, analizando el impacto económico, nos encontramos que en la situación inicial el porcentaje representado por pérdidas era de 66,83%, mientras que en la situación final luego de la implementación de las mejoras de procesos se obtuvo un 0,89%, representando una disminución de costos significativa para PCV.

Por último para cumplir el objetivo principal de toda empresa basado en abaratar el costo manteniendo un orden en su estructura y los estándares de calidad de manera óptima, al desarrollar la mejora de procesos aunado con la implementación de la recomendación del chip de rastreo satelital, se podría obtener un margen de perdida aún más bajo, es decir casi inexistente, por lo menos relacionado a costos implicados por perdidas de equipos; claro está que la aplicación de ésta representa un costo adicional, la adquisición de la tecnología y el pago por servicios prestados de la misma, pero sin embargo, aun así teniendo en cuenta ese costo seguiría representando un cantidad mucho menor al originado por la pérdida continua de equipos mensualmente en caso de no aplicar dichas recomendaciones, más aún porque se estaría en presencia de situaciones desconocidas no controlados donde podría magnificarse su efecto con el avance del tiempo.

## **RECOMENDACIONES**

Una vez concluido el proceso de censo se obtuvo como resultado que el total de ADC dados de baja fue de 14.710 equipos tipo VCOOLERS, lo que implica una pérdida significativa de 47.979.900 millones de dólares para la empresa; así mismo ya conocida la última actualización de datos se obtiene el nuevo parque instalado el cual consta de 9.576 equipos VCOOLERS los cuales equivalen a 33.053.100 millones de dólares.

Con la obtención del nuevo parque instalado se realizó una prueba piloto con una duración de un (1) mes, donde se evaluaron parámetro como la Validación Continua y Ejecución Perfecta en cada ADC existente dentro de ese parque instalado. Al finalizar la prueba se obtuvo una pérdida de 84 equipos VCOLERS adicionales, lo que implica una pérdida monetaria de 296.900 dólares.

Si bien es cierto que dicha pérdida no representa una cifra crítica comparada con el parque total, pensando de manera acuciosa podemos concluir que, si esto sucedió estando bajo un nuevo control con nuevos formatos, seguimientos continuos de los equipos, entre otros aspectos; éste hecho podría seguir ocurriendo, incluso, tal vez el siguiente mes con un mayor número de perdidas tanto en activos como monetarias.

Ahora bien, si desde un principio al momento de la instalación de cada VCOOLER en todo PDV (punto de venta) se hubiese implementado un chip de rastreo, la situación actual fuese muy distinta, la pérdida de activos sería mucho menor.

Dichos cálculos expresados a continuación se realizaron a una conversión de tasa DICOM, la cual fue de 49.477,50 BsF.

Chip de Rastreo Costo en \$					
Costo del chip	Mensualidad	Trimestral	Semestral	Trimestral	Anual
\$ 126,71	\$ 2,32	\$ 6,73	\$ 13,07	\$ 6,73	\$ 25,51

**Tabla 20:** Costo del Chip de Rastreo Satelital

**Fuente:** Elaboración Propia

Teniendo en claro que la implementación de un chip de rastreo satelital es bastante costosa, (suponiendo una empresa existente) proporcionaría un descuento del 17%. Véase a continuación la diferencia entre el costo sin descuento y con descuento.

Traker para 9.492 VCOOLER se obtendra un descuento del 17%

Dicho Cuadro se hara en \$, por la situacion de inflacion.							
Costos	Costo del Chip	Mensual	Trimestral	Semestral	Anual	VCOOLER (Cantidad)	
Costo sin Descuento	\$ 1.202.743,90	\$ 22.014,69	\$ 63.842,60	\$ 124.024,14	\$ 242.161,58	9.492	
Descuento del 17 %	\$ 204.466,46	\$ 3.742,50	\$ 10.853,24	\$ 21.084,10	\$ 41.167,47		
Costo con el Descuento	\$ 998.277,43	\$ 18.272,19	\$ 52.989,36	\$ 102.940,04	\$ 200.994,11		

**Tabla 21:** Costos y Planes de Servicio

**Fuente:** Elaboración Propia

Dada la cantidad total de equipos VCOOLERS, se necesitará la implementación de 9.492 chips de rastreo para cada equipo existente del nuevo parque. Dado que la empresa supuesta proporciona diferentes planes de pago, se ofertan dos (2) opciones a elegir, siendo éstas las más atractivas incurriendo siempre en el ahorro:

Costo de implementación del chip para 9.492 VCOOLER plan Semestral			
VCOOLER	Costo del Chip	Plan Semestral	Total de Implementacion
9.492	\$ 998.277,43	\$ 102.940,04	\$ 1.101.217,47

**Tabla 22:** Costo del Plan Semestral

**Fuente:** Elaboración Propia

Costo de implementación del chip para 9.492 VCOOLER Plan Anual			
VCOOLER	Costo del Chip	Plan Anual	Total de Implementacion
9.492	\$ 998.277,43	\$ 200.994,11	\$ 1.199.271,54

**Tabla 23:** Costo del Plan Anual

**Fuente:** Elaboración Propia

Una vez calculado los costos representados por cada tipo de plan ofrecido se muestran a continuación el ahorro obtenido de cada una de ellas:

Recomendación de planes sea Semestreal o Anual	
Ahorro en el plan semestral	\$ 6.693,11
Ahorro en el plan anual	\$ 18.272,19

**Tabla 24:** Tipo de Ahorro Según el Plan

**Fuente:** Elaboración Propia

Si realizamos una comparación entre los costos incurridos por el plan Anual vs el plan semestral obtendríamos la siguiente cantidad ahorrada:

Plan Anual vs Semestral	
Ahorro en el plan anual	\$ 4.885,97

**Tabla 25:** Ahorro del Plan Anual Vs Semestral

**Fuente:** Elaboración Propia

Luego de este análisis podemos observar que la diferencia en ahorro no es muy significativa, apenas alcanza los 4.885,97\$, el objetivo se trata de disminuir los costos en su totalidad para PCV, de tal manera se recomienda así un pago anual de 1.199.271,54 de dólares.

Viéndolo desde un punto comparativo puede parecer costoso la aplicación de esta recomendación, más aun dada la situación actual, pero una vez implantado el chip en cada equipo VCOOLER, el próximo pago a cumplir después de la cuota inicial será el siguiente año, y equivaldrá a la cuota anual correspondiente, lo cual es de 200.994 dólares; si hacemos un análisis comparativo entre el valor por el costo anual del chip contra los 296.900 dólares que se perdieron en el mes de la prueba piloto, se aprecia que valdría la pena la inversión, ya que dicha implementación hará que existan menos extravíos de equipos, con lo cual se podría reducir la pérdida de activos de PCV por parte de los VCOOLERS. Adicional a esto se debe tener en cuenta que la importación de este tipo de activos será vetada dado el costo tan elevado que ellos representan.

## BIBLIOGRAFIA

Alvarez, G. (2001). Facilitando Trabajos de Grado. Material de apoyo del Taller Introdutorio Básico para un proceso de Tutoría de Trabajos de Grado. Caracas: IMPM.

Arias, F. G. (1998). Tesis & proyectos de investigación. Caracas: Episteme.

*Chip de rastreo satelital Traker*. Recuperado el día 26 de marzo de 2018. Consultado en:  
<http://www.solucionetracker.com.ve/nosotros>

Fondo Editorial de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador (2006), Manual de Trabajos de Grado de Especialización y Maestrías y Tesis Doctorales

González, F. (1996). Proyectos especiales. Ideas para su conceptualización. Investigación y Postgrado, 11, (1) pp.127-144.

Hurtado, J (2000). Metodología de la Investigación holística. 3ra. Ed. Cap III y IV

La Validación de *Procesos como Herramienta de la Mejora Continua*. Recuperado el 14 de marzo de 2018. Consultada en: <http://www.oga.org.gt/images/files/File/Rreyes.pdf>

Niebel (2009). *Ingeniería Industrial: Métodos, estándares y diseños de trabajo*.

Portal Web de Empresas Polar. Recuperado el día 7 de febrero del 2018. Consultada en:  
<http://portal.netpolar.com/irj/portal>

*Tendencias de Trade Marketing: Ejecución perfecta*. Recuperado el día 17 de marzo de 2018. Consultado en: <http://blog.storecheck.com.mx/como-lograr-una-perfecta-ejecucion-en-punto-de-venta>.

Universidad Pedagógica Experimental Libertador (1998). Manual de Trabajos de Grado de Especialización y Maestría y Tesis Doctorales. Caracas: Autor.

Universidad Simón Rodríguez (1980). Alcances generales sobre técnicas andragógicas de aprendizaje. Caracas: Autor.

## GLOSARIO DE TÉRMINOS

**PCV:** Pepsi-Cola Venezuela.

**REDI:** Red de Distribuidores Independientes pertenecientes a Pepsi-Cola Venezuela.

**ADC:** Activos de Comercialización los cuales representan los diferentes equipos de refrigeración que posee Pepsi-Cola Venezuela.

**SKU:** Stock-Keeping Unit código único que consiste en letras y números que identifican características de cada producto almacenado.

**BC:** Bebidas Carbonatadas, bebidas gaseosas pertenecientes al portafolio de Pepsi-Cola Venezuela.

**BNC:** Bebidas no Carbonatadas, bebidas gaseosas pertenecientes al portafolio de Pepsi-Cola Venezuela.

**Portafolio:** Número de variantes o versiones del producto que Empresas Polar ofrece.

**PDV:** Punto de venta, localidad donde se encuentra ubicado el cliente.

**ACD:** Asesor Comercial de Distribuidores.

**CCD:** Coordinador Comercial de Distribuidores.

**Outsourcing:** Término que designa el proceso en el cual una organización (Empresas Polar) contrata a otras empresas externas para que se hagan cargo de parte de su actividad o producción.

**VCOOLER:** Tipo de nevera perteneciente a Pepsi-Cola Venezuela.

**Primera Posición (PP):** Ubicación del VCOOLER en zonas de alto tráfico, impacto visual y al alcance de los consumidores.

**Presencia (PS):** limpieza y descontaminación externa e interna del VCOOLER.

**Planograma (PG):** Ubicación de los productos por segmentos, en función de los SKU dominantes por ocasión de consumo.

**Precio (PC):** Colocación de los preciadores de los productos, para generar mayor claridad en la decisión de compra de los consumidores.

**Participación en el espacio (PE):** Es el espacio que deben ocupar los productos versus la competencia en un momento específico.

**CEP:** Código de Empresas Polar.

**CCX:** Coca-Cola



UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO

FACULTAD DE INGENIERÍA

ESCUELA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL

**"PROPUESTA DE UN PROCESO DE GESTIÓN Y CONTROL DE  
ACTIVOS, PARA COMERCIALIZACIÓN DE BEBIDAS CARBONATADAS Y  
NO CARBONATADAS, DE UNA EMPRESA FABRICANTE DE PRODUCTOS  
DE CONSUMO MASIVO".**

**TRABAJO DE GRADO**

Presentado ante la

**UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO**

Como parte de los requisitos para optar por el título de

**INGENIERO INDUSTRIAL**

REALIZADO POR: Woyzechowsky Jaimes, Tadeo Alfonso

PROFESOR GUÍA: Ing. Gutiérrez L., Luis A.

