

Un proyecto con sello FACESA

MobiliCyL

23 de Enero del 2023



Un proyecto desarrollado por:

- Alejandro Márquez Cabezas
- Jorge Ferrero Baz
- Carlos Corral Cuenca
- Eduardo Iñigo Iñigo.

Colegio Nuestra Señora de Lourdes




Canales de distribución

Como **empresa distribuidora**, el pilar fundamental del servicio MobiliCyL es un envío **rápido, económico y seguro** a todos los clientes que adquieran nuestros servicios. Nuestra propuesta de valor como producto viene implícita con el acercamiento de prestaciones que previamente hemos mencionado al hablar de nuestros objetivos fundamentales.

Para determinar cuántos recursos debíamos ubicar en los canales de distribución para hacer de MobiliCyL un proyecto eficiente, hemos tomado en cuenta **el tamaño de la provincia de Valladolid**, unos 8.100 KM² de superficie. Además se tiene en cuenta los **tiempos de recorrido máximos** que se pueden realizar dentro una provincia que cuenta con infraestructuras de primer nivel que facilitan la entrega, tales como las autovías. Tramos de punta a punta como el Alaejos-Valoria la Buena o el Urueña-Olmedo, se **pueden realizar en menos de 1 hora**. Con este dato podemos determinar que los tiempos de trayecto y de envío pueden llegar a ser **muy cortos**, mera cuestión de horas. Debido a la proximidad de los destinos y a los cortos viajes, la flota de vehículos destinados al envío **puede ser menor y más económica para el proyecto**. Teniendo en cuenta la capacidad de carga de una furgoneta de reparto promedio, podemos determinar que para la masa esperada de clientes en los próximos 5 años y las necesidades realistas que en un primer momento puede tener la empresa, **3 furgonetas de reparto de tamaño grande** pueden ser más que suficientes para lograr el objetivo de llegar de manera eficiente a cada rincón de la provincia.

El proyecto MobiliCyL **no ve viable económicamente la adquisición de dichas furgonetas en propiedad**, y mucho menos de KM 0. Por lo tanto y tras haber evaluado ciertas opciones como el leasing, desde FACESA nos hemos decantado por un modelo de **Renting** debido, en primera instancia a un bajo costo que nos permite la viabilidad de





la empresa en los primeros años y también al hecho de que no estamos sujetos a ningún tipo de condición en cuanto a **flexibilidad** se refiere. Con esto último queremos expresar nuestra voluntad de poder crecer con la demanda de los clientes, si fuese preciso podríamos contratar más furgonetas, cambiar el modelo por uno más eficiente o simplemente irnos a otra compañía donde fuese **más económico** el alquiler en pos de ofrecer un servicio con un **precio más reducido** si cabe.

En conclusión haremos llegar nuestra propuesta de valor por medio de **3 furgonetas** de tamaño medio adquiridas gracias a un servicio de **renting**. La cifra de vehículos se corresponde con los **factores geográficos** de la provincia de Valladolid y por la demanda inicial de la empresa, mientras que el servicio de renting se basa en hacer más **asequible la inversión inicial** y ofrecernos **flexibilidad** de cambio y mejora si es que eso fuese necesario.

