



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA

Mi Logística SAS

Realizado por

Carlos Andres Acosta Rubio

Nicolás Saavedra Rubiano

Facultad de Administración de empresas

Universidad Santo Tomás

Mayo 30, 2021

Tabla de contenido

Resume Ejecutivo.....	1
• Justificación	
• Problema	
• Objetivos del plan	
• Descripción preliminar	
• Metodología	
• Futuro general del sector	
Planeación Estratégica.....	2
• Misión	
• Visión	
• Análisis del sector	
• Objetivo estratégico	
• Filosofía del negocio	
• Know how	
Estudio de mercados	3
• Investigación de mercado	
• Análisis de la demanda	
• Nicho de mercado	
• Determinación del precio	
• Pronóstico de ventas	
Plan de mercadeo	4
• Estrategia de distribución	
• Estrategia de promoción	
• Publicidad	
• Fidelización	

• Postventa	
Estudio Organizacional	5
• Estructura organizacional	
• Perfiles de cargo	
• Manual de funciones	
• Requisitos legales	
• Gastos administrativos	
• Metodología de motivación	
• Mecanismos de liderazgo	
• Indicadores de gestión	
Estudio de operaciones.....	6
• Descripción y formalización del proceso	
• Distribución de planta	
• Costo de producción	
• Inversión de infraestructura	
• Inversión en capital de trabajo	
Estudio Financiero.....	7
• Presupuestos	
• Flujo de caja	
• Estudio financiero de escenarios	
• Indicadores	
Bibliografía... ..	8

Resumen ejecutivo

Justificación:

El factor más importante que se recalca de la logística eco-amigable, es que al traspasar de los días se debe seguir con los procesos de abastecimiento de todo tipo de productos en diferentes plazos y con objetivos a corto, largo y mediano plazo, todo esto con el valor agregado de no deteriorar el medio ambiente. Teniendo como meta clara el manejo de turnos óptimos de entrega para los respectivos clientes en los intervalos de tiempo establecidos por las dos partes.

En este contexto se debe generar una excelente gestión del manejo de inventarios, creando una prospección hacia el futuro para la disminución de riesgos, la cual evitará el desabastecimiento y le dará flujo a la cadena de suministros previniendo un exceso de stock, dejando a la empresa con un buen proceso, sin pérdidas. Impidiendo espacios perdidos por un inventario excesivo.

Con esto se debe lograr una eficiencia superior para el proceso logístico. Esto de la mano con la tecnificación de cada proceso y la adquisición de nuevas tecnologías

En ese orden de ideas, MI LOGISTICA SAS busca plantear una solución en cuanto a la prestación de un servicio enfocado al transporte de carga seca a nivel nacional, brindando un acompañamiento tercerizado a las compañías que lo requieran. Enfocándose en estudiar y transformar los hábitos de transporte a nivel nacional y convirtiendo el transporte de carga en una alternativa amigable con el medio ambiente, compartiendo sus ideales con las empresas que se encuentren interesadas en proteger el ecosistema, transportando su mercancía en condiciones óptimas y al mejor estilo eco-friendly, en un país que cada vez se encuentra más concientizado en términos del cuidado del medio ambiente.

Problema:

Gastos elevados en cuanto a la implementación de una flota que transporte productos a nivel nacional. A causa del bajo crecimiento de la economía latinoamericana en los últimos tiempos los precios del transporte de carga se mantienen bajos, lo que genera que el sector se acostumbre a bajas tarifas en los precios que cuesta cada servicio.

(Moldtrans, 2019)

El principal reto en el que se encuentra el mercado es mantener la cadena de suministros estable y con excelentes precios, para generar rentabilidad a la empresa sin dejar a un lado el coste generoso para el cliente, ya que estamos enfrentados a tiempos de pandemia, para esto se deben generar diferentes planes de contingencia. Con temas relacionados a precios y calidad del servicio.

Una de las estrategias que se adoptaran para mantenerla rentabilidad y la preservación de la vida, es la utilización de herramientas tecnológicas que resguardan la vida de los colaboradores como el trabajo remoto por diferentes aplicaciones que faciliten el trabajo en casa, termómetros con sensores de calor para los operarios que tenga que ir a las instalaciones y por supuesto medidas de cuidado para el trabajador como el distanciamiento social, el uso del tapabocas. Acompañado de suministro como el alcohol antibacterial que ayuden a la protección de los trabajadores, logrando así obtener ganancias tanto para los trabajadores como para la empresa ya que se lograra obtener un punto de equilibrio y posteriormente ganancias gracias a la virtualidad y al plus tecnológico que traemos con una flota amigable para el medio ambiente. (Moldtrans, 2019)

Problemas internos:

- La falta de una estructura a nivel organizacional de la empresa.
- Apalancamiento con bancos y proveedores.
- Procesos descentralizados sin control óptimo por parte de la gerencia.

Problemas externos:

- Dificultad para el crecimiento económico en tiempos de pandemia.
- Aumento de los insumos básicos dentro del mismo mercado (reparaciones, peajes).
- Aumento de transporte de carga ilegal en el territorio nacional.

Objetivos del plan:**Objetivo general:**

Crear una empresa de logística que se desempeñara en el transporte de carga seca la cual contara con técnicas nuevas en el mercado en procesos sostenibles ya que se comprara una flota eléctrica que generara un desarrollo en el mercado, abriendo la brecha para nuevas formas de transporte y generando conciencia en las empresas del sector frente al cuidado del medio ambiente.

Objetivos específicos:

- Determinar un plan de E-commerce basándose en empresas del sector que ya cuenten con un nicho de mercado establecido, teniendo en cuenta la calidad del servicio y evidenciando diferentes recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto
- Identificar elementos clave del sector logístico en Colombia, contemplando las diferentes normas establecidas para la circulación de flota de carga.
- Realizar un diagnóstico en empresas de transporte que permita diferenciar las fortalezas y debilidades del sector desde la perspectiva de la competitividad a nivel nacional

Descripción preliminar del producto o servicio:

Mejorar los procesos de transporte basado en disminución de precios y disminución de costos gracias a la flota eléctrica, con esto generar un proceso superior con mayor competitividad en el sector. Así mismo ayudando a su propia cadena de suministros y a un ágil flujo de stock en de la mercancía.

Metodología:

El planteamiento que se tiene para la gestión del sistema de transporte de la flota eléctrica es acoger nuevos nichos de mercados y abrir nuevas brechas en el mismo no solo por que es un producto innovador si no por la necesidad que hay por preservar el medio ambiente esto generara en las empresas con pensamientos eco-amigables que estén relacionadas con la operación de Mi logística sas. Se fidelicen con la marca haciendo que la empresa se vuelva proveedor único, generando con esto una expansión exponencial a través del tiempo.

Para el plan de negocios se acogió una metodología investigativa la cual nos ayudó a recopilar información importante para lograr tener los objetivos claros. El método escogido fue la toma de encuestas, el cual nos ayudo no solo a obtener información de que quería al cliente con respecto al servicio si no también a generar una segmentación de mercado facilitando llegar al publico objetivo.