Fecha: abril 2018

## ÍNDICE DE ANEXOS

### ÍNDICE DE FORMATO ANEXO

<i>Formato Anexo 1: Formato del Censo</i> .....	88
<i>Formato Anexo 2: Formato de Validación Continua y Ejecución Perfecta</i> .....	97

### ÍNDICE DE CUADROS

<i>Cuadro 1 : Resumen del censo</i> .....	89
<i>Cuadro 2: Comentarios existentes</i> .....	90
<i>Cuadro 3: Base de datos de archivos censados</i> .....	92
<i>Cuadro 4: Base de datos de equipos pertenecientes a la categoría “notificados”</i> .....	92
<i>Cuadro 5: Base de datos de Archivo del Parque Adicional</i> .....	93
<i>Cuadro 6: Base de datos de equipos pertenecientes a la categoría “sin informacion”</i> .....	93
<i>Cuadro 7: Base de datos de equipos dados de baja</i> .....	94
<i>Cuadro 8: Base de datos de Nuevo Parque Instalado</i> .....	94
<i>Cuadro 9: Peso de evaluación del proceso de Validación Continua y Ejecución Perfecta</i> .....	98
<i>Cuadro 10: Comentarios según el tipo de evaluación</i> .....	98
<i>Cuadro 11: Cronograma del Proceso de Validación Continua y Ejecución Perfecta</i> .....	99
<i>Cuadro 12: Resultados de la prueba piloto de Validación Continua y Ejecución Perfecta</i> .....	100
<i>Cuadro 13: Parque Instalado inicial antes de aplicar Validación Continua y Ejecución Perfecta (9.576)</i> ----	103
<i>Cuadro 14: Resultado del Parque Instalado final luego de prueba piloto (9.492 Equipos)</i> .....	103

### ÍNDICE DE TABLAS DINÁMICAS

<i>Tabla Dinámica 1: Tabla Dinámica Resumen del censo</i> .....	90
<i>Tabla Dinámica 2: Tabla Dinámica Detallada por Distribuidor</i> .....	91
<i>Tabla Dinámica 3: Resultado de la aplicación del Proceso de Validación Continua y Ejecución Perfecta</i> ----	101

*Tabla Dinámica 4: Base de datos clasificado por Distribuidor ----- 102*

## **ÍNDICE DE DIAGRAMAS**

*Diagrama 1: Hoja de operaciones de diagrama de procesos para Validación continua y Ejecución Perfecta de  
PCV-----95*

*Diagrama 2: Leyenda de hoja de operaciones-----96*

**FORMATO DE CENSO DE NEVERAS PEPSI - "visita a clientes del listado"**

Nombre de la Empresa Distribuidora: \_\_\_\_\_ Nombre del Vendedor: \_\_\_\_\_

N° Teléfono de la Empresa Distribuidora: \_\_\_\_\_ N° Zona de Venta del Vendedor: \_\_\_\_\_

Ubicación de la Empresa Distribuidora: \_\_\_\_\_ N° Teléfono Celular del Vendedor: \_\_\_\_\_

Día de Visita  
Lun Mar Mie Jue Vie

Modelo Nevera Pepsí

ENFRIDADOR DE 1 TAPA	ENFRIDADOR DE 2 TAPAS	WCOOLER DE 1 PUERTA	WCOOLER DE 2 PUERTAS	WCOOLER DE 3 PUERTAS
----------------------	-----------------------	---------------------	----------------------	----------------------

#	Código del Cliente (cep)	RIF Cliente	Nombre del Cliente	Etiqueta de No. de activo	Serial del Fabricante	ENFRIDADOR DE 1 TAPA	ENFRIDADOR DE 2 TAPAS	WCOOLER DE 1 PUERTA	WCOOLER DE 2 PUERTAS	WCOOLER DE 3 PUERTAS	COMENTARIO
1											
2											
3											
4											
5											
6											
7											
8											
9											
10											
11											
12											
13											
14											
15											
16											
17											
18											
19											
20											

\*Código CEP (Código de Empresas Polar)  
\*Si el Cliente no posee RIF, Colocar el N° de Cédula del dueño

COLUMNA DE "COMENTARIOS" (sugerencia de mensajes)

1.- Cliente asegura que la empresa retiró el equipo  
2.- Cliente asegura que nunca ha tenido equipo  
3.- Cliente asegura que se le robaron el equipo  
4.- El establecimiento No existe/clausurado  
5.- Zona de difícil acceso por alta peligrosidad  
6.- Cliente no permite acceso al local  
7.- Cliente atendido por PCV

**Formato Anexo 1: Formato del Censo**  
**Fuente:** Departamento de Distribuidores de PCV

Totales 21.612 6.902 6.699 8.011 2.674 24.286 33%

Territorio	CEP Dist	Distribuidor	# Equipos Asignados Parque inicial	# Equipos Censados del Parque Inicial	# Notificados	# Sin Información	ADC encontrados no registrados en Parque Inic	Parque Final	% Faltante
Centro	548145	INVERSIONES 4023, C.A.	2.249	322	45	1.882	55	2.304	82%
Centro	825834	DISTRIBUIDORA B & Q CA	470	149	2	319	101	571	56%
Centro	603044	DIFREVISIA 01	186	44	142	-	123	309	
Centro	233296	DISTRIBUIDORA H & S LOS LLANOS, CA.	746	194	40	512	12	758	68%
Centro	847305	DIFRESAN, C.A	457	219	209	29	116	573	5%
Centro	876602	DISTRIBUIDOR INVERSIONES REFREMAR	196	29	120	47	79	275	17%
Centro	80233	DISTRIBUIDORA CENTRO NORTE 2013, C.A.	197	107	-	90	37	234	38%
Centro	884013	DISTRIBUIDORA VALSA I C A	524	312	212	-	49	573	
Centro	781563	INV BULLES, C.A	198	122	68	8	45	243	3%
Centro	548161	DISTRIBUIDORA CENTRO LLANOS 2016	637	219	-	418	9	646	65%
Centro	82296	COMERCIALIZADORA HERMANOS FIGUEIRA, C.A.	8	5	2	1	19	27	4%
Centro	868068	DISTRIBUIDORA OBRA DE DIOS 2013, C.A	319	195	70	54	41	360	15%
Centro	782148	DISTRIBUIDORA NUESTRA SRA. DE LOURDES, C	206	79	54	73	10	216	34%
Centro	244639	DISTRIBUIDORA PEREZ NORIS	75	18	42	15	28	103	15%
Centro	598589	DISTRIBUIDORA DE ALIMENTOS EL MAGUEY, C.A.	269	102	164	3	23	292	1%
Centro OCC.	708769	DISTRIBUIDORA TUCUNARE, C.A.	1.112	157	1	954	52	1.164	82%
Centro OCC.	793060	DISTRIBUIDORA OLIMAERD CA	512	300	212	-	37	549	
Centro OCC.	709469	DISTRIBUCIONES PANAMERICANA C.A.	265	93	172	-	38	303	
Centro OCC.	830548	DISTRIBUIDORA ROTO 2013, C.A	172	124	48	-	59	231	
Centro OCC.	357157	INVERSIONES STO CRISTO, C.A	652	333	160	159	116	768	21%
Centro OCC.	883564	DISTRIBUIDORA HERICOR, C.A.	377	55	242	80	19	396	20%
Centro OCC.	488638	DIST FRANCAR CA	475	351	62	62	44	519	12%
Centro OCC.	463698	EDINSON RAMON MORILLO BARRIOS	80	55	21	4	41	121	3%
Centro OCC.	879725	DISTRIBUIDORA EMIGRE C.A	149	83	66	-	25	174	
Centro OCC.	787439	DIST EL PROGRESO C.A	206	133	73	-	42	248	
Centro OCC.	868512	CONTU SALUD, C.A.	443	208	82	153	27	470	33%
Metrop.	72836	DISTRIBUIDORA ISOLDA DI	440	119	1	320	90	530	60%
Metrop.	880387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A.	288	104	104	80	24	312	26%
Metrop.	531728	INLUVENCA 2016, C.A.	854	73	3	778	87	941	83%
Occidente	844884	DISTRIBUIDORA MONTE HOREB, C.A.	1.101	184	845	72	73	1.174	6%
Occidente	828595	INVERSIONES JAU, C.A	544	170	374	-	69	613	
Occidente	849955	MULTITIENDA LASSIN FASHION, C.A.	251	160	84	7	76	327	2%
Occidente	828635	DIST LICORES EL PASO GLACIAL, C.A	217	136	81	-	29	246	
Occidente	792176	DISTRIBUIDORA TODOBURGUER, C.A.	194	170	24	-	36	230	
Occidente	366414	COMERCIALIZADORA EL TREBOL, C.A	259	161	98	-	72	331	
Occidente	94427	MINIMARKET HAY DE TODO	159	58	100	1	45	204	0%
Occidente	652042	DISTRIBUIDORA NATÁN C.A	702	433	268	1	180	882	0%
Occidente	648761	CENTRO DE DISTRIBUCION MAVECOL, S.A.	349	96	35	218	19	368	59%
Occidente	739238	INVERSIONES ARAUJO & VALERA C.A.	44	4	40	-	39	83	
Occidente	341181	COMERCIAL ARAVIELCA	62	31	31	-	72	134	
Occidente	865265	DISTRIBUCIONES LOS CARACHEROS CA	98	26	72	-	53	151	
Occidente	889961	INVERSIONES LA 80 C.A	242	15	3	224	16	258	87%
Occidente	889966	DISPROLLOCA	1.001	40	921	40	31	1.032	4%
Occidente	46299	COMERSICO C.A	183	124	59	-	93	276	
Oriente	432022	REPRES.Y DIST. LA CEIBA	993	190	803	-	113	1.106	
Oriente	791973	UNIDOS BOLIVAR SNACKS, C.A	-	-	-	-	9	9	
Oriente	536700	SUMINISTROS Y DISTRIBUIDORA LACEIBA	525	291	232	2	15	540	0%
Oriente	889119	DISTRIBUIDORA DEL SUR, L & B, C.A.	10	7	-	3	29	39	8%
Oriente	262046	"INVERSIONES EL LLANERISIMO",CA	-	-	-	-	11	11	
Oriente	215840	DEPOSITO COMERCIAL MI VIRGEN DEL VALLE	73	25	45	3	2	75	4%
Oriente	889127	DISTRIBUIDORA EL GUARIQUEÑO SRL	3	1	-	2	28	31	6%
Oriente	881858	DISTRIBUIDORA NASCAR C. A.	103	15	8	80	3	106	75%
Oriente	360607	COMERCIAL HL CA	209	40	21	148	7	216	69%
Oriente	884674	INVERSIONES BERYUSKA, C.A	6	2	-	4	11	17	24%
Oriente	183646	DIST EL COLOSO	216	54	10	152	22	238	64%
Oriente	886205	DISTRIBUIDORA ALESSIS, C.A.	2	-	-	2	-	2	100%
Oriente	839623	REPRESENTACIONES Y SERVICIOS PAN(SERVICP	116	66	27	23	26	142	16%
Oriente	863921	PARADA DISTRIBUIDORA IN 289, C.A	57	11	14	32	7	64	50%
Oriente	326576	LICORES MIGUELITO A CA	122	48	73	1	20	142	1%
Oriente	781911	DISTRIBUIDORA JANAMANA, CA	178	40	12	126	20	198	64%
Oriente	536681	COMERCIALIZADORA E INVERSIONES LA CEIBA,	831	-	2	829	-	831	100%
<b>Totales</b>			<b>21.612</b>	<b>6.902</b>	<b>6.699</b>	<b>8.011</b>	<b>2.674</b>	<b>24.286</b>	

