

**PROPUESTA DE MODELO DE ASIGNACIÓN DE COSTOS LOGÍSTICOS Y  
TARIFICACIÓN PARA DISTRIBUIDORA MULTIHOGAR S.A.**

**AUGUSTO MORALES SILVA  
RODOLFO ORTIZ RIQUELME  
INGENIERO CIVIL INDUSTRIAL**

**RESUMEN**

Distribuidora Multihogar S.A. es una de las principales empresas de retail de la provincia de Curicó, la cual opera dentro de las regiones de O'Higgins y del Maule, con sus siete multitiendas instaladas en las principales ciudades de estas. Actualmente la empresa no cuenta con información que le permita determinar el costo de despachar sus productos a los Clientes dentro de los distintos destinos de la provincia de Curicó, ni a sus Sucursales. Esta nula información tiene como origen en que por ejemplo el despacho a Clientes se realiza de forma gratuita, lo que tiene al Centro de Distribución absorbiendo la totalidad de los gastos que se generan a partir del desarrollo de esta actividad. De esta forma se hace imprescindible contar con algún método que permita la determinación de estos costos, y es por este motivo, que en el presente informe se describe el desarrollo del Proyecto de Diseño de una Propuesta de Modelo de Asignación de Costos Logísticos y de Tarificación realizado para el Centro de Distribución de la empresa.

Inicialmente se aborda la problemática a la que se ve enfrentada la empresa y se caracterizan los principales entes y procesos que juegan algún rol relevante en el Centro de Distribución. Luego, mediante un análisis cualitativo y cuantativo se da a conocer la situación actual de la empresa en el mercado del retail chileno y los principales problemas que afectan a las operaciones dentro del Centro de Distribución.

Con la información recopilada y en base a las herramientas utilizadas se procedió a elaborar el marco teórico, con el objetivo de construir una base teórica a la metodología de resolución a utilizar, definiendo posteriormente el curso de las actividades a realizar en el desarrollo del proyecto mediante la formalización de la metodología.

En lo que respecta a desarrollo del proyecto en sí, se seleccionó la mejor alternativa de costeo entre las distintas opciones que la teoría ofrece, seleccionando de esta forma el método de costeo por actividades para la determinación de costos. Se implementó así un sistema en base a las actividades relevantes e inductores de costo, los que permitieron determinar el costo del Despacho y de la Administración de la Bodega cada uno de los tipos

de productos definidos en base a su tamaño (como pequeño, mediano y grande).

Una vez determinados los costos se analizan distintas formas de poder mejorar y reducir los costos en los que incurre el Centro de Distribución, para que finalmente entregar diversas propuestas de cobro (o tarificación) a los clientes que sean capaces de absorber parte de los costos que implican las actividades del Centro de Distribución y que actualmente, la Distribuidora Multihogar S.A. asume en su totalidad.