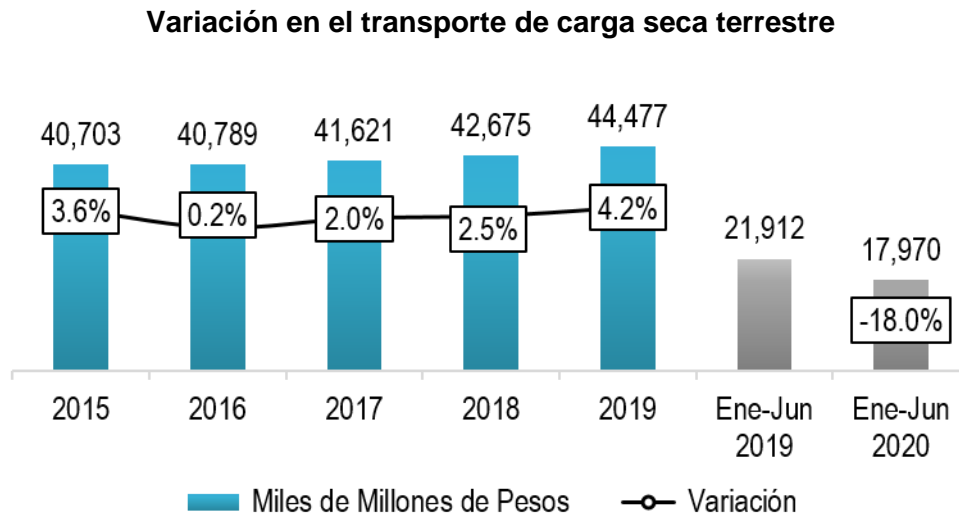
Futuro de las empresas de transporte:

Es esencial que las organizaciones dedicadas al transporte se acomoden a las tecnologías emergentes. Esta adaptación no la debe contraer únicamente la compañía sino también debe conseguir que el trabajador cambie de mentalidad, incitando no solo la ambientación de los clientes de cara a los procesos que se quieren ejecutar, sino también contribuyendo a un mejor acoplamiento de la empresa en el sector. El futuro de las empresas de transporte se verá marcado por dicha premisa mediante el entrenamiento paulatino de los trabajadores no solamente en las herramientas tecnológicas emergentes sino también en la mentalidad de cada uno de ellos.

Este foco en temas tecnológicos que se ajusten a cada consumidor, le ha dado vía libre a las organizaciones para idear soluciones de cara a la pandemia. Un ejemplo interesante es el aplicativo One-By-One que se encarga de chequear el aforo en los automotores o cámaras que toman la temperatura de los ocupantes durante cada trayecto. (Pontificia Universidad Javeriana, 2018)

Análisis del sector:

En el tercer trimestre de 2020 comparado con el del 2019, se tiene una variación negativa, es decir una contracción correspondiente al -18,0%, sin embargo, dada la afectación económica presentada en el segundo trimestre del 2020, se observa un crecimiento de la economía del 4,2% con respecto a años anteriores.

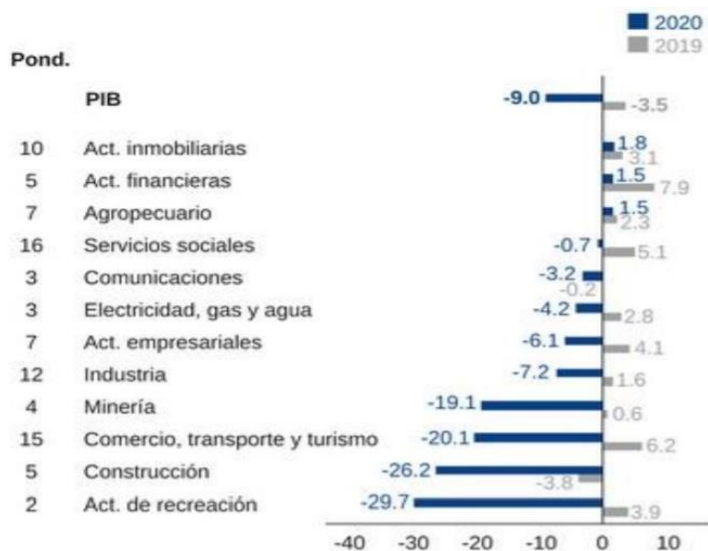


(Einforma, 2020)

Crecimiento actual del PIB por oferta

Grafica No 4 Tasa de crecimiento por actividad económica

Actividad económica	Tasas de crecimiento		
	Serie original		Serie corregida de efecto estacional y calendario
	Anual	Año corrido	Trimestral
	2020 ^{Pr} - III / 2019 ^{Pr} - III	2020 ^{Pr} / 2019 ^{Pr}	2020 ^{Pr} - III / 2020 ^{Pr} - II
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	1,5	2,8	2,1
Explotación de minas y canteras	-19,1	-14,5	2,4
Industrias manufactureras	-7,2	-11,1	23,4
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado ²	-4,2	-3,2	5,8
Construcción	-26,2	-23,4	5,7
Comercio al por mayor y al por menor ³	-20,1	-17,8	22,3
Información y comunicaciones	-3,2	-2,4	0,1
Actividades financieras y de seguros	1,5	1,6	2,7
Actividades inmobiliarias	1,8	2,1	0,6
Actividades profesionales, científicas y técnicas ⁴	-6,1	-4,8	5,9
Administración pública, defensa, educación y salud ⁵	-0,7	-0,6	3,9
Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios ⁶	-29,7	-23,4	12,3
Valor agregado bruto	-9,0	-8,1	8,7
Total impuestos menos subvenciones sobre los productos	-8,5	-7,8	10,3
Producto Interno Bruto	-9,0	-8,1	8,7



Fuente: cálculos ANIF con base en DANE

(Propuesta de un sistema de gestión de transporte de carga , 2018)

Misión:

Satisfacer las necesidades logísticas en precio y tiempo de nuestros clientes mediante un servicio óptimo libre de emisión de gases tóxicos, basado en la excelencia de los actores de cada área de la empresa y el compromiso con nuestros clientes externos e internos. (Redactados por los autores)

Visión:

Prospectar una estructura empresarial innovadora que sea el número uno en ámbitos logísticos como tiempos seguridad y precios a nivel nacional con aras de lograr un perfil internacional.

Análisis del sector económico:

Colombia ha tenido un crecimiento exponencial en Latinoamérica a nivel logístico logrando subir 3 puestos a comparación del año 2018 ubicándose en el puesto 57 con un puntaje de 63, entre 141 economías analizadas por el ICG (Índice de competitividad global). (Compite, 2020)

El país colombiano también resalta por su variación positiva del 1.6% en el puntaje otorgado por el IGC, llegando a ubicarse por detrás de economías como la chilena y mexicana en Latinoamérica, resaltando junto con el país hermano Brasil que también subió en su puntaje a comparación del año anterior. Esto resalto a Colombia como la segunda mejor variación a nivel Latinoamérica detrás de Brasil que aumentó en un 2.4% siendo los únicos dos países que subieron dentro de su zona en el ranking mundial, sin embargo, la región se está quedando rezagada en comparación de otras, debido a que, por ejemplo, países de Asia, están realizando reformas a una mayor velocidad, lo que impacta en su posicionamiento y puntuación en el ranking. (Compite, 2020)

Posiciones de las principales economías de América latina en el IGC

2018 - 2019



(Ministerio De Transporte, 2021)

Objetivos estratégicos:

- Cumplir en su totalidad los requisitos legales expedidos en el Decreto 348 requeridos al 2022, el cual tiene como objetivo regular la asistencia del Servicio Público enfocada en el transporte terrestre automotor e instaurar las requisiciones que deben seguir las organizaciones que se encuentren interesadas en alcanzar y conservar la adecuación respecto a esta variante.
- Capacitar al personal de manera óptima con el fin de controlar las infracciones de tránsito y evitarlas al 100% para el año inicial de operaciones.
- Asegurar la disposición final del 100% de residuos sólidos generados por el parque automotor en el año de iniciación.
- Garantizar la satisfacción de los clientes en un rango de 90% a 100% en el primer año de operación por medio de un sistema de encuestas al finalizar cada trayecto.