Total de equipos censados 16.275

Cuadro 1 : Resumen del censo  
Fuente: Elaboración Propia

**Cuadro de Comentarios**

- |  |  |
|--|--|
| 1- Cliente asegura que la empresa retiró el equipo | 3- Cliente asegura que se le robaron el equipo |
| 2- Cliente asegura que nunca ha tenido equipo      | 4- El establecimiento No existe/clausurado     |
| 5- Zona de difícil acceso por alta peligrosidad    | 6- Cliente no permite acceso al local          |
| 7- Cliente atendido por PCV                        |  |

**Cuadro 2:** Comentarios existentes

**Fuente:** Departamento de Distribuidores de PCV

Territorio	# Equipos Asignados Parque inicial	# Equipos Censados del Parque Inicial	# Equipos Notificados	# Equipos Sin Información	Parque Adicional Encontrado	Total de equipos Encontrados	Parque Final	% Faltante
Centro	6737	2116	1170	3451	747	4033	7484	46%
Centro OCC.	4443	1892	1139	1412	500	3531	4943	29%
Metrop.	1582	296	108	1178	201	605	1783	66%
Occidente	5406	1808	3035	563	903	5746	6309	9%
Oriente	3444	790	1247	1407	323	2360	3767	37%
<b>Total general</b>	<b>21.612</b>	<b>6.902</b>	<b>6.699</b>	<b>8.011</b>	<b>2.674</b>	<b>16.275</b>	<b>24.286</b>	<b>33%</b>

**Tabla Dinámica 1:** Tabla Dinámica Resumen del censo

**Fuente:** Elaboración Propia

Etiquetas de fila	# Equipos Asignado	# Equipos Censado	# Equipos Notificado	# Equipos Sin	Parque Adicional	Total de equipos	Parque Final	% Faltante
"INVERSIONES EL LLAN	0	0	0	0	11	11	11	0%
CENTRO DE DISTRIBUCI	349	96	35	218	19	150	368	59%
COMERCIAL ARAVIELC	62	31	31	0	72	134	134	0%
COMERCIAL HL CA	209	40	21	148	7	68	216	69%
COMERCIALIZADORA E	831	0	2	829	0	2	831	100%
COMERCIALIZADORA E	259	161	98	0	72	331	331	0%
COMERCIALIZADORA H	8	5	2	1	19	26	27	4%
COMERSICO C.A	183	124	59	0	93	276	276	0%
CONTU SALUD, C.A.	443	208	82	153	27	317	470	33%
DEPOSITO COMERCIAL	73	25	45	3	2	72	75	4%
DIFRESAN, C.A	457	219	209	29	116	544	573	5%
DIFREVISIA 01	186	44	142	0	123	309	309	0%
DISPROLIOCA	1001	40	921	40	31	992	1032	4%
DIST EL COLOSO	216	54	10	152	22	86	238	64%
DIST EL PROGRESO C.A	206	133	73	0	42	248	248	0%
DIST FRANCAR CA	475	351	62	62	44	457	519	12%
DIST LICORES EL PASO C	217	136	81	0	29	246	246	0%
DISTRIBUCIONES LOS C	98	26	72	0	53	151	151	0%
DISTRIBUCIONES PANA	265	93	172	0	38	303	303	0%
DISTRIBUIDOR INVERSI	196	29	120	47	79	228	275	17%
DISTRIBUIDORA ALESSI	2	0	0	2	0	0	2	100%
DISTRIBUIDORA B & Q C	470	149	2	319	101	252	571	56%
DISTRIBUIDORA CENTR	637	219	0	418	9	228	646	65%
DISTRIBUIDORA CENTR	197	107	0	90	37	144	234	38%
DISTRIBUIDORA DE ALII	269	102	164	3	23	289	292	1%
DISTRIBUIDORA DEL SU	10	7	0	3	29	36	39	8%
DISTRIBUIDORA EL GUJA	3	1	0	2	29	31	31	0%
DISTRIBUIDORA EMIGR	149	83	66	0	25	174	174	0%
DISTRIBUIDORA H & S L	746	194	40	512	12	246	758	68%
DISTRIBUIDORA HERICC	377	55	242	80	19	316	396	20%
DISTRIBUIDORA ISOLD	440	119	1	320	90	210	530	60%
DISTRIBUIDORA JANAN	178	40	12	126	20	72	198	64%
DISTRIBUIDORA MONT	1101	184	845	72	73	1102	1174	6%
DISTRIBUIDORA NASCA	103	15	8	80	3	26	106	75%
DISTRIBUIDORA NATÁN	702	433	268	1	180	881	882	0%
DISTRIBUIDORA NUEST	206	79	54	73	10	143	216	34%
DISTRIBUIDORA OBRA I	319	195	70	54	41	306	360	15%
DISTRIBUIDORA OLIMA	512	300	212	0	37	549	549	0%
DISTRIBUIDORA PEREZ	75	18	42	15	28	88	103	15%
DISTRIBUIDORA ROCO	172	124	48	0	59	231	231	0%
DISTRIBUIDORA TODOE	194	170	24	0	36	230	230	0%
DISTRIBUIDORA TUCUN	1112	157	1	954	52	210	1164	82%
DISTRIBUIDORA VALSA	524	312	212	0	49	573	573	0%
DISTRIBUIDORA VENEJ	288	104	104	80	24	232	312	26%
EDINSON RAMON MOF	80	55	21	4	41	117	121	3%
INLUVENCA 2016, C.A.	854	73	3	778	87	163	941	83%
INV BULLES, C.A	198	122	68	8	45	235	243	3%
INVERSIONES 4023, C.A	2249	322	45	1882	55	422	2304	82%
INVERSIONES ARAUJO	44	4	40	0	39	83	83	0%
INVERSIONES BERYUSK	6	2	0	4	11	13	17	24%
INVERSIONES JAU, C.A	544	170	374	0	69	613	613	0%
INVERSIONES LA 80 C.A	242	15	3	224	16	34	258	87%
INVERSIONES STO CRIS	652	333	160	159	116	609	768	21%
LICORES MIGUELITO A C	122	48	73	1	20	141	142	1%
MINIMARKET HAY DE TI	159	58	100	1	45	203	204	0%
MULTITIENDA LASSIN F	251	160	84	7	76	320	327	2%
PARADA DISTRIBUIDOR	57	11	14	32	7	32	64	50%
REPRES Y DIST. LA CEIB	993	190	803	0	113	1106	1106	0%
REPRESENTACIONES Y	116	66	27	23	26	119	142	15%
SUMINISTROS Y DISTRIB	525	291	232	2	15	538	540	0%
UNIDOS BOLIVAR SNAC	0	0	0	0	9	9	9	0%
<b>Total general</b>	<b>21.612</b>	<b>6.902</b>	<b>6.699</b>	<b>8.011</b>	<b>2.674</b>	<b>16.275</b>	<b>24.286</b>	<b>33%</b>

Tabla Dinámica 2: Tabla Dinámica Detallada por Distribuidor  
Fuente: Elaboración Propia

CEP	Distribuidor	Territorio	CEP Cliente	RIF	Nombre Del Cliente	N° Activo	N° Fabricante	
1	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	735784	J-15043269-2	Avelino Dominguez	T-360698	111131308
2	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	853623	J-23852734-8	Gastronomia Familiar la Pionera	T-401938	11727428
3	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	848323	J-23900391-2	PoloMarket	T-392383	1501047761
4	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	848323	J-23900391-2	PoloMarket	T-394041	1301241
5	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	881858	J-23768183-4	ABASTO CARNICERIA Y LICOPERIA LAS 2MM C.A.	T422338	120512845
6	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	863393	J-31273905-6	ABASTO Y LICOPERIA OCEANA C.A.	93680	2043603
7	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	787358	J-23805763-6	ABASTOS LA PROVIDAD 21 C.A.	93333	2048857
8	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	787358	J-23805763-6	ABASTOS LA PROVIDAD 21 C.A.	T420022	1191403
9	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	155393	J-00322027-2	ABASTOS PANADERIA Y CHARC EL PUENTE C.A.	T394049	1901047735
10	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	317156	J-30306831-3	ABASTO Y LICOPERIA ZEUD, C.A.	102319	1003063
11	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	835269	V-06202628-2	ADELAIDA JOSEFINA LOPEZ SANCHEZ	T414257	1155219
12	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	655207	J-30883634-6	AGROPECUARIA TURUMO C.A.	T338981	127687
13	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	735784	V-15043269-2	AVELINO ANTONIO DOMINGUEZ CEGARRA	T401938	111131308
14	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	185531	V-06043702-1	BAPTISTA LOPEZ JOSE RAFAEL	2987	1030310
15	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	55347	J-30052038-2	BAR REST CLUB GALLISTICO CALIXTO CA	96857	2273967
16	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	55347	J-30052038-2	BAR REST CLUB GALLISTICO CALIXTO CA	T422471	12051168
17	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	56239	J-30025436-6	BAR RESTAURANT BRASAS DE MESA QUINT ERO	T381132	9015100357
18	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	56078	J-30470889-0	BODEGON LA CATEDRAL C.A.	94279	2043163
19	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	72904	J-00177886-1	CERVECERIA Y REST VISTA HERMOSA, S. R.L.	T300117	600850
20	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	656393	J-23801704-0	COMERCIAL FABIANA C.A.	T388190	1501033673
21	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	195521	J-30458862-3	COMERCIALIZAD LA COLEGIAL C.A.	96856	2273401
22	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	682495	J-31225172-7	DISTRIBUIDORA ARTICA CA	T334113	1234413
23	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	635271	J-23719595-5	DISTRIBUIDORA LA NEBLINA EXPRESS, C.A.	T334063	1901047758
24	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	635271	J-23719595-5	DISTRIBUIDORA LA NEBLINA EXPRESS, C.A.	T420725	152123769
25	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	880387	J-23941545-6	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	T334439	648203
26	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	880387	J-23941545-6	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	T332344	1037019
27	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	880387	J-23941545-6	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	T419206	1194656
28	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	880387	J-23941545-6	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	T433840	1301241
29	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	738106	V-12360344-0	DUARTE CARDENAS RICHARD E	T384536	801019072

