

ANEXOS

Emprendedor - Isabela Álvarez

Por medio del test de características de un emprendedor se establecen las características en las cuales el emprendedor tiene un buen desarrollo y en cuales necesita una mejora.

TEST EMPRENDIMIENTO
Hoja de respuestas

1	<input type="radio"/> 46 <input checked="" type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 37 <input checked="" type="radio"/> 2	<input type="radio"/> 28 <input checked="" type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 19 <input checked="" type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 10 <input checked="" type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 1 <input checked="" type="radio"/> 2	6
2	<input checked="" type="radio"/> 47 <input type="radio"/> 0	<input type="radio"/> 38 <input checked="" type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 29 <input checked="" type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 20 <input checked="" type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 11 <input checked="" type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 2 <input checked="" type="radio"/> 1	4
3	<input type="radio"/> 48 <input checked="" type="radio"/> 0	<input type="radio"/> 39 <input checked="" type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 30 <input checked="" type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 21 <input checked="" type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 12 <input checked="" type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 3 <input checked="" type="radio"/> 1	1
4	<input type="radio"/> 49 <input checked="" type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 40 <input checked="" type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 31 <input checked="" type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 22 <input checked="" type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 13 <input checked="" type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 4 <input checked="" type="radio"/> 1	4
5	<input type="radio"/> 50 <input checked="" type="radio"/> 0	<input type="radio"/> 41 <input checked="" type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 32 <input checked="" type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 23 <input checked="" type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 14 <input checked="" type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 5 <input checked="" type="radio"/> 1	0
6	<input type="radio"/> 51 <input checked="" type="radio"/> 0	<input type="radio"/> 42 <input checked="" type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 33 <input checked="" type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 24 <input checked="" type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 15 <input checked="" type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 6 <input checked="" type="radio"/> 1	4
7	<input type="radio"/> 52 <input checked="" type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 43 <input checked="" type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 34 <input checked="" type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 25 <input checked="" type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 16 <input checked="" type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 7 <input checked="" type="radio"/> 1	6
8	<input type="radio"/> 53 <input checked="" type="radio"/> 0	<input type="radio"/> 44 <input checked="" type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 35 <input checked="" type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 26 <input checked="" type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 17 <input checked="" type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 8 <input checked="" type="radio"/> 1	1
9	<input type="radio"/> 54 <input checked="" type="radio"/> 0	<input type="radio"/> 45 <input checked="" type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 36 <input checked="" type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 27 <input checked="" type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 18 <input checked="" type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 9 <input checked="" type="radio"/> 1	3

Sección 1 10 Sección 2 1 Sección 3 1 Sección 4 7 Sección 5 10

Para calcular su puntaje

Empiece con la casilla número 1 en la esquina de arriba a la derecha de su hoja de respuestas y siguiendo la línea por la hoja hacia la izquierda, colóquese un punto por cada D que usted haya encerrado en un círculo en las casillas sombreadas de esa línea así:

D

A

1

De manera similar colóquese un punto por cada A que usted haya encerrado en un círculo en las casillas blancas en la misma línea así:

A

D

1

Sume su puntaje total de la primera fila y escríbalo en la casilla final del margen derecho.

Haga lo mismo para las restantes ocho filas, marcando el puntaje de la misma manera como se explicó arriba. Cuando usted haya terminado, escriba los puntajes obtenidos en cada fila en las siguientes casillas:

Fila 1 <u>6</u>	Fila 2 <u>11</u>	Fila 3 <u>1</u>
Fila 4 <u>4</u>	Fila 5 <u>0</u>	Fila 6 <u>4</u>
Fila 7 <u>6</u>	Fila 8 <u>1</u>	Fila 9 <u>3</u>

La suma del puntaje de la fila 1 y la fila 6, da el total para la Sección 1. 10
 El puntaje de la fila 3, da el total para la Sección 2. 1
 La suma del puntaje de fila 5 y la fila 6, da el total para la Sección 3. 4
 La suma del puntaje de fila 2 y la fila 9, da el total para la Sección 4. 3
 La suma del puntaje de fila 4 y la fila 7, da el total para la Sección 5. 10

Material elaborado por Mario Ernesto Fonseca

Figura 1 Test emprendimiento, Evaluación donde se especifican las características del emprendedor. Fuente: Elaboración propia

Tabla 1 Ficha Técnica informativa

Ficha de Información General			
Datos de los Integrantes del Equipo			
Nombre	Cedula	Programa	Semestre
Isabela Álvarez Abadía	1.144.056.935	Administración en Logística y Producción	VIII
Luis Miguel Álvarez Arce	16.821.557	Gerente de Logística	No Aplica
Nombre de persona de contacto:		Isabela Álvarez Abadía	
Correo Electrónico de Contacto		Isa.alvarez92@hotmail.com	
		alvarez.isabela@urosario.edu.co	
Información del Proyecto			
Nombre del Proyecto:		Avanzalogistic	
Consultor Asignado:		Julián Arango	