Objetivos tácticos:

- Ofrecer al cliente objetivo una operación logística de excelente calidad en cuanto al transporte en tiempos óptimos con la metodología de flota eléctrica.
- Dar a conocer el servicio logístico de la organización a nivel nacional.
- Generar una estrategia que permita conocer el nivel de satisfacción del cliente con fines de resaltar campos de oportunidad.
- Trabajar de la mano con otras organizaciones pertenecientes al sector, para demostrar al cliente el rango de participación que la organización tiene en el mercado.

Objetivos operacionales:

- Garantizar una excelente productividad en base al planteamiento de rutas y ambientación de flotas para el transporte seguro y eficaz de carga seca.
- Lanzar una estrategia de promoción enfocada en el cuidado del ecosistema y la implementación de flotas híbridas como método eficiente de transporte.
- Trabajar desde el área de marketing para extraer datos estadísticos acerca del nivel de satisfacción del cliente al final de cada operación por medio de una breve encuesta obligatoria.

- Crear alianzas estratégicas dentro del sector, de manera que se pueda abarcar más público monitoreando oportunidades de mercado constantemente.
- Se realizara un estudio Pest para evidenciar aspectos a favor de sectores como el político, económico, social y tecnológico expresado en el siguiente cuadro:

PEST Mi Logística SAS

<p>Político</p> <p>Legislación ambiental</p> <p>Impuestos</p> <p>Alivios del gobierno por pandemia</p>	<p>Económicos</p> <p>Devaluación de moneda</p> <p>Crecimiento económico</p> <p>Política monetaria</p>
<p>Social</p> <p>Educación</p> <p>Calidad de vida</p> <p>Tendencias de consumo</p> <p>infraestructura vial</p>	<p>Tecnológicos</p> <p>Nuevos Productos</p> <p>Inversión gubernamental en investigación</p> <p>Flota Eléctrica</p>

Filosofía del negocio:

La filosofía de negocio de Mi Logística SAS es apoyar al personal y a las organizaciones a lo largo del país a que desarrollen su potencial. En su tarea da a conocer sus valores más notorios que describen la forma en la que la organización se desempeña en los negocios, así como con sus trabajadores. Implementando tecnologías de monitoreo con el fin de que todos sus procesos sean eficaces y transparentes, sin dejar atrás el crear valor no solo para la empresa sino también para el público consumidor.

Know How:

La empresa Mi Logística SAS tiene la suficiencia de conectar el transporte de carga seca con la importancia de implementar nuevas tecnologías en cuanto a la flota operativa a nivel nacional, con la ideología de disminuir costos en los diferentes trayectos, generando reducción de costos y contribuyendo a la disminución de gases nocivos para el medio ambiente.

Concepto del producto o servicio:**Identificación detallada de necesidades:**

- Imagen: MI LOGISTICA SAS
- Slogan: más que transporte, su solución logística
- Logo:

**Marca:**

Se desea otorgar un factor diferencial en el sector logístico con la implementación de una flota eléctrica la cual aparte de prestar la mejor atención en transporte de mercancía, otorgará al medio ambiente menos emisiones generando un plan de desarrollo sostenible pionero en el territorio nacional. Destacando a la compañía entre las demás por esta implementación tecnológica en el entorno del mercado logístico.

Resumen del modelo de negocio:

CANVAS				
socios claves	Actividades claves	Propuesta de valor	Relaciones con los clientes	Segmento de clientes
Empresas logisticas con una excelente gestion en su sostenibilidad para la conservacion del medio ambiente	Nuestra actividad clave es entregar mercancia en el menor tiempo posible para aumentar fidelidad y expansion a nivel de clientes.	El valor agregado de nuestro producto es la implementacion de flotas electricas en el mercado logistico	Los clientes se atraeran de dos maneras con nuestro modelo de precios bajos gracias al ahorro que causa la flota electrica y las empresas que quieren mantener su transporte de carga sostenible y amigable con el medio ambiente	El publico objetivo son las empresas que deseen transportar su mercancia a nivel nacional con una solucion ecoamigable para el planeta gracias a nuestra flota electrica
	Recursos claves		Canales	
	El modelo requiere de una flota electrica con puntos claves distribuidos en diferentes partes del apis ara cargar los vehiculos		Se implementara una estrategia de e-commerce con plataforma digitales, redes sociales, publicado en paginas web	
Estructura de costos		Fuentes de ingresos		
Se utilizara un modelo de negocios low cost gracias a la flota de transporte de carga seca electrica la cual reduce los costos en un 41 % y nos permite dar un precio mas bajo de lo comun a las empresas de logistica cotidianas que utilizan camiones tradicionales		Inversores, pagos de clientes, socios fundadores		

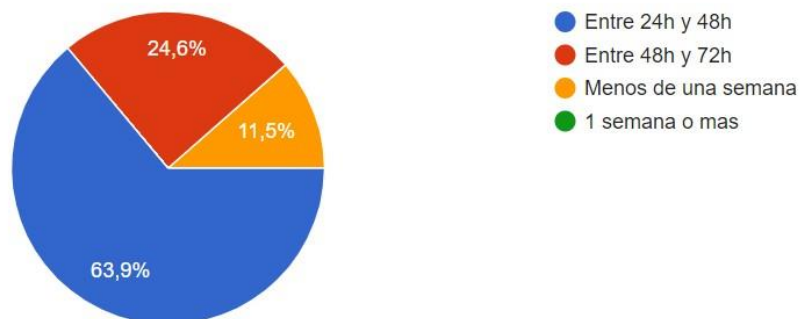
El modelo de negocios lo expresamos en un formato canvas donde detallamos los siguientes ítems que se consideran ideales para nuestro negocio donde relacionamos los proveedores que queremos los clientes a los cuales vamos a llegar, cómo vamos a transmitir la idea y llegar al público objetivo. También resaltan las fuentes de ingresos las cuales nos ayudaran a construir el negocio y por último expresa la idea detallada la cual sugiere bajos costos a una calidad competitiva en el mercado este último se logrará gracias a la flota eléctrica la cual nos hará reducir muchos gastos y así mismo se podrá ofrecer el servicio más barato que la competencia tradicional.

Investigación del mercado - Presentación de resultados de la metodología aplicada:

Se realizó una encuesta a 60 personas de 20 a 40 años, en la cual se conoció su opinión acerca del transporte de mercancía en flota eléctrica, mediante el método de observación, fundamental en todo proceso de investigación ya que en ella se apoya al investigador para obtener un mayor número de datos. Teniendo en cuenta temas de costos, tiempos y efectividad del servicio. A continuación, se presentan los resultados obtenidos:

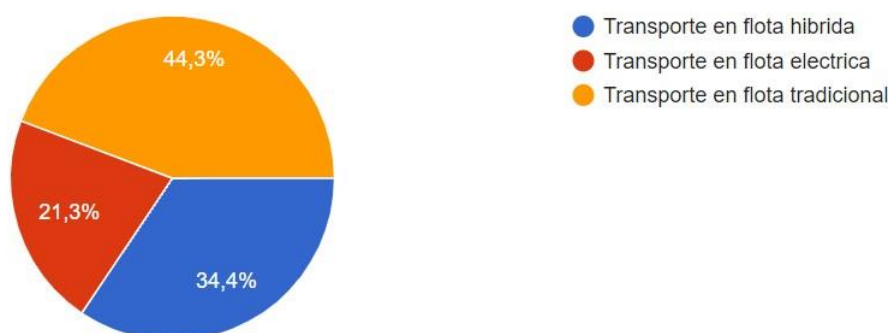
¿Cuál es el tiempo óptimo en el cual considera que debería llegar un pedido de mercancía de una ciudad a otra?