Cuadro 3: Base de datos de archivos censados  
Fuente: Elaboración Propia

CEP	Distribuidor	Territorio	CEP Cliente	RIF	Nombre Del Cliente	N° Activo	N° Fabricante	COMENTARIO	Tipo de VCOOLER	Costo	
1	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	86625	J-30926819-4	ABASTO PERDOMO	35216	4726533	El establecimiento No esta/obsoleto	VCOOLERSP	4.000
2	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	39523	J-30037184	ABASTO ROMPAO CA	32161	4726452	El establecimiento No esta/obsoleto	VCOOLERSP	4.000
3	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	195523	J-30037184	ABASTO ROMPAO CA	90051	358283	El establecimiento No esta/obsoleto	VCOOLERSP	4.000
4	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	619703	J-30540904	ABASTO Y LICOPERIA BARRIQUE C.A	T384046	1901047752	El establecimiento No esta/obsoleto	VCOOLERSP	3.700
5	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	31952	V-23333425	ABASTO Y LICOPERIA JX	9632	903636	El establecimiento No esta/obsoleto	VCOOLERSP	4.000
6	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	644667	J-23846203	ABASTO Y LICOPERIA MALDONADO BURGOS N55	T400272	903255	El establecimiento No esta/obsoleto	VCOOLERSP	3.000
7	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	72284	J-30624702	ABASTO BARRIGUERO S R.L.	39560	4891095292	El establecimiento No esta/obsoleto	VCOOLERSP	3.000
8	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	184624	V-06391324	ABASTO LOS TORREDAOS	36396	244091	El establecimiento No esta/obsoleto	VCOOLERSP	4.000
9	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	16241	J-30231814	ABASTOS Y LICOPERIA EL TRIUNFO 444, C.A.	9766	9363257	El establecimiento No esta/obsoleto	VCOOLERSP	4.000
10	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	16241	J-30231814	ABASTOS Y LICOPERIA EL TRIUNFO 444, C.A.	9766	158433	El establecimiento No esta/obsoleto	VCOOLERSP	4.000
11	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	16241	J-30231814	ABASTOS Y LICOPERIA EL TRIUNFO 444, C.A.	9766	362507	El establecimiento No esta/obsoleto	VCOOLERSP	4.000
12	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	27665	J-30192311	AG DE LOT Y QUIN ARSANS DRL	30119	4127629	El establecimiento No esta/obsoleto	VCOOLERSP	4.000
13	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	317156	V-16747018	ALEX CASTRILLA CORREA DE ENRI	7657	1020753	El establecimiento No esta/obsoleto	VCOOLERSP	4.000
14	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	22010	V-24471931	ANTONIO IRMA MARGUEZ	34032	1043396	El establecimiento No esta/obsoleto	VCOOLERSP	4.000
15	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	22010	V-24471931	ANTONIO IRMA MARGUEZ	34032	4726744	El establecimiento No esta/obsoleto	VCOOLERSP	4.000
16	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	35236	V-06391324	BAPTISTA TORRES PABLO ENRI	36396	10030352	El establecimiento No esta/obsoleto	VCOOLERSP	3.000
17	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	286650	V-02700808	BAPTIDAS VELA JOSE DE LA LUZ	90078	387046	El establecimiento No esta/obsoleto	VCOOLERSP	4.000
18	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	286650	V-02700808	BAPTIDAS VELA JOSE DE LA LUZ	90078	282061	El establecimiento No esta/obsoleto	VCOOLERSP	4.000
19	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	319621	V-06391324	BODEGA EL TRIUNFO	11704	423455	Zona de difícil acceso por alta peligrosidad	VCOOLERSP	4.000
20	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	319623	V-16819524	BODEGA EL PLAN	11935	422351	Zona de difícil acceso por alta peligrosidad	VCOOLERSP	4.000
21	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	220787	V-04391922	BODEGA FRANCISCA DUARTE	36340	2647196	El establecimiento No esta/obsoleto	VCOOLERSP	4.000
22	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	319163	V-16320765	BODEGA YAULENTA	11742	423452	El establecimiento No esta/obsoleto	VCOOLERSP	4.000
23	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	206463	V-15220183	CARDENAS RONDON RAFAEL ANTONIO	T382276	301900034	El establecimiento No esta/obsoleto	VCOOLERSP	4.000
24	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	220794	J-30596824	CLUB DE BILLAR LA DOLORITA	33002	4052295	El establecimiento No esta/obsoleto	VCOOLERSP	4.000
25	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	220794	J-30596824	CLUB DE BILLAR LA DOLORITA	33002	379169	El establecimiento No esta/obsoleto	VCOOLERSP	4.000
26	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	28170	V-06307403	COMEDOR SARENPE	9427	937244	El establecimiento No esta/obsoleto	VCOOLERSP	4.000
27	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	195538	J-30437098	COMERCIAL CRI SANITARIA CA	9442	4673599	El establecimiento No esta/obsoleto	VCOOLERSP	4.000
28	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	206441	J-30123455	COMERCIALIZADORA MARRICRUZ S R.L	11445	4673617	El establecimiento No esta/obsoleto	VCOOLERSP	4.000
29	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	206441	J-30123455	COMERCIALIZADORA MARRICRUZ S R.L	11445	209-08722	El establecimiento No esta/obsoleto	VCOOLERSP	4.000
30	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	206441	J-30123455	COMERCIALIZADORA MARRICRUZ S R.L	9005	1124277	El establecimiento No esta/obsoleto	VCOOLERSP	4.000
31	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	206441	J-30123455	COMERCIALIZADORA MARRICRUZ S R.L	9005	905003092	El establecimiento No esta/obsoleto	VCOOLERSP	4.000
32	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	863125	J-30883223	COOPERATIVA CENTRO DE INSPECCION DO MDA, R	7658	1828533	El establecimiento No esta/obsoleto	VCOOLERSP	4.000
33	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	39959	V-02384430	DI NICOLA RESTAURANT ANTONIO GERARDO	9772	1052521	El establecimiento No esta/obsoleto	VCOOLERSP	4.000
34	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	39959	V-02384430	DI NICOLA RESTAURANT ANTONIO GERARDO	9772	1167442	El establecimiento No esta/obsoleto	VCOOLERSP	3.000
35	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	119190	J-30840044	DISTRIBUIDORA EL OJO DE TURUMO 50-0 C.A	T340065	724340	El establecimiento No esta/obsoleto	VCOOLERSP	4.000
36	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	286650	V-06391324	EMBAJADA LA DOLORITA	7651	10030352	El establecimiento No esta/obsoleto	VCOOLERSP	4.000
37	8800387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2016, C.A.	METROP.	286650	V-06391324	EMBAJADA LA DOLORITA	7651	3002333	El establecimiento No esta/obsoleto	VCOOLERSP	3.700

Cuadro 4: Base de datos de equipos pertenecientes a la categoría "notificados"  
Fuente: Elaboración Propia

CEP ID	Distribuidor	Territorio	CEP Cliente	RIF	Nombre Del Cliente	N° Activo	N° Fabricante
1	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	216355	J-31867786-3	Farmacia Sanchez	T-420555 8047575
2	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	E-8188742-7	Manuel Mezcua	T-400577 1-4153987	
3	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	J-40465332-9	Vnu MSP	T-422424 1015826000355100	
4	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	J-30176775-8	Nina Bonia	T-419137 12042854	
5	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	J-31765371-9	Inv. Alaba Littel	93275 1045224	
6	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	J-40523664-7	Distribudora Maneve	T-419785 1198576	
7	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	J-40198653-6	El Rincon de la Familia	T-90873 1-2847818	
8	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	J-17175153-3	Tasca Pest L.M.G.V.	T-32353 4728902	
9	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	J-29868329-8	Comercalcedora Edan	T-421529 1157795	
10	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	J-3243471-6	Paradisey Pazanina Sarahi	T-408213 1-44887462	
11	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	861159	J-31242875-9	DISTRIBUIDORA LA GRAN FORTALEZA - 1313, C.A	1428820 342125655
12	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	161332	J-29804538-8	DIVERTY DUBREUSE FASHION JEANS, C.A	117460 423772
13	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	721830	J-29868329-8	INVERSIONES ALVERJES C.A.	12041610 1284499
14	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	721830	J-29868329-8	INVERSIONES ALVERJES C.A.	1043344 4013344
15	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	317144	V-05851401-0	ICEGASA F&E	1022304 1003981
16	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	561245	V-11033353-2	DISTRIBUIDORA JHON GRIMES	1333094 728114
17	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	561245	V-11033353-2	DISTRIBUIDORA JHON GRIMES	1420233 1197621
18	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	216646	V-09140071-1	CUARTE ALBARACIN JESUS ALBERTO	93750 2043672
19	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	216643	J-30350593-2	INVERSIONES MONTAÑAS D. ESTE C.A.	93797 4857480
20	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	561629	J-00312811-8	PAÑADERIA Y PASTELERIA SANDOLMO C. A.	1351053 46703198
21	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	161332	V0817011	QUINTEIRO MONTILLA PEDRO JOSE	102294 1321546
22	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	56234	J-30006037-3	SUPERM CHAGUARAMA CA	5531 1725466
23	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	56234	J-30006037-3	SUPERM CHAGUARAMA CA	6806 1636612
24	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	56300	J-00086357-1	SUPERMERCADO LA VUELTA EL AGUILA, C	9458 1972665
27	548145	INVERSIONES 4023, C.A.	CENTRO	185015	V041121956	ABASTOSY FRUTERIA ZAMBITO C. A. - GIUSEPPE ZAMBITO ZUCCARO	1299342 574474
28	548145	INVERSIONES 4023, C.A.	CENTRO	187511	V0817011	AGENCIA DE ESTE JUDY LUCIFORA MARY	142181 1321546
29	548145	INVERSIONES 4023, C.A.	CENTRO	263227	V04019518	ARACOMP SYSTEMS C.A.	1407406 1136250
30	548145	INVERSIONES 4023, C.A.	CENTRO	V091210394		ALRA PITA BRAZO	T-336405 19687303
31	548145	INVERSIONES 4023, C.A.	CENTRO	270274	V173213324	BODEGON BELLO HORIZONTE C.A	T-425394 272127989

Cuadro 5: Base de datos de Archivo del Parque Adicional  
Fuente: Elaboración Propia