Propuesta de solución y portafolio de servicios

A continuación se presenta la propuesta de solución, visualizada desde un story board donde se establece la secuencia desde la implementación del decreto 520 del 2013, lo cual trae como consecuencia la preocupación de los diferentes empresarios debido a las diferentes consecuencias que esta medida trae consigo, como lo es la dificultad para realizar los negocios, la dificultad para abastecerse en la primera hora de la mañana y la dificultad para llegar a sus respectivos clientes. Como se puede observar el portafolio de servicios de Avanzalogistic se caracteriza por una amplia variedad de oferta en diferentes vehículos para el empresario, el servicio de transporte ya con objetivo propio de abastecimiento por parte de la empresa o distribución hacia los clientes de la empresa. Además Avanzalogistic prestara los servicios de GPS, constante comunicación con el cliente, información sobre el conductor que está realizando el transporte y obtendrá el beneficio del servicio de cargue y descargue según su pedido.



Figura 2 Storyboard. Por medio de un Storyboard se especifica la problemática que se soluciona por medio del servicio Avanzalogistic. Fuente: Elaboración Propia

Entrevista

A continuación se presenta la guía de entrevista que se realizó para realizar la anterior investigación, se debe tener claro que aunque se realizó una estructura de entrevista, su seguimiento no fue estrictamente formal ya que gracias a las diferentes conversaciones se tuvo la oportunidad de incluso llegar a una investigación más profunda.

- **Plantilla**

Se inició con la introducción que identificaba el objetivo de la investigación informándoseles a las empresas sobre los objetivos académicos que se tenían en cuanto a la entrevista y se realizaban las pertinentes preguntas sobre los permisos en cuanto al uso de los nombres de las empresas y sobre grabación de la entrevista, además de identificarse personalmente como una estudiante de la Universidad del Rosario.

Luego se continuó con la formulación de las siguientes preguntas base, identificando desde el inicio la problemática de la implementación del decreto 520 del 2013 en el movimiento de carga de la ciudad:

- ¿Cuáles son las principales restricciones que usted encuentra en su modelo de distribución?
- ¿Cuáles son sus costos de distribución mensualmente?
- ¿Cuál es la rotación de inventario de sus clientes?
- ¿Cuál es el volumen de carga que usted maneja semanalmente?
- ¿Cuál es el tiempo de respuesta para sus clientes?
- ¿Dónde están ubicados la mayoría de sus clientes en Bogotá?

De las anteriores preguntas se obtuvieron las respuestas de una notable problemática en cuanto a la distribución de la carga dentro de la capital. Empresas tales como “Disaromas” y “Tradecol” las cuales son empresas que están ubicadas en zonas semi-residenciales y donde tanto el cargue y descargue son muy difíciles de realizar debido a las restricciones y a las congestiones del tráfico, han tenido que optar por un modelo de distribución diferente ya se optando por su propia distribución con vehículos propios o someterse a horarios donde los costos son demasiado altos, como lo son a las 2 de la mañana o 3 de la mañana para poder llegar al abastecimiento de las empresas que necesitan sus materias primas para empezar la producción. Mientras que por otro lado una empresa la cual nos pidió mantener su nombre en secreto implementa un modelo de

distribución donde las personas naturales con carros particulares son las que se encargan del transporte de lo necesario. Sin embargo, nos informaron que aunque necesitan de esas personas para el transporte la manera en cómo se comunican con ellas es por medio del voz a voz, lo que nos deja claro que se les presenta la necesidad de crear una conexión entre estos transportadores y las empresas.

Por otro lado la distribución en la mayoría de las empresas entrevistadas se realiza con no más de una tonelada en diferentes automóviles, lo cual se ajusta perfectamente a los servicios de la empresa Avanzalogistic. Según estas empresas se tiene un movimiento de carga de aproximadamente de 20 toneladas semanales por cada empresa, las cuales su costo de transporte se convierte representan aproximadamente el 1.3% de la carga lo cual es un costo significativo y difícil de manejar. Teniendo en cuenta que según las respuestas de las empresas sus clientes se encuentran ubicados en toda la ciudad, por lo cual todas se encuentran sometidas a una restricción ya sea para la distribución hacia sus clientes o incluso el abastecimiento hacia ellas mismas.

Además se identificaron problemas tales como la respuesta al servicio al cliente el cual se tiene alrededor de los dos días, teniendo en cuenta una rotación diaria, semanal o mensual dependiendo del cliente. Lo que nos evidencia la necesidad de un modelo de negocio como Avanzalogistic el cual les permite una respuesta más rápida y por lo tanto un posible aumento en los clientes

Para concluir las entrevistas nos ayudaron a rectificar y evidenciar posibles nuevas oportunidades en el negocio, como lo es el transporte de alimentos que también se desarrolla en grandes cantidades y la necesidad de un nuevo modelo de negocio como el propuesto por Avanzalogistic no solo debido a la norma sino también por las dificultades que presenta la ciudad en cuanto al tránsito y vías de acceso.