61 respuestas



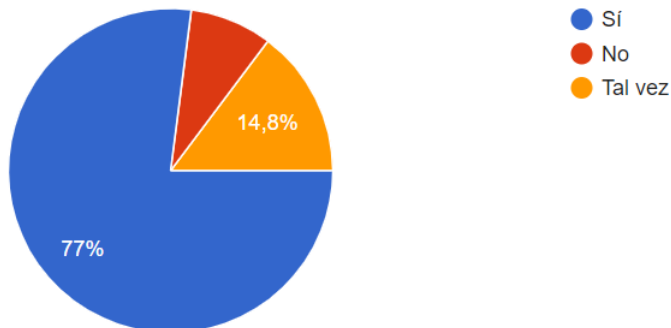
¿Qué métodos de transporte prefiere que se usen para la movilización de productos?

61 respuestas



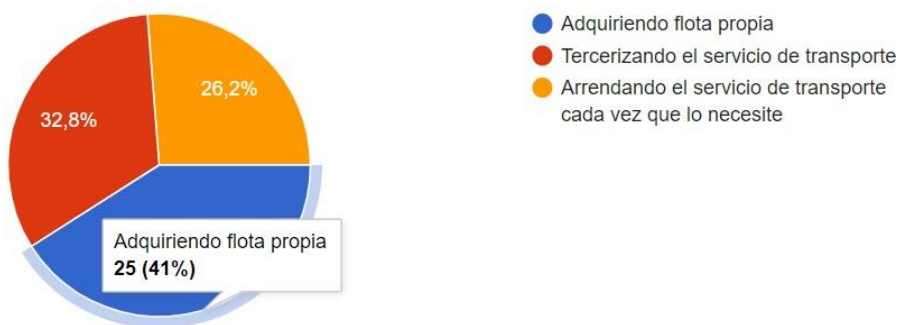
¿Estaría dispuesto a compartir el espacio de un camión con otra empresa teniendo en cuenta que esto le reduciría costos?

61 respuestas



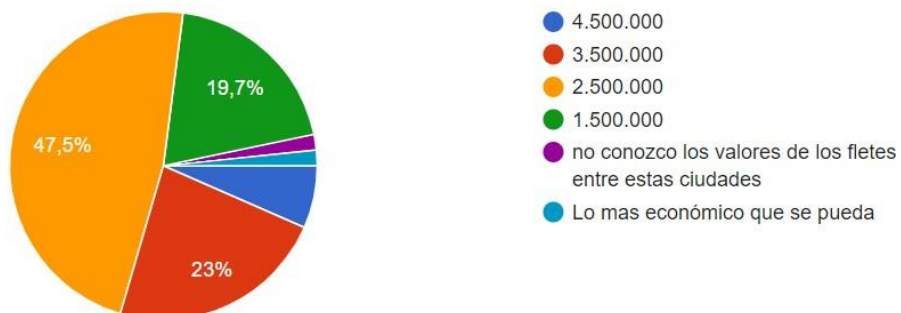
¿En caso de que usted se vea en la necesidad de adquirir servicios de transporte para su empresa, cómo preferiría hacerlo?

61 respuestas



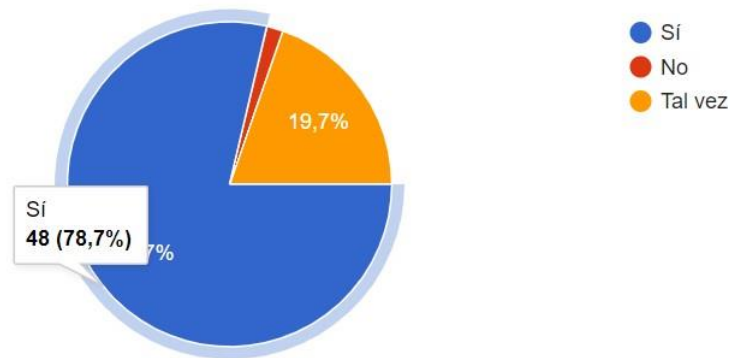
¿Cuánto estaría dispuesto a invertir por un servicio de transporte de mercancía de 3,1 toneladas para un trayecto similar al de Buenaventura - Bogotá?

61 respuestas



¿Usted estaría dispuesto a pagar más por un medio de transporte que no contamine el medio ambiente?

61 respuestas

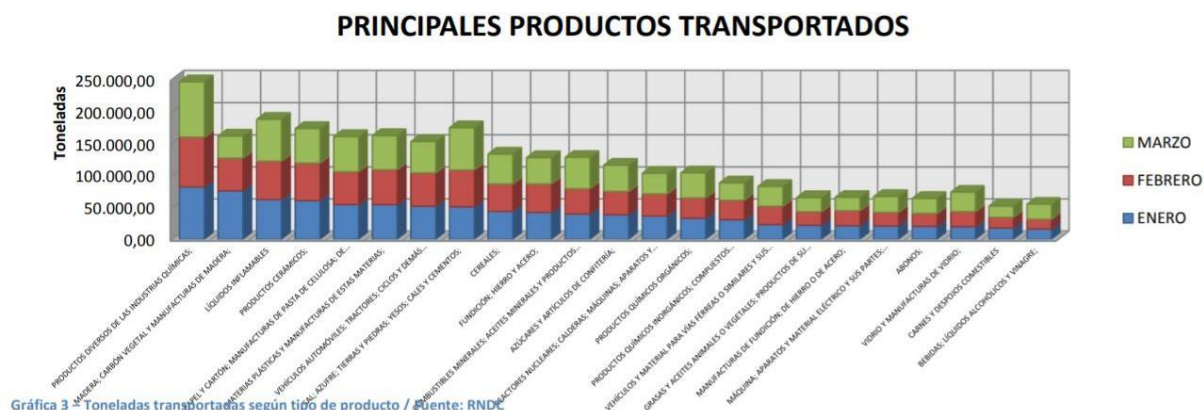


En la encuesta que se generó correspondiente a una muestra de 61 personas de la ciudad de Bogotá sobre su opinión en diferentes aspectos y beneficios con respecto al transporte de carga seca en flota híbrida. Estos fueron los resultados obtenidos, donde se puede concluir que el público está dispuesto a acoger el transporte en flota eléctrica incluso pagando más de lo habitual. Se evidencia que existe poca información acerca de los beneficios de dicha operación y es importante hacer énfasis en la promoción de este nuevo método de transporte de carga.