CEP ID	Distribuidor	Territorio	CEP Cliente	RIF	Nombre Del Cliente	Direccion Fisical	Estado	N° Act	N° Fabricante	Tipo de Equipo	Costo
1	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	296478	V-02491816-8	BODEGA LOS PRIMOS	CARRETERA PETARE GUAYMARAL CON C/EL CERRO, CASA SIN NUM. PETARE, MIRANDA	92609	474281	VCOOLERP	3.000
2	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	291995	V-09192334-6	BODEGA LOS PRIMOS	AV PAL DE PAJO VERDE CASA N.33 BARRIO JOSE FELIX RIVAS-CASA TAMAS 1 MIRANDA	1390	3393	VCOOLERP	3.100
3	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	296773	V-09191820-6	BODEGA FLOR DE LOS ANDES	AV PRINCIPAL DE PAJO VERDE CON C/PRINCIPAL BARRIO JOSE FELIX RIVAS, CA MIRANDA	39334	4871469	VCOOLERP	3.000
4	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	229989	V-24870351-1	COLEGIO ALBERTO RAUVEL	AV PRINCIPAL BARRIO UNION DE PETARE CON AV PRINCIPAL BARRIO SAN JOSE MIRANDA	5992	4851026	VCOOLERP	3.100
5	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	56231	J-30390790-5	ABASTO INGLATERRA	CALLE PRINCIPAL EDIF. EL PRIO LOCAL PB SECTOR EL NAZARENO-CASA N. 34 MIRANDA	9104	396093	VCOOLERP	3.100
6	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	33555	V-0535625-2	LIC ADHEMAR	VIA LA QUEBRADA DE CUEVAS ENTRE CARRETERA PRINCIPAL VIA TROTOS Y VIA MIRANDA	93320	2040340	VCOOLERP	3.100
7	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	296443	V-03282180-4	ABASTO EL OVAL	AV PRINCIPAL BARRIO TRACA, CASA NUM. 60 BARRIO TRACA, CARACAS-BOCA DE MIRANDA	3434	2042347	VCOOLERP	3.100
8	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	296456	V-06033973-1	PANO HERRAMIENTAS PROALES	AV PRINCIPAL BARRIO EL NAZARENO CON C/ PARARAMONAS EDIF. SIN NUM. LOC. MIRANDA	3425	204340	VCOOLERP	3.100
9	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	3627	V-06363904-6	ABASTO SAN JOSE	AV PRINCIPAL BARRIO EL NAZARENO CON C/ BOLIVAR, CASA SIN NUM. BARRIO MIRANDA	94835	48581047342	VCOOLERP	4.200
10	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	290465	V-03051029-3	BODEGA OMAR	AV PRINCIPAL BARRIO LA PRADERA ENTRE C/ GUERRA Y C/ CALLEON EL C/ MIRANDA	9422	48581047321	VCOOLERP	3.000
11	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	56231	J-30390790-5	ABASTO INGLATERRA	CALLE PRINCIPAL EDIF. EL PRIO LOCAL PB SECTOR EL NAZARENO-CASA N. 34 MIRANDA	9094	3792102	VCOOLERP	3.000
12	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	220997	V-06507774-9	ABASTO EL NINO	AV PRINCIPAL BARRIO LA UNION, CANTONAM. EL PLANT. A BAJA, BARRIO UNION, MIRANDA	10738	417024	VCOOLERP	3.000
13	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	220140	V-0241422-3	BODEGA PABLO GONZALEZ	AV PAL BARRIO COLINA 12 DE FEBRERO CON C/ LOS MANOS, CASA NO LOC. MIRANDA	10163	126214	VCOOLERP	1.600
14	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	56231	J-30390790-5	ABASTO INGLATERRA	CALLE PRINCIPAL EDIF. EL PRIO LOCAL PB SECTOR EL NAZARENO-CASA N. 34 MIRANDA	9094	3792102	VCOOLERP	3.000
15	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	220142	J-30052256-7	LIC CRISTO	AV PRINCIPAL BARRIO SAN RAFAEL ENTRE C/ SAN RAFAEL Y C/ LOS FIGUEROA MIRANDA	10193	423166	VCOOLERP	3.000
16	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	311793	J-30170229-5	UNIO EDUC. JUAN CALCANO	AV PRINCIPAL DE MESUCA CON AV PRINCIPAL BARRIO EL CARMEN, EDIF. COLEGIO MIRANDA	10158	4231037	VCOOLERP	3.000
17	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	290465	V-03051029-3	BODEGA OMAR	AV PRINCIPAL BARRIO LA PRADERA ENTRE C/ GUERRA Y C/ CALLEON EL C/ MIRANDA	10103	417021	VCOOLERP	1.600
18	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	532009	J-00832444-0	SIM BONDUCO	AV PAL BARRIO SAN BLAS CON EL MATADERO, CASA TPB PETARE, CARACAS MIRANDA	9555	1981044	VCOOLERP	3.000
19	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	441179	J-30174299-1	LIC LOS TRES 10000	DIRECCION FISCAL CORRECTIVA AV. PPAL DE SAN BLAS SECTOR SAN BLAS DE PE MIRANDA	90709	2040303	VCOOLERP	3.000
20	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	432659	J-29167815-1	GUNET NET VOPRUP	VIA PRINCIPAL DE PAJO VERDE C/ LAS VEGAS DE PETARE, PETARE, CARACAS MIRANDA	19644	2000296	VCOOLERP	3.000
21	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	520144	V-19326833-6	KIOTO CARRO DE FERRO CALIENTE HAMBUR	AV PRINCIPAL LAS VEGAS DE PETARE ENTRE C/ EL PLACER Y CARRETERA EL MIRANDA	7284839	4022878	VCOOLERP	3.100
22	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	42571	V-04190254-6	KIOTO LA ROSA DEL CARIBE	C/ TORRE ENTRE C/ COLON Y AV BOLIVAR, EDIFICIO LA VELA DE COPE, LA VERA MIRANDA	7391669	162024	VCOOLERP	3.000
23	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	56271	J-30634917-0	BARRIO LA PRADERA DE PAJO VERDE	AV PRINCIPAL LA INDUSTRIAL CON AV PRINCIPAL PAJO VERDE, EDIF. ERMAU, LOC. MIRANDA	7333391	116230	VCOOLERP	3.000
24	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	422277	J-30638143-3	UCERMO	C/ PRINCIPAL UNIVERSIDAD SANTA MARIA, EDIF. UNIVERSIDAD SANTA MARIA, LA MIRANDA	7384286	80907864	VCOOLERP	3.000
25	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	15545	V-03052180-4	INV. HOLA	AV PRINCIPAL BARRIO MIRADOR DEL ESTE CON C/ MIRANDA, CASA NUM. 16, MIRANDA	7381293	80103253	VCOOLERP	3.100
26	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	56192	V-03092767-0	INVERSIONES BALKARA SRL	AV PRINCIPAL BARRIO MIRADOR DEL ESTE CON C/ BALKARA, EDIF. LIC. PLANTA MIRANDA	7405596	10714093	VCOOLERP	3.000
27	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	36346	V-11137884-0	LIC MIRANDA	AV PRINCIPAL BARRIO EL NAZARENO CON C/ CANAIMA COLINAS 12 DE FEBRERO MIRANDA	5882	357323	VCOOLERP	3.000
28	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	220196	J-01011729-5	ABASTO Y LO EL NEGRO	AV PRINCIPAL BARRIO MATADERO DE MESUCA ENTRE C/ EL CARMEN Y C/ LA MIRANDA	3234	1963309	VCOOLERP	3.000
29	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	220593	V-0222267-2	SM/LOF DE FENIX	CARRETERA VEJA SANTA LUCIA CON CARRETERA VEJA SANTA LUCIA, LOC. SIN MIRANDA	8852	1935339	VCOOLERP	3.000
30	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	537333	E-83963960-0	ABASTO LUFRER	C/ BALKARA, CASA NUM. BARRIO EL NAZARENO, CARACAS-BOCA DE LA VERA MIRANDA	1646	48581047063	VCOOLERP	4.200
31	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	220589	V-11938482-2	BODEGA EL PROGRESO	AV PRINCIPAL BARRIO UNION DE PETARE CON C/ BAMBUI, CASA NUM. 43 14, BARRIO MIRANDA	5847	4858105071	VCOOLERP	3.000
32	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	220756	V-0620145-0	BODEGA GUINTEO	AV PRINCIPAL BARRIO GUZMAN BLANCO, CASA NUM. EL BARRIO LAS CASITAS, CA MIRANDA	5393	4858091525	VCOOLERP	3.000
33	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	54429	V-01417384-1	ABASTO CHACUETERA GRACIELA	C/ GUZMAN BLANCO, CASA NUM. 44, PETARE, CARACAS-BOCA DE LA VERA MIRANDA	3199	4858091964	VCOOLERP	3.000
34	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	54525	V-03092767-0	INVERSIONES BALKARA SRL	AV PRINCIPAL BARRIO MIRADOR DEL ESTE CON C/ BALKARA, EDIF. LIC. PLANTA MIRANDA	5305	4858105103	VCOOLERP	3.000
35	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	220793	V-04190254-6	ABASTO DUNA	AV PRINCIPAL BARRIO EL CARRETERO, CASA LARA, LOC. NUM. EL PLANT. A BAJA, MIRANDA	8301	4858092816	VCOOLERP	3.000
36	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	220519	V-02301420-4	COMERCIAL EDUCAR	C/ PRINCIPAL BARRIO EL CARRETERO, LOC. SIN NUM. PLANTA BAJA, PETARE, CA MIRANDA	9362	4858092860	VCOOLERP	3.000
37	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUGOS 2016, C.A.	METROP.	220974	V-05344415-3	BODEGA NACHER	AV PRINCIPAL BARRIO NUEVO CARRETERO ENTRE C/ JOSE ANTONIO PAEZ Y AV MIRANDA	37407	350443	VCOOLERP	3.000

Cuadro 6: Base de datos de equipos pertenecientes a la categoría "sin informacion"  
Fuente: Elaboración Propia

CEP Dist	Distribuidor	Territorio	CEP Cliente	RIF	Nombre Del Cliente	N Activo	N Fabricante	Tipo de VCOOLER	Costo	
1	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	56625	J-30932619-1	ABASTO PERROCMO	93276	4726533	VCOOLER3P	4.200
2	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	195523	J-30035738-	ABASTO ROMPAO CA	92160	4726412	VCOOLER3P	4.200
3	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	195523	J-30035738-	ABASTO ROMPAO CA	100651	365629	VCOOLER3P	4.200
4	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	819709	J-30540904-	ABASTO Y LICORERIA BARNIQUE C.A	1394046	191047732	VCOOLER3P	3.700
5	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	317152	V-09333421-	ABASTO Y LICORERIA K	8632	1896636	VCOOLER3P	4.200
6	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	848667	J-29840203-	ABASTO Y LICORERIA MALDONADO BURISOS N 58, C.A	1400272	1091258	VCOOLER3P	3.000
7	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	72984	J-00247821-	ABASTOS BARBEROS S.R.L	99560	AMS8N053292	VCOOLER3P	3.000
8	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	748424	V-10813234-	ABASTOS LOS SOBERRANOS	96386	2648061	VCOOLER3P	4.200
9	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	56241	J-30238884-	ABASTOS Y LICORERIA EL TRUNFO 444, C.A	8786	1896257	VCOOLER3P	4.200
10	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	56315	J-30238884-	ABASTOS Y LICORERIA EL TRUNFO 444, C.A	91120	1985493	VCOOLER3P	4.200
11	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	56241	J-30238884-	ABASTOS Y LICORERIA EL TRUNFO 444, C.A	100186	382507	VCOOLER3P	4.200
12	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	216665	J-30132231-	AG DE LOT Y QUINARIANIS SRL	93119	4727629	VCOOLER3P	4.200
13	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	537318	V-15679716-	ALBA CRISTINA CORREA DE DIAZ	7695	1728759	VCOOLER3P	4.200
14	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	220118	V-04471834-	ANTONIO RIVERA MARQUEZ	94092	2042396	VCOOLER3P	4.200
15	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	220178	V-00215329-	BAPTISTA TORRES FAEL D EMILIO	92386	4726744	VCOOLER3P	4.200
16	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	835236	J-29579219-	BARZACITO SANTA BARBARA, CA	1384447	70101932	VCOOLER3P	3.000
17	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	216660	V-02705088-	BASTIDAS VILLA JOSE DE LA LUZ	100579	381046	VCOOLER3P	4.200
18	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	216654	V-06212150-	BELLO INFANTE JOSE MANUEL	100579	382021	VCOOLER3P	4.200
19	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	318621	E-8037475-	BODEGA EL MIRADOR	117594	423835	VCOOLER3P	4.200
20	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	318223	V-18818524-	BODEGA EL PLAN	117535	422351	VCOOLER3P	4.200
21	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	220157	V-04956252-	BODEGA FRANCISCA DUARTE	96540	2647196	VCOOLER3P	4.200
22	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	317133	V-13205663-	BODEGA VALLENATA	117542	423432	VCOOLER3P	4.200
23	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	208563	V-1320183-	CARDENAS RONDON RAFAEL ANTONIO	1362276	5015100334	VCOOLER3P	4.200
24	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	220164	J-30568821-	CLUB DE BILLAR LA DOLORITA	53802	4657258	VCOOLER3P	4.200
25	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	220164	J-30568821-	CLUB DE BILLAR LA DOLORITA	31769	122608	VCOOLER3P	4.200
26	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	216713	V-06903409-	COMEDOR SABENPE	8427	1895244	VCOOLER3P	4.200
27	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	195538	J-30431196-	COMERCIAL CHRY SANTHA CA	91452	4679530	VCOOLER3P	4.200
28	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	208541	J-30123455-	COMERCIALIZADORA MARCHELIZ S R.L	91445	4679637	VCOOLER3P	4.200

Cuadro 7: Base de datos de equipos dados de baja  
Fuente: Elaboración Propia

CEP Dist	Distribuidor	Territorio	CEP Cliente	RIF	Nombre Del Cliente	N Activo	N Fabricante	Tipo de VCOOLER	Costo	
1	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	735784	J-15043269-2	Avelino Dominguez	1-3606938	111131308	VCOOLER3P	
2	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	853629	J-29852734-8	Gastromoma Familia Piñonera	1-4019328	11727428	VCOOLER3P	
3	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	846923	J-29900917-2	Polo Market	1-392383	191047761	VCOOLER3P	
4	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	846923	J-29900917-2	Polo Market	1-394041	1301241	VCOOLER3P	
5	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	851158	J-29768109-4	ABASTO CARNICERIA Y LICORERIA LAS 2MM C.A	1422338	120512945	VCOOLER3P	
6	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	869393	J-31273095-6	ABASTO Y LICORERIA OCEANICA C.A	93860	2048615	VCOOLER3P	
7	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	787358	J-29805769-6	ABASTOS LA PROVIDAD 21, C.A	93339	2048857	VCOOLER3P	
8	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	787358	J-29805769-6	ABASTOS LA PROVIDAD 21, C.A	1420022	1817409	VCOOLER3P	
9	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	185993	J-00322027-2	ABASTOS PANADERIA Y CHARC EL PUENTE C.A	1394049	191047735	VCOOLER3P	
10	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	317158	J-30306831-3	ABASTOS Y LICORERIA ZEDU, C.A	102319	1003963	VCOOLER3P	
11	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	835269	V-06202629-2	ADELIA JOSEFINA LOPEZ SANCHEZ	1412557	185219	VCOOLER3P	
12	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	655207	J-30883634-6	AGROPECUARIA TURISMO, C.A	1338981	727687	VCOOLER3P	
13	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	735784	V-15043269-2	AVELINO ANTONIO DOMINGUEZ CEGARRA	1401928	111131308	VCOOLER3P	
14	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	195531	V-06943702-1	BAPTISTA LOPEZ JOSE RAFAEL	3987	1030318	VCOOLER3P	
15	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	65347	J-30052039-2	BAR REST CLUB GALLISTICO CALIXTO CA	96857	2273967	VCOOLER3P	
16	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	65347	J-30052039-2	BAR REST CLUB GALLISTICO CALIXTO CA	1422471	12051968	VCOOLER3P	
17	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	56239	J-30025436-6	BAR RESTAURANT BRASAS DE MESA QUINERO	1381102	9015100357	VCOOLER3P	
18	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	56078	J-30470889-0	BODEGON LA CATEDRAL C.A	94279	2043763	VCOOLER3P	
19	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	72904	J-00177886-1	CERVERERA Y REST VISTA HERMOSA, S. R.L	1300117	600850	VCOOLER3P	
20	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	656969	J-29801704-0	COMERCIAL FABIANA C.A	1388190	1501033673	VCOOLER3P	
21	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	195521	J-30458962-3	COMERCIALIZADORA COLEGIAL CA	96856	2279401	VCOOLER3P	
22	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	862439	J-31229172-7	DISTRIBUIDORA ARTICA C.A	1334113	1334113	VCOOLER3P	
23	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	835271	J-29778565-5	DISTRIBUIDORA LA NEBLINA EXPRESS, C.A	1394069	191047758	VCOOLER3P	
24	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	835271	J-29778565-5	DISTRIBUIDORA LA NEBLINA EXPRESS, C.A	1428735	352128769	VCOOLER3P	
25	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	880387	J-29341545-6	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	1314433	648089	VCOOLER3P	
26	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	880387	J-29341545-6	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	1392944	1037019	VCOOLER3P	
27	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	880387	J-29341545-6	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	1419206	1946458	VCOOLER3P	
28	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	880387	J-29341545-6	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	1439640	1301241	VCOOLER3P	
29	8800387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A	METROP	798106	V-12960944-0	DUARTE CARDENAS RICHARD E	1384536	801019072	VCOOLER3P	

Cuadro 8: Base de datos de Nuevo Parque Instalado  
Fuente: Elaboración Propia

N°	Descripción	Operación	Transporte	Inspección	Demora	Almacén	Tiempo	Observación
1	Imprimir el formato Monitor	●	⇒	□	▷	▽		
2	Dirigirse al punto de venta de la ruta establecida	○	➔	□	▷	▽		
3	Una vez en el punto de venta (PDV) solicitar el código CEP del cliente	●	⇒	□	▷	▽		
4	Identificar si el cliente posee ADC	○	⇒	■	▷	▽		
5	Si el cliente posee ADC dirigirse al equipo	●	⇒	□	▷	▽		
6	Buscar chapa de Activo en el equipo	●	⇒	□	▷	▽		
7	Copiar número de Activo en formato monitor	●	⇒	□	▷	▽		
8	Rellenar la casilla de validación ADC según la leyenda correspondiente	●	⇒	□	▷	▽		
9	Rellenar la casilla de puertos de frío correspondientes a PCV y CCX	●	⇒	□	▷	▽		
10	Número de ADC que posee el local	○	⇒	■	▷	▽		
11	Rellenar las casillas de PP, PG, PC y PS según corresponda	●	⇒	□	▷	▽		
12	Número de ADC que posee el local	○	⇒	■	▷	▽		
13	Rellenar las casillas de PP, PG, PC y PS según corresponda	●	⇒	□	▷	▽		
14	Número de ADC que posee el local	○	⇒	■	▷	▽		
15	Rellenar las casillas de PP, PG, PC y PS según corresponda	●	⇒	□	▷	▽		
16	PS se cumplirá si y solo si se evidencia que el POST MIX está limpio y en óptimas condiciones	○	⇒	■	▷	▽		
17	Número de ADC que posee el local	○	⇒	■	▷	▽		
18	Rellenar las casillas de PP, PG, PC y PS según correspondan	●	⇒	□	▷	▽		
19	Rellenar el %PE (% de espacio ocupado de las categorías de PCV con respecto a los competidores)	●	⇒	□	▷	▽		
20	Rellenar %PE (% de espacio ocupado de las categorías de PCV con respecto a los competidores)	●	⇒	□	▷	▽		
21	Número de EA (Exhibición Adicional) de PCV y CCX	○	⇒	■	▷	▽		
22	Rellenar las casillas de PP, PG, y PC según correspondan	●	⇒	□	▷	▽		
23	Rellenar las casillas de PP, PG y PC según corresponda	●	⇒	□	▷	▽		
24	Rellenar %PE (% de espacio ocupado de las categorías de PCV con respecto a los competidores)	●	⇒	□	▷	▽		
25	Rellenar PP PCV si se encuentra en primera posición los de PCV	●	⇒	□	▷	▽		
26	Se termina con ese cliente y se dirige al siguiente PDV y repite el proceso	○	➔	□	▷	▽		
27	Se hace entrega de la información al departamento de mercadeo de canales, bien sea en la agencia correspondiente o en el CEP	●	⇒	□	▷	▽		
28	Si es agencia se envía la información por correo	●	⇒	□	▷	▽		
29	La información es vaciada y validada	○	⇒	□	▷	▽		
30	El proceso se repite cada semana	●	⇒	□	▷	▽		

Diagrama 1: Hoja de operaciones de diagrama de procesos para Validación continua y Ejecución Perfecta de PCV

Fuente: Elaboración Propia

<b>LEYENDA</b>
PCV BEBIDAS CARBONATADAS
VCOOLER
MIGURT
POST MIX
NEVERAS CLIENTES PCV
NEVERAS CLIENTES MIGURT
EA (Exhibición Adicional) REFRESCOS
AQ (Anaqueles) REFRESCOS PCV
POP AFICHES
Pasos en común para todas las categorías

Resumen	Operaciones	Transporte	Inspección	Demora	Almacén
	○	⇒	□	D	▽
N°	20	2	7	0	1

**Diagrama 2:** Leyenda de hoja de operaciones  
Fuente: Elaboración Propia

FORMATO DE VALIDACIÓN CONTINUA Y EJECUCIÓN PERFECTA DE NEVERAS PEPSI

Nombre de la Empresa Distribuidora: \_\_\_\_\_

Nombre del Vendedor: \_\_\_\_\_

Día de Visita: \_\_\_\_\_

Modelo Nevera  
Pepsi

PS: Presencia    PC: Precio  
PG: Planograma    PP: Primera Posición

#	Código CEP	RIF Cliente	Nombre del Cliente	Validación ADC	Etiqueta de No. de activo	Modelo Nevera Pepsi			Ejecución Perfecta				CCX	Comentario
						VCOOLER DE 1 PUERTA	VCOOLER DE 2 PUERTAS	VCOOLER DE 3 PUERTAS	PS	PG	PC	PP		
1														
2														
3														
4														
5														
6														
7														
8														
9														
10														
11														
12														
13														
14														
15														

Leyenda de Llenado  
*(Solo colocar el número)*

Validación ADC:

- 1 = ADC OK
- 2 = ADC No ubicado
- 3 = Datos Incongruentes

Tipo de Nevera:

- 1= Si es el tipo de VCOOLER

Ejecución Perfecta:

- 1 = Si Cumple
- 0 = No Cumple

Usarse en caso de que:

- 1= ADC No Ubicado
- 2= Datos Incongruentes (Explicar el Porque)
- 3= No Cumple (Explicar el Porque)

Conceptos:

**Presencia (PS):** Sera valido cuando se observe que el ADC esta descontaminado de productos u objetos, limpio, tanto externo como interno, sin producto vencido

**Planograma (PG):** Ubicar nuestros productos en el orden establecido según disponibilidad respetando el bloque de marcas en formato vertical

**Precio (PC):** Colocación de medios impresos comunicando los precios de nuestros productos (Cartulina, preciadores)

**Primera Posición (PP):** Mejor que el competidor en terminos: Ubicación en zonas de alto trafico e impacto visual. Mejor alcance de los consumidores y/o del personal del punto de venta

**Formato Anexo 2: Formato de Validación Continua y Ejecución Perfecta**  
**Fuente: Elaboración Propia**

Tipo	%
Validación Continua	40
Ejecución Perfecta	60
<b>Total</b>	<b>100</b>

Tipo A	
Validación Continua	%
1 = ADC OK	40%
2 = ADC No ubicado	0
3 = Datos Incongruentes	0
<b>Total</b>	<b>40%</b>