Análisis de la demanda

Las cifras reportadas por el Registro Nacional de Despachos de Carga se encuentran actualmente en proceso de consolidación. Este sistema de información constituye la base para el monitoreo del mercado y la generación de estadísticas relevantes. Su proceso de implementación a través de los canales electrónicos ha sido gradual, ya que mes a mes un porcentaje de nuevas empresas de transporte de carga habilitadas por el Ministerio acceden al sistema y reportan allí su información. Aunque este proceso todavía no se ha consolidado, es significativo que el reporte de información por parte de las empresas ya alcance cerca del 50% con respecto al total de las empresas capacitadas para la prestación del servicio de transporte de carga. Los productos transportados por el modo carretero pueden ser de diversa naturaleza, así se trate de una misma operación. Por lo tanto, con frecuencia hay viajes que llevan más de un producto, y son reportados en la categoría de “VARIOS”. No obstante, estas dificultades es posible distinguir algunas tendencias por tipo de producto. En el país, durante el primer trimestre de 2014 se transportaron 5'002.912,36 toneladas reportadas al RND. Cerca del 50% representan operaciones con varios productos transportados. Le siguen los productos de la industria química (15%) y de líquidos inflamables (11%). La gráfica 3 muestra la participación en número de toneladas de los principales productos individualizables transportados, para cada mes. En este análisis se tuvo en cuenta un total de 1'681.437 toneladas movilizadas, lo que representa un 33,6% del total como se presenta en la siguiente gráfica.

(BanRep, 2019)



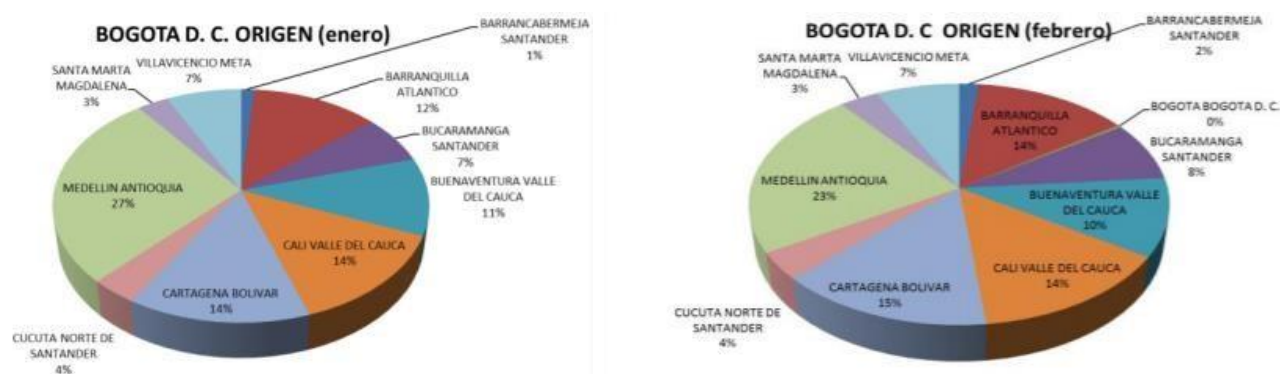
Medellín, Cartagena y Cali son algunas de las ciudades con mayor registro en cuanto al transporte de carga desde Bogotá, ya que en 2019 absorbieron el 55,5% de las importaciones, según datos de la DIAN. Sin embargo, hay otras ciudades que crecen con fuerza como demandantes de productos de la capital: Barranquilla (14%), Bucaramanga (7%), Buenaventura (11%), Villavicencio (7%) y Cúcuta (4%) encabezan este ranking. Bogotá es el nodo más importante del comercio en el país, indistintamente de su naturaleza interna o externa. Las principales ciudades que reciben carga de Bogotá son, en su orden, Medellín, Cartagena, Cali y Buenaventura, que representan el 66% de la carga que sale de Bogotá.

Una característica importante que se observa en la gráfica 4, es la relativa invariabilidad estructural del destino de la carga. Para este caso se tomó a Bogotá como ejemplo gráfico, pero se observó que esto ocurría para el resto de las ciudades observadas.

Los corredores aquí contemplados, correspondientes a las rutas-par origen y destino, representan el 23,22% de la carga transportada en el país durante el bimestre. Es decir que el 76,7% de la carga no está siendo transportada por los corredores principales.

(BanRep, 2019)

Salida de transporte de carga - Origen Bogotá 2018



(Montes, 2018)

Presentación muy detallada de las especificaciones del producto o servicio.

Mi Logística S.A.S es un proyecto empresarial enfocado en el transporte nacional de mercancías, de capital 100% amigable con el medio ambiente, con miras a jugar un papel de liderazgo dentro del sector logístico colombiano. Con base a esto, se busca que la compañía disponga de más de 7.000 m2 de instalaciones logísticas estratégicamente ubicadas en la capital del país. Contando con una amplia red de clientes asociados y operaciones en las principales ciudades y puertos del país.

Servicio de Transporte Terrestre:



Nuestro servicio de transporte nacional de carga completa le aporta economía, agilidad y solvencia en el intercambio de mercancías con sus proveedores y clientes.

Transporte de Carga completa:



El servicio de transporte por que mejor se acomoda a la demanda y requisiciones en el transporte de grandes cantidades, desde la toma de instrucciones de carga hasta la liberación de mercancía.



Grupaje terrestre diario:

El servicio de transporte de mercancías por carretera con salidas diarias le aporta mayor estabilidad y mejores tiempos de recorrido más enfocados a un servicio de transporte de carga no convencional.

Usos y manejo del producto o servicio

Nuestra infraestructura está optimizada y automatizada para transportar mercancías de la forma más eficiente posible sin afectar el medio ambiente y siguiendo los ideales de nuestros clientes.

Por tanto, una vez se obtenga la información necesaria de cada tipo de transporte de mercancías, sólo quedará tomar decisiones que favorezcan el negocio, escogiendo un medio de transporte o varios para optimizar lo máximo posible el traslado de productos hacia su destino final.

Nicho de Mercado

Cosmética sin plásticos:

Cualquier cosa que sea útil para evitar al máximo el uso de plásticos y productos derivados del petróleo es interesante cuando se habla desde la ideología de aportar al medio ambiente, que a fin de cuentas es la característica principal de la empresa Mi Logística SAS.

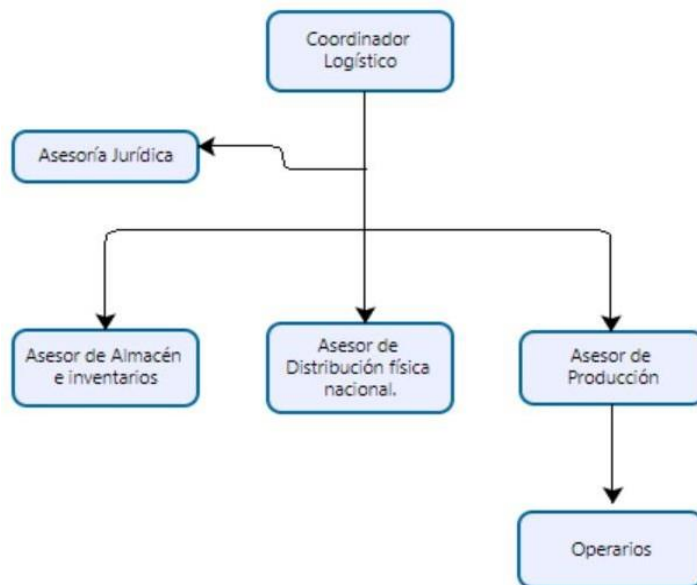
Los productos con estas características se pueden encontrar en pastillas, desodorantes como los de las marcas Humankind o Ben y Anna, los cuales son fabricados con insumos 100% veganos y basados en productos naturales con envases reciclables, pero de igual forma en algunos otros productos de higiene que aunque no pertenecen precisamente a la categoría de cosméticos, transmiten un impacto significativo. Un ejemplo claro son los cepillos de dientes o el papel higiénico, los cuales demandan gran cantidad de plástico en cada envase y en su elaboración. (O'Shea, 2019)

Determinación del precio:

ORIGEN/DESTINO	MI LOGÍSTICA SAS			
	DEPARTAMENTO	KM	VALOR OPERACIÓN DEDICADA EN NPR	VALOR OPERACIÓN DEDICADA EN SENCILLO
BARRANQUILLA	ATLANTICO	1003	\$2.439.600	\$3.659.400
BUCARAMANGA	SANTANDER	398	\$1.540.800	\$2.311.200
CALI	VALLE DEL CAUCA	470	\$1.540.800	\$2.311.200
CARTAGENA	BOLIVAR	1069	\$2.503.800	\$3.755.700
IBAGUE	TOLIMA	202	\$898.800	\$1.444.500
MANIZALES	CALDAS	295	\$1.258.320	\$1.887.480
MEDELLIN	ANTIOQUIA	420	\$1.412.400	\$2.118.600
NEIVA	HUILA	307	\$1.128.000	\$1.920.000
PEREIRA	RISARALDA	324	\$1.155.600	\$1.733.400
PASTO	NARIÑO	842	\$2.375.400	\$3.563.100

Estudio Organizacional

Estructura organizacional explicada – Organigrama.