Tipo B	
Ejecución Perfecta	%
PS: Presencia	15%
PG: Planograma	15%
PC: Precio	15%
PP: Primera Posición	15%
<b>Total</b>	<b>60%</b>

Posibles combinaciones A&B		
Tipo A al 40 %	Tipo A con datos incongruentes	Tipo A con ADC no ubicado
100%	15%	0%
85%	30%	
70%		
55%		

**Cuadro 9:** Peso de evaluación del proceso de Validación Continua y Ejecución Perfecta

**Fuente:** Elaboración Propia

Comentarios que pueden pasar después de la entrega del formato
Si el Cumple al 100 %, esta perfecto, Cliente modelo
Si el Cliente Cumple con el Tipo A al 40% y suma 85% con el Tipo B indica que el cliente está ejecutando de correctamente pero con un pequeño error, bastará con indicarle como debe mejorarlo en la próxima visita
Si el Cliente Cumple con el Tipo A al 40% y suma 70% con el Tipo B indica que el cliente no está ejecutando dos de los lineamientos, es necesario instruirlo e indicarle como debe realizarlos correctamente. Puede ser necesario que el jefe de venta deba dirigirse al punto de venta para dicha instrucción.
Si el Cliente Cumple con el Tipo A al 40% Y suma 55 % con el Tipo B, indica que el cliente está ejecutando 1 de las 4 P, en este caso es necesario la presencia del Jefe y asesor de venta para dar instrucciones de como debe ser realizada dicha ejecución bajo los estándares correspondientes de Pepsi-Cola Venezuela
Si el cliente cumple con 15 % o 30 % de Tipo A por "datos incongruentes" es necesaria la presencia del Jefe y asesor de venta, ya que lo más probable es que el ADC se encuentre dañado y las televentistas que llevan los casos de mtto no han podido ir a reparar el ADC.
Si el Cliente no cumple Tipo A por "ADC no ubicado" es necesario saber porque no está, (El cliente debe justificar la falta). Es necesaria la presencia del Coordinador de Territorio y el Gerente de área, en compañía de las Autoridades Policiales para la correspondiente investigación.

**Cuadro 10:** Comentarios según el tipo de evaluación

**Fuente:** Elaboración Propia

Cronograma del Procesos de Validación Continua y Ejecución Perfecta					
	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES
		Despliegue a CCD/ACD	Despliegue a Distribuidores	Planificación de Equipos x Zona	Planificación de Equipos x Zona
1S	Despliegue a FDV <b>Medición Frecuencia LUNES</b>	Consolidar resultados	Entrega de resultados a ACD/CCD	Envío Información a PGD	Publicar información
2S		<b>Medición Frecuencia MARTES</b>	Consolidar resultados	Entrega de resultados a ACD/CCD	Envío Información a PGD
3S	Publicar información		<b>Medición Frecuencia MIERCOLES</b>	Consolidar resultados	Entrega de resultados a ACD/CCD
4S		Envío Información a PGD	Publicar información	<b>Medición Frecuencia JUEVES</b>	Consolidar resultados
5S	Entrega de resultados a ACD/CCD	Envío Información a PGD	Publicar información		<b>Medición Frecuencia VIERNES</b>
	Consolidar resultados	Entrega de resultados a ACD/CCD	Envío Información a PGD	Publicar información	

**Cuadro 11:** Cronograma del Proceso de Validación Continua y Ejecución Perfecta

**Fuente:** Elaboración Propia

Totales 9.576 9.492 84 9.492 0,88%

Territorio	CEP Dist	Distribuidor	# Equipos Asignados Nuevo Parque Instalad	# Equipos que Cumplieron en el VC y EP	# Equipos Sin Ubicación	Parque Final	% Faltante
Centro	548145	INVERSIONES 4023, C.A.	377	374	3	374	0,80%
Centro	825834	DISTRIBUIDORA B & Q CA	250	250	-	250	
Centro	603044	DIFREVISIA 01	167	163	4	163	2,45%
Centro	233296	DISTRIBUIDORA H & S LOS LLANOS, CA.	206	203	3	203	1,48%
Centro	847305	DIFRESAN, C.A	335	331	4	331	1,21%
Centro	876602	DISTRIBUIDOR INVERSIONES REFREMAR	108	108	-	108	
Centro	80233	DISTRIBUIDORA CENTRO NORTE 2013, C.A.	144	140	4	140	2,86%
Centro	884013	DISTRIBUIDORA VALSA I C.A	361	356	5	356	1,40%
Centro	781563	INV BULLES, C.A	167	165	2	165	1,21%
Centro	548161	DISTRIBUIDORA CENTRO LLANOS 2016	228	228	-	228	
Centro	82296	COMERCIALIZADORA HERMANOS FIGUEIRA, C.A.	24	24	-	24	
Centro	868068	DISTRIBUIDORA OBRA DE DIOS 2013, C.A	236	236	-	236	
Centro	782148	DISTRIBUIDORA NUESTRA SRA. DE LOURDES, C	89	86	3	86	3,49%
Centro	244639	DISTRIBUIDORA PEREZ NORIS	46	46	-	46	
Centro	598589	DISTRIBUIDORA DE ALIMENTOS EL MAGUEY, C.A.	125	123	2	123	1,63%
Centro OCC.	708769	DISTRIBUIDORA TUCUNARE, C.A.	209	207	2	207	0,97%
Centro OCC.	793060	DISTRIBUIDORA OLIMAERD CA	337	335	2	335	0,60%
Centro OCC.	709469	DISTRIBUCIONES PANAMERICANA C.A.	131	129	2	129	1,55%
Centro OCC.	830548	DISTRIBUIDORA ROCCO 2013, C.A	183	182	1	182	0,55%
Centro OCC.	357157	INVERSIONES STO CRISTO, C.A	449	445	4	445	0,90%
Centro OCC.	883564	DISTRIBUIDORA HERICOR, C.A.	74	73	1	73	1,37%
Centro OCC.	488638	DIST FRANCAR CA	395	394	1	394	0,25%
Centro OCC.	463698	EDINSON RAMON MORILLO BARRIOS	96	96	-	96	
Centro OCC.	879725	DISTRIBUIDORA EMGRE C.A	108	108	-	108	
Centro OCC.	787439	DIST EL PROGRESO C.A	175	171	4	171	2,34%
Centro OCC.	868512	CONTU SALUD, C.A.	235	234	1	234	0,43%
Metrop.	72836	DISTRIBUIDORA ISOLDA DI	209	206	3	206	1,46%
Metrop.	880387	DISTRIBUIDORA VENEJUGOS 2015, C.A.	128	128	-	128	
Metrop.	531728	INLUVENCA 2016, C.A.	160	160	-	160	
Occidente	844884	DISTRIBUIDORA MONTE HOREB, C.A.	257	256	1	256	0,39%
Occidente	828595	INVERSIONES JAU, C.A	239	234	5	234	2,14%
Occidente	849955	MULTITIENDA LASSIN FASHION, C.A.	236	234	2	234	0,85%
Occidente	828635	DIST LICORES EL PASO GLACIAL, C.A	165	163	2	163	1,23%
Occidente	792176	DISTRIBUIDORA TODOBURGUER, C.A.	206	205	1	205	0,49%
Occidente	366414	COMERCIALIZADORA EL TREBOL, C.A	233	231	2	231	0,87%
Occidente	94427	MINIMARKET HAY DE TODO	103	103	-	103	
Occidente	652042	DISTRIBUIDORA NATÁN C.A	613	610	3	610	0,49%
Occidente	648761	CENTRO DE DISTRIBUCION MAVECOL, S.A.	115	115	-	115	
Occidente	739238	INVERSIONES ARAUJO & VALERA C.A.	43	42	1	42	2,38%
Occidente	341181	COMERCIAL ARAVIELCA	103	100	3	100	3,00%
Occidente	865265	DISTRIBUCIONES LOS CARACHEROS CA	79	76	3	76	3,95%
Occidente	889961	INVERSIONES LA 80 C.A	31	30	1	30	3,33%
Occidente	889966	DISPROLOCA	71	71	-	71	
Occidente	46299	COMERSICO C.A	217	214	3	214	1,40%
Oriente	432022	REPRES.Y DIST. LA CEIBA	303	300	3	300	1,00%
Oriente	791973	UNIDOS BOLIVAR SNACKS, C.A	9	9	-	9	
Oriente	536700	SUMINISTROS Y DISTRIBUIDORA LACEIBA	306	305	1	305	0,33%
Oriente	889119	DISTRIBUIDORA DEL SUR, L & B, C.A.	36	36	-	36	
Oriente	262046	"INVERSIONES EL LLANERISIMO",CA	11	11	-	11	
Oriente	215840	DEPOSITO COMERCIAL MI VIRGEN DEL VALLE	27	27	-	27	
Oriente	889127	DISTRIBUIDORA EL GUARIQUEÑO SRL	29	29	-	29	
Oriente	881858	DISTRIBUIDORA NASCAR C. A.	18	18	-	18	
Oriente	360607	COMERCIAL HL CA	47	47	-	47	
Oriente	884674	INVERSIONES BERYUSKA,C.A	13	13	-	13	
Oriente	183646	DIST EL COLOSO	76	75	1	75	1,33%
Oriente	886205	DISTRIBUIDORA ALESSIS, C. A.	-	-	-	-	
Oriente	839623	REPRESENTACIONES Y SERVICIOS PAN(SERVICP	92	92	-	92	
Oriente	863921	PARADA DISTRIBUIDORA IN 289, C.A	18	18	-	18	
Oriente	326576	LICORES MIGUELITO A CA	68	67	1	67	1,49%
Oriente	781911	DISTRIBUIDORA JANAMANA, CA	60	60	-	60	
Oriente	536681	COMERCIALIZADORA E INVERSIONES LA CEIBA,	-	-	-	-	
<b>Totales</b>			9.576	9.492	84	9.492	

Total de equipos censados	9.492
---------------------------	-------

**Cuadro 12:** Resultados de la prueba piloto de Validación Continua y Ejecución Perfecta

Fuente: Elaboración Propia

Territorio	# Equipos Asignados Nuevo Parque Instalado	# Equipos que Cumplieron en el VC y EP	# Equipos Sin Ubicación	Parque Final
Centro	2863	2833	30	2833
Centro OCC.	2392	2374	18	2374
Metrop.	497	494	3	494
Occidente	2711	2684	27	2684
Oriente	1113	1107	6	1107
<b>Total general</b>	<b>9.576</b>	<b>9.492</b>	<b>84</b>	<b>9.492</b>