Perfiles de cargo.

Coordinador Logístico:

➤ El coordinador logístico tiene bastante importancia debido a que es la persona que se encarga de manejar todos los aspectos relacionados a la logística de una organización. El coordinador logístico es el responsable de tomar decisiones de cara al departamento logístico de la compañía, razón por la cual también es el que realiza la gestión de todos los productos que entran y salen de la empresa, cerciorándose de que los mismos lleguen al destino establecido, dentro de los plazos y condiciones acordados, lo que requiere contar con la capacidad de acomodar tanto el recurso humano como los contratiempos o problemas que puedan surgir durante cada operación logística.

➤ (Beetrack, 2020)

Asesoría Jurídica:

➤ El área de asesoría jurídica de Mi Logística SAS tiene la función de garantizar la correcta aplicación de la reglamentación vigente en cada actualización que ejecute la organización.

Asesor de almacén a inventarios:

- El encargado de la bodega debe ser alguien responsable debido a que tiene a cargo equipos y materiales delicados, se encarga de custodia y maneja cierto dinero que entra a la organización.

(Noegashop , 2019)

Asesor de distribución física nacional:

- El asesor de distribución de tener habilidades de gestión financiera, lectura de balances y capacidad de analizar las pérdidas y beneficios, y a su vez realizar pronósticos para la regulación del presupuesto del departamento. Utilizando sistemas informáticos que ejecuten toda la información indispensable para poner en funcionamiento los diferentes centros de distribución. (El economista, 2019)

Asesor de producción:

- Es necesario que cuente con una formación puntual en gestión y administración de empresas, con conocimientos en la industria de transporte. El asesor de producción debe tener conocimientos básicos en comunicación, tanto oral como escrita. Con un amplio grado de interés por las operaciones numéricas y las TIC.

(El economista, 2019)

Operarios:

- Los operarios deben conocer acerca de normas de tránsito; direcciones, rutas; contar con conocimientos básicos sobre electrónica y mecánica; estar preparados para reaccionar ante cualquier imprevisto en carretera y contar con habilidades de servicio al cliente. Estas competencias son útiles para garantizar la seguridad de la mercancía y la del mismo conductor.

➤ (El economista, 2019)

Manual de funciones:

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
NOMBRE DEL CARGO:	COORDINADOR LOGÍSTICO
DEPENDENCIA:	ÁREA ADMINISTRATIVA
NÚMERO DE CARGOS:	UNO
CARGO DEL JEFE INMEDIATO:	N/A
SOLICITA REPORTES A:	ASESOR DE ALMACÉN E INVENTARIOS, ASESOR DE DISTRIBUCIÓN FÍSICA Y NACIONAL, ASESOR DE PRODUCCIÓN
OBJETIVO PRINCIPAL	
Asegurarse de que el departamento logístico de una empresa funciona correctamente y que todas sus actividades se desarrollan de forma sincronizada y con normalidad	
FUNCIONES ESENCIALES	

- Control del inventario.
- Procesos y actividades de almacén.
- Gestión del transporte y distribución.
- Trazabilidad del producto.
- Logística inversa.

(slideshare, 2019)

Requisitos legales del proyecto:

Para que una empresa de transporte terrestre en Colombia preste un buen servicio de forma legal, debe cumplir con las siguientes condiciones:

La Empresa Transportadora debe estar habilitada ante el Ministerio de Transporte:

Las empresas interesadas en presta el servicio de transporte terrestre automotor de carga deben solicitar la habilitación para operar. Esta lleva implícito el permiso para prestar el servicio público de transporte en dicha modalidad. La habilitación para operar, le da el aval a la empresa para prestar el servicio en la modalidad que solicite. Si la compañía desea prestar sus servicios en una modalidad diferente, debe acreditar ante las respectivas entidades esta nueva modalidad, con los requisitos exigidos.

La Empresa Transportadora debe tener una póliza de Transporte de Mercancías:

Esto da la seguridad de que ante un siniestro, el usuario salve su mercancía y el conductor no se haga responsable de dicha carga.

La Empresa Transportadora debe contar con seguimiento en ruta de sus vehículos y mercancías, por parte de un Departamento de Seguridad:

Esto aporta a la correcta ejecución del riesgo, brindando seguridad en la operación, tanto al conductor como a la carga. Además, da pie a que se tenga el 100% de la trazabilidad de la operación, aportando acciones oportunas de cara a eventos imprevistos y evitando la pérdida de mercancía.

La Empresa Transportadora debe garantizar la solución de las novedades en ruta para el transportador, y novedades en las mercancías para el cliente:

Esto permite que ante todo imprevisto que tenga un conductor durante la prestación del servicio, cuente con el respaldo de la compañía de transporte para brindar una solución eficaz. De igual manera, es necesario dar solución a las situaciones que se presenten al cliente, velando por un servicio eficiente.

La empresa debe pagar el flete al transportador de manera oportuna, una vez se haga entrega de la mercancía:

Más que una norma, esto es un compromiso con los transportadores, de tal manera que éstos cuenten con un flujo de caja que les permita cumplir con sus compromisos financieros. (Carga, 2020)

Gastos administrativos:

Estructura de Gastos administrativos MÍ LOGÍSTICA SAS:

- a) Materiales directos: Los materiales que dan cabida a la operación de la flota eléctrica los denominamos como materiales auxiliares, insumos y repuestos, entre los que se pueden encontrar: lubricantes, accesorios, repuestos varios, etc.
- b) Mano de obra directa: El salario de los conductores y auxiliares de los conductores, alojamiento y alimentación de los operarios y auxiliares.
- c) Costos indirectos de transporte: Este contempla la depreciación del automotor, seguros, alquileres, peajes, licencias, servicios (luz, agua, energía), etc.

Clasificación de los costos en el transporte:

- a) Costos fijos: comprenden parte del costo fijo de la organización correspondiente a un día de operación por cada automotor. Se formulan en pesos por vehículos / día:

Ej: el valor del seguro todo riesgo en un mes de 30 días de operación.

b) Costos variables unitarios: Son los que cambian de acuerdo a las variables de operación. Se calculan en pesos por km.

Ejemplo: las pastillas que se consumen por Km. De recorrido.

c) COSTOS CUASI VARIABLES: son estos no son fijos que, aunque no varían en consideración de las distintas condiciones de operación, ni en función del kilometraje, sino de variables puntuales como los peajes, las labores de carga, descarga, etc. Estos costos se calculan en pesos por viaje.

Aparte de los costos anteriormente mencionados, cabe resaltar que hay elementos que pasan desapercibidos e influyen directamente en la determinación del precio del trayecto como:

- La duración y la distancia total del trayecto.
- El estado de la ruta y las condiciones geográficas.
- El nivel de utilización de la capacidad instalada.
- Los días de operación.

Otras clasificaciones:

a) Costos directos: Son aquellos que pueden ser identificados directamente con la actividad, ejemplo: lubricantes y reparaciones en ruta.

b) Costos indirectos: son aquellos desembolsos que no se pueden identificar directamente con el servicio específico, pero constituyen un costo aplicable, ejemplo: pinturas, lavado, uniformes, accidentes y grúas, impuestos y derechos, etc.

El conjunto de estos costos (Directos e Indirectos) se llama Costos Operativos Totales.

c) Gastos administrativos: Sueldos, honorarios, capacitación, inspectores, prestaciones de ley, etc.

d) Costos vinculados a la organización: Este rubro de gastos es de carácter fijo y comprende los gastos generales administrativos, como: sueldos, prestaciones de ley, capacitación, inspectores., etc.

e) Costos inherentes a la adquisición del vehículo: Estos costos también son de carácter fijo, entre ellos: gastos de financiación del vehículo, seguros, depreciación.

(Perucontadoresact, 2015)

Conformación de la inversión:

La empresa Mi logística sas se conformará mediante los diferentes compuestos que constituyen la inversión, como lo son activos fijos (flota eléctrica, muebles y enseres y otros activos que apoyan la operación de la organización, otro ítem importante y que vale la pena recalcar es la inversión que se le aplicara al capital de trabajo que beneficiara a la empresa y lograra que se llegue a una liquidez en un corto plazo. Con respecto a este punto, en algunas empresas del sector logístico se logra un punto de equilibrio en un mes

Los centros de costos y la dinámica contable:

El manejo que se le dará al proceso contable:

- Se hace la labor de identificación de las rutas asignadas para cada camión de flota eléctrica
- Elementos que se evidenciaron de forma detallada y se constituyeron de la siguiente forma:

- Abastecimientos varios
- Mano de obra directa
- Costos indirectos

(Perucontadoresact, 2015)

Metodologías de Motivación:

- **Reconocimiento:** Se acogen técnicas las cuales van orientadas a garantizar el desempeño óptimo para los colaboradores en la ocupación de sus labores logrando satisfacer sus necesidades y llegando a cumplir sus expectativas con el abarcamiento de los siguientes temas:
- **Premiar los logros en el trabajo:** Con incentivos económicos o estímulos como viajes, actividades que reduzcan el estrés, regalos entre otros que generen un sentimiento de motivación al empleado
- **Facilitar la promoción:** En la empresa los trabajadores deben tener la convicción de que si realizan su mayor esfuerzo este será recompensado con ascensos y reconocimientos por los objetivos logrados
- **Proponer retos:** A las personas del común generalmente les gusta tener retos nuevos, porque son formas de demostrarse así mismo que pueden con lo que se les asigna, esto debe ir acompañado de alguna motivación, como bienes materiales o recompensas monetarias, ascensos etc.
- **Facilitar y promover la formación constante de los trabajadores:** Plantea múltiples opciones las cuales generen una mejora en la calidad del trabajo por parte de los colaboradores que le ayuden no solo a aumentar el rendimiento si no a sentirse mejor con ellos y la labor hecha.
- **Búsqueda de la ubicación ideal:** Las personas tienen diferentes perfiles para cada labor que se pueda realizar en una empresa, por esto es que las organizaciones perfeccionan a los colaboradores dependiendo las cualidades en las que más resalten. La labor que cumple el área de recursos humanos es la que se mencionó anteriormente, con esto el departamento logra identificar las cualidades de cada individuo. lo cual potencializa las habilidades en el cargo del colaborador y se genera un resultado de satisfacción tanto para el trabajador como para la empresa en el cumplimiento de objetivos.

- **Asignación de responsabilidades:** Establecer explícitamente la labor de cada empleado para así tener el objetivo claro y el colaborador llegue a cumplir los objetivos propuestos llegando a obtener una satisfacción personal
- **Promoción de la salud laboral y la prevención de riesgos:** se relaciona con el estudio de lo que se interpreta de las normativas de la ley sobre la seguridad en el trabajo no solo cumpliendo todos los protocolos de señalización y protección para el trabajador por medio de las indumentarias sino que también se debe ver como una corriente dentro de la misma organización la cual debe velar por el bienestar de los colaboradores en cosas esenciales como higiene y comodidades que generes un gusto para el trabajador y su entorno laboral
- **Promover la participación:** Se debe llegar a un acuerdo de las decisiones que se tomen en la empresa, por las diferentes partes implicadas mediante diferentes herramientas como reuniones, talleres y diferentes actividades que involucren a todas las partes y con esto lograr la fidelidad de los empleados y el reconocimiento de la marca desde el cliente interno. Esta labor se fundamenta para logra una relevancia alta en los colaboradores, esto se logra con un gran esfuerzo y años de experiencia para lograr tener una buena labor.

Mecanismos de Liderazgo:**capacitación:**

➤ La forma más adecuada para motivar a un líder es entregándole todas las herramientas que se puedan poner a disposición. Esto con el fin de ilustrarlos y complementar sus conocimientos utilizando herramientas como cursos presenciales o webinars, esto con el fin de obtener un líder integro con sus habilidades de liderazgo. con esto llegar a generar un mecanismo que verifique los objetivos cumplidos gracias a la capacitación que se le dio al nuevo líder.

Nuevos retos:

➤ Poner nuevos retos a los líderes de proceso para generar situaciones que se salgan de su control y así medir su adaptabilidad en situaciones fuera de su zona de confort, siendo esto una herramienta la cual genere confianza para confrontar situaciones nuevas para cada líder de proceso

Interacción con los líderes:

➤ Se debe generar una estrecha relación entre la nueva generación de líderes en la organización para lograr generar una atmosfera de líderes y visualizar las actitudes. con esto lograr un proceso de perfilamiento sobre quien resalte más que el otro, así mismo la finalidad es evidenciar errores creencias y fortalezas. (Acsendo.blog , 2018)

Indicadores de Gestión:

1. Cantidad de carga que se va a transportar:

Se logro determinar a partir de un estudio cualitativo y cuantitativo los factores que influirán en los costos en el servicio que se le brindara al cliente. Se tomará en cuenta factores físicos, capacidad de transporte, así como la cantidad diarias de viajes que se generen durante el día a día

En este lugar tenemos en cuenta las normas colombianas en cuanto a los pesos regulares de carga y dimensiones acordes con la capacidad del camión.

2. Administración del tiempo y distancia:

Para medir la eficacia de los tiempos de entrega se debe tener en cuenta diferentes factores los cuales pueden influir en la fidelización el cliente y en el buen nombre de la empresa, para esto se tienen en cuenta diferentes elementos como:

3. Seguridad en los recursos:

Se debe tener en cuenta este factor ya que las herramientas de trabajo deben esta óptimas para presentar el mejor servicio al cliente con el excelente mantenimiento de la flota se optimizan costos y se disminuye la frecuencia alta de mantenimiento para la flota.

Se debe tener un excelente manejo de los protocolos de seguridad para generar una mayor eficiencia y eficacia en el planteamiento desde el conductor hasta el gerente general

4. Gastos:

Para administrarse bien, se debe contar con un riguroso control de gastos y gastos adicionales, esto es necesario tenerlo cuantificado ya que de esto depende la estabilidad económica y rentabilidad que se encuentra en una organización

Estrategias de distribución

La empresa Mi logística sas planteo una estrategia logística la cual se basa en tres pilares importantes para cualquier empresa relacionada con el sector y los cuales garantizan una buena cadena de suministros.

- Puntos de venta.
- Proveedores de mercancías o centros de producción.
- Distribuidores o proveedores 3PL para la distribución y transporte.

Con base a los pilares anteriormente mencionados se debe tener en cuenta el manejo de la cadena de suministros, con esto lograr una buena gestión a nivel de cada cliente interno de la compañía y con esto un buen proceso en la operación

Para el buen funcionamiento de la cadena de suministros se debe tener en cuenta los actores que participan e intervienen por cada proceso

- Tipo y flexibilidad de entrega.
- Costo de envío.
- Tiempos de espera.

Con los planteamientos que se manifestaron anteriormente se ideó una estrategia de distribución para la flota eléctrica, la cual se adecuó a las necesidades que habitan en el mercado, fidelizando a los clientes y posteriormente cumplir las necesidades reales de los proveedores(pagos a tiempo, costos bajos, distribución en tiempos óptimos entre otros, con esto se facilita las tareas de la operación logística ya que de hacerlo bien se disminuirán costos de operaciones aumentando los niveles de satisfacción

Con esto se llegará a visualizar mejor el proceso de la cadena de suministros, lo que conllevará a entender realmente las falencias que se puedan tener durante el proceso de la distribución logística de la empresa Mi logística sas

Se debe generar una comunicación asertiva para lograr cumplir los objetivos generales y optimizar la cadena de suministros. Con esto se logrará una buena gestión en los procesos de la compañía. Todo esto se logrará a partir de las nuevas tecnologías llevando a la empresa a optimizar sus procesos logísticos.

Aparte de las nuevas tecnologías las cuales se evidencian en los procesos internos y en la flota eléctrica, se recalcan 4 pilares importante que debe llevar la cadena de suministros para una correcta planificación en el sistema de gestión logística:

1. Transparencia de las operaciones.
2. Comunicación directa con la flota de transporte y clientes finales.
3. Reportes e Informes en tiempo real respecto al desempeño operacional.
4. Capacidad de medir y analizar niveles de satisfacción de los clientes.

Gracias a las nuevas tecnologías que se encuentran en el mercado se podrá llegar a convertir a Mi logística sas, en una empresa pionera en transporte a nivel nacional y con una flota propia la cual funciona 100% a electricidad, todo esto va de la mano de una excelente gestión de planeación estratégica para lograr no afectar la cadena de suministros en ningún proceso logístico

Es importante que el líder logístico sepa adaptarse a los procesos de la compañía y no solo esto si no a las nuevas tecnologías que se irán adquiriendo a través del tiempo para que el plan de distribución logístico sea óptimo y competitivo a nivel nacional, llegado a una satisfacción óptima para el cliente. Lo cual llevara a la empresa a tener una ventaja competitiva sobre la competencia.

Estrategias de promoción

Se evidencia una posible oportunidad en el mercado gracias a los cambios profundos por los cuales pasa el país y el mundo. Se logra demostrar que las empresas logísticas se están convirtiendo en un mercado esencial para el comprador ya que la situación de pandemia hace que el público en general quiera sus productos directamente en casa. Para esto se verá impulsado el marketing digital, el cual atraerá a los clientes no solo por el producto que se transportará si no la novedad de ser transportado con una empresa que busca preservar la vida en el planeta por medio de una flota eléctrica.

El planteamiento inicial que se tiene con el marketing digital es romper las barreras de distancia entre el comprador y el vendedor, esto se lograra con una idea de transporte de carga seca profesional, innovadora y seria. Mi logística sas planteara una serie de redes sociales para llegar al público objetivo a nivel nacional disminuyendo la brecha entre los clientes y fidelizando la marca.

Uno de los factores que más resalta en esta idea es que al digitalizar la marca con un plan de marketing elaborado, se abre una brecha no solo en el mercado nacional si no en el internacional ya que se desmulle la brecha entre cliente y vendedor. Con esto se logrará encontrar mercados potencias los cuales también querrán obtener una empresa con un modelo de negocios similar al de nos otros facilitando adquirir nuevos clientes.

Promociones:

El plan de marketing que se tiene planteado es no dejar de enviar publicidad por un tiempo largo ya que los clientes empezaran a presentar desinterés por la marca y en fechas importantes para nosotros y para el país efectuar cierto tipo de descuentos o promociones para fidelizar los clientes.

Redes sociales:

El mercado ya empezó a dejar obsoleto la publicidad tradicional como, televisión, radio, vallas publicitarias. Esto son medios que aún son válidos, pero no causan el mismo impacto que causaba en tiempos anteriores, por eso Mi logística sas les apuesta a sus redes sociales con publicidad basada en el modelo de mercadeo e-commerce

Nicho de mercado:

El trabajo personalizado y especializado abre la brecha para la fidelización de los clientes ayudando no solo a eso sino también a la adquisición de nuevos clientes gracias a desempeñar tan bien la tarea a realizar, Que los clientes no quieran otro proveedor. Un ejemplo claro es la empresa Trans Thalia evidencio una falencia en el mercado donde ellos se desempeñan y crearon más que un servicio una experiencia, lo ideal es entender el valor de la experiencia vivida por el cliente por encima del mismo negocio el cual pasa a un segundo plano y puede que se otorguen mas beneficios por lo vivido para la compañía.

Publicidad – Marketing mix.**Sitio web:**

El sitio web es el lugar donde se verá el reflejo de los esfuerzos digitales y de marketing, procurando que la pauta publicitaria se realice a nombre de la compañía para fidelizar al cliente y aparte de esto se realiza un proceso de perfilación automático en donde se evidenciará a los clientes más recurrentes y por ende más interesados por el producto.

Embajadores de marca

Para este ítem se debe considerar dos perfiles de personas, las cuales son clientes muy fieles a la marca que solo desee nuestro servicio o personas influyentes que expresen un estilo de vida en el cual movilicen al cliente o causen en ellos adquirir el servicio prestado.

Postventa - servicio al cliente:

Esa atención posterior a la compra de servicios de transporte hará que sea importante y diferente en la medida de cómo se atiende a los clientes, pudiendo considerarse que es una de la forma óptima para lograr la lealtad hacia la marca. Otro punto para considerar con referencia a las demás empresas logísticas que se encuentran en el mercado es la eficiencia que el cliente percibirá al momento de la entrega final. Si esta experiencia es buena y real, el efecto en él será positivo, lo cual generará que continúe contratando el servicio o recomiende la marca.

Por último, cabe mencionar el producto que se va a brindar muy competitivo, y hay un portafolio muy variado en cuanto a precios y prestaciones. Por esto se evidencia diferentes elementos en torno a la competitividad comercial, lo ideal es presentar un servicio especializado no solo al momento de vender si no también después de la venta para cumplir a cabalidad las expectativas de los clientes, con esto ganar fidelización de la marca y una gana-gana entre cliente y proveedor

Estudio de operaciones:**Descripción y formalización del proceso:**

Para contextualizar un poco el flujo grama quisimos basarnos en diferentes datos como el desempeño logístico del país, la subestructura y del desarrollo logístico en general.

Desempeño logístico:

En 2018 Colombia obtuvo la calificación máxima en los siete años en los que se ha realizado el Índice de Desempeño