**Tabla Dinámica 3:** Resultado de la aplicación del Proceso de Validación Continua y Ejecución Perfecta

**Fuente:** Elaboración Propia

Distribuidor	# Equipos Asignados Nuevo	# Equipos que Cumplieron	# Equipos Sin	Parque Final
"INVERSIONES EL LLANERIS	11	11	0	11
CENTRO DE DISTRIBUCION	115	115	0	115
COMERCIAL ARAVIELCA	103	100	3	100
COMERCIAL HL CA	47	47	0	47
COMERCIALIZADORA E INV	0	0	0	0
COMERCIALIZADORA EL TRI	233	231	2	231
COMERCIALIZADORA HERV	24	24	0	24
COMERSICO C.A	217	214	3	214
CONTU SALUD, C.A.	235	234	1	234
DEPOSITO COMERCIAL MI \	27	27	0	27
DIFRESAN, C.A	335	331	4	331
DIFREVISIA 01	167	163	4	163
DISPROLIOCA	71	71	0	71
DIST EL COLOSO	76	75	1	75
DIST EL PROGRESO C.A	175	171	4	171
DIST FRANCAR CA	395	394	1	394
DIST LICORES EL PASO GLAC	165	163	2	163
DISTRIBUCIONES LOS CARA	79	76	3	76
DISTRIBUCIONES PANAMEF	131	129	2	129
DISTRIBUIDOR INVERSIONE	108	108	0	108
DISTRIBUIDORA ALESSIS, C.	0	0	0	0
DISTRIBUIDORA B & Q CA	250	250	0	250
DISTRIBUIDORA CENTRO LL	228	228	0	228
DISTRIBUIDORA CENTRO NI	144	140	4	140
DISTRIBUIDORA DE ALIMEN	125	123	2	123
DISTRIBUIDORA DEL SUR, L	36	36	0	36
DISTRIBUIDORA EL GUARIQ	29	29	0	29
DISTRIBUIDORA EMIGRE C./	108	108	0	108
DISTRIBUIDORA H & S LOS I	206	203	3	203
DISTRIBUIDORA HERICOR, C	74	73	1	73
DISTRIBUIDORA ISOLDA DI	209	206	3	206
DISTRIBUIDORA JANAMAN	60	60	0	60
DISTRIBUIDORA MONTE HC	257	256	1	256
DISTRIBUIDORA NASCAR C.	18	18	0	18
DISTRIBUIDORA NATÁN C./	613	610	3	610
DISTRIBUIDORA NUESTRA S	89	86	3	86
DISTRIBUIDORA OBRA DE D	236	236	0	236
DISTRIBUIDORA OLIMAERD	337	335	2	335
DISTRIBUIDORA PEREZ NOF	46	46	0	46
DISTRIBUIDORA ROCO 201E	183	182	1	182
DISTRIBUIDORA TODOBURC	206	205	1	205
DISTRIBUIDORA TUCUNARE	209	207	2	207
DISTRIBUIDORA VALSA I C.	361	356	5	356
DISTRIBUIDORA VENEJUGO	128	128	0	128
EDINSON RAMON MORILLC	96	96	0	96
INLUVENCA 2016, C.A.	160	160	0	160
INV BULLES, C.A	167	165	2	165
INVERSIONES 4023, C.A.	377	374	3	374
INVERSIONES ARAUJO & V/	43	42	1	42
INVERSIONES BERYUSKA, C.	13	13	0	13
INVERSIONES JAU, C.A	239	234	5	234
INVERSIONES LA 80 C.A	31	30	1	30
INVERSIONES STO CRISTO,	449	445	4	445
LICORES MIGUELITO A CA	68	67	1	67
MINIMARKET HAY DE TODC	103	103	0	103
MULTITIENDA LASSIN FASH	236	234	2	234
PARADA DISTRIBUIDORA IM	18	18	0	18
REPRES.Y DIST. LA CEIBA	303	300	3	300
REPRESENTACIONES Y SERV	92	92	0	92
SUMINISTROS Y DISTRIBUIE	306	305	1	305
UNIDOS BOLIVAR SNACKS,	9	9	0	9
<b>Total general</b>	<b>9.576</b>	<b>9.492</b>	<b>84</b>	<b>9.492</b>

Tabla Dinámica 4: Base de datos clasificado por Distribuidor  
Fuente: Elaboración Propia

VCY EP Archivo con el nuevo parque - Excel

CEP De	Distribuidor	Territorio	CEP Cliente	RIF	Nombre Del Cliente	N Activo	N Fabricante	Tipo de Validación	
1	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	735784	J-15043269-2	Avelino Dominguez	T-360636	11113308	VCODLERP
2	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	853623	J-23952734-8	Gastronomia Familiar la Pifonera	T-401928	1172428	VCODLERP
3	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	846323	J-23900917-2	Pollo Market	T-332383	1901047761	VCODLERP
4	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	846323	J-23900917-2	Pollo Market	T-394041	1301241	VCODLERP
5	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	861158	J-29167010-4	ABASTO CARNICERIA Y LICORERIAS LAS 2MM C.A.	1422338	120512845	VCODLERP
6	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	663333	J-31273005-6	ABASTO Y LICORERIA OCEANIA C.A.	93860	2043603	VCODLERP
7	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	787358	J-23805769-6	ABASTOS LA PROVIDAD 21 C.A.	93339	2048857	VCODLERP
8	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	787358	J-23805769-6	ABASTOS LA PROVIDAD 21 C.A.	1420022	1917409	VCODLERP
9	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	155933	J-00322027-2	ABASTOS PANADERIA Y CHARC EL PUENTE C.A.	1394049	1901047735	VCODLERP
10	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	317158	J-30308631-3	ABASTOS Y LICORES ZELU C.A.	102319	1080963	VCODLERP
11	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	835269	V-06202628-2	ADELADA JOSEFINA LOPEZ SANCHEZ	1414257	115219	VCODLERP
12	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	655207	J-30883634-6	AGROPECUARIA TURUMO, C.A.	1338981	727687	VCODLERP
13	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	735784	V-15043269-2	AVELINO ANTONIO DOMINGUEZ CEGARRA	1401928	11113308	VCODLERP
14	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	195521	V-08043702-1	BAPTISTA LOPEZ JOSE RAFAEL	3987	1030318	VCODLERP
15	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	55347	J-30052038-2	BAR REST CLUB GALLISTICO CALIXTO CA	96857	2279367	VCODLERP
16	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	55347	J-30052038-2	BAR REST CLUB GALLISTICO CALIXTO CA	1422471	12051368	VCODLERP
17	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	56239	J-30025436-6	BAR RESTAURANT BRISAS DE MESA QUINT ERO	1381132	901500357	VCODLERP
18	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	56078	J-30470899-0	BODEGON LA CATEDRAL C.A.	94279	2043153	VCODLERP
19	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	72904	J-00177886-1	CERVECERIA Y REST VISTA HERMOSA, S. R.L.	1300117	600850	VCODLERP
20	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	656959	J-23807704-0	COMERCIAL FABIANA C.A.	1388190	1501033673	VCODLERP
21	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	195521	J-30458862-3	COMERCIALIZAD LA COLEGIAL CA	96956	2279401	VCODLERP
22	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	662439	J-31225172-7	DISTRIBUIDORA ARTICA CA	1334113	1334113	VCODLERP
23	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	835271	J-23778565-5	DISTRIBUIDORA LA NEBLINA EXPRESS, C.A.	1394069	1901047758	VCODLERP
24	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	835271	J-23778565-5	DISTRIBUIDORA LA NEBLINA EXPRESS, C.A.	1428735	352128769	VCODLERP
25	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	880387	J-23941545-6	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	1314439	640809	VCODLERP
26	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	880387	J-23941545-6	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	1332644	1037019	VCODLERP
27	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	880387	J-23941545-6	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	194656	194656	VCODLERP

Cuadro 13: Parque Instalado inicial antes de aplicar Validación Continua y Ejecución Perfecta (9.576)

Fuente: Elaboración Propia

VCY EP Archivo con el nuevo parque - Excel

CEP De	Distribuidor	Territorio	CEP Cliente	RIF	Nombre Del Cliente	N Act	N Fabric	Tipo de Validación	Costo VCU	
1	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	735784	J-15043269-2	Avelino Dominguez	T-360636	11113308	VCODLERP	3000
2	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	853623	J-23952734-8	Gastronomia Familiar la Pifonera	T-401928	1172428	VCODLERP	3000
3	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	846323	J-23900917-2	Pollo Market	T-332383	1901047761	VCODLERP	3000
4	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	846323	J-23900917-2	Pollo Market	T-394041	1301241	VCODLERP	3000
5	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	861158	J-29167010-4	ABASTO CARNICERIA Y LICORERIAS LAS 2MM C.A.	1422338	120512845	VCODLERP	3000
6	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	663333	J-31273005-6	ABASTO Y LICORERIA OCEANIA C.A.	93860	2043603	VCODLERP	3000
7	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	787358	J-23805769-6	ABASTOS LA PROVIDAD 21 C.A.	93339	2048857	VCODLERP	3000
8	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	787358	J-23805769-6	ABASTOS LA PROVIDAD 21 C.A.	1420022	1917409	VCODLERP	3000
9	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	155933	J-00322027-2	ABASTOS PANADERIA Y CHARC EL PUENTE C.A.	1394049	1901047735	VCODLERP	3700
10	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	317158	J-30308631-3	ABASTOS Y LICORES ZELU C.A.	102319	1080963	VCODLERP	3000
11	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	835269	V-06202628-2	ADELADA JOSEFINA LOPEZ SANCHEZ	1414257	115219	VCODLERP	3000
12	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	655207	J-30883634-6	AGROPECUARIA TURUMO, C.A.	1338981	727687	VCODLERP	3700
13	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	735784	V-15043269-2	AVELINO ANTONIO DOMINGUEZ CEGARRA	1401928	11113308	VCODLERP	3000
14	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	195521	V-08043702-1	BAPTISTA LOPEZ JOSE RAFAEL	3987	1030318	VCODLERP	3700
15	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	55347	J-30052038-2	BAR REST CLUB GALLISTICO CALIXTO CA	96857	2279367	VCODLERP	3000
16	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	55347	J-30052038-2	BAR REST CLUB GALLISTICO CALIXTO CA	1422471	12051368	VCODLERP	3000
17	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	56239	J-30025436-6	BAR RESTAURANT BRISAS DE MESA QUINT ERO	1381132	901500357	VCODLERP	3700
18	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	56078	J-30470899-0	BODEGON LA CATEDRAL C.A.	94279	2043153	VCODLERP	3700
19	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	72904	J-00177886-1	CERVECERIA Y REST VISTA HERMOSA, S. R.L.	1300117	600850	VCODLERP	3000
20	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	656959	J-23807704-0	COMERCIAL FABIANA C.A.	1388190	1501033673	VCODLERP	3700
21	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	195521	J-30458862-3	COMERCIALIZAD LA COLEGIAL CA	96956	2279401	VCODLERP	3000
22	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	662439	J-31225172-7	DISTRIBUIDORA ARTICA CA	1334113	1334113	VCODLERP	3000
23	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	835271	J-23778565-5	DISTRIBUIDORA LA NEBLINA EXPRESS, C.A.	1394069	1901047758	VCODLERP	3700
24	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	835271	J-23778565-5	DISTRIBUIDORA LA NEBLINA EXPRESS, C.A.	1428735	352128769	VCODLERP	3700
25	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	880387	J-23941545-6	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	1314439	640809	VCODLERP	3000
26	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	880387	J-23941545-6	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	1332644	1037019	VCODLERP	3000
27	880387	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	METROP.	880387	J-23941545-6	DISTRIBUIDORA VENEZUELOS 2015, C.A.	194656	194656	VCODLERP	3000

Cuadro 14: Resultado del Parque Instalado final luego de prueba piloto (9.492 Equipos)

Fuente: Elaboración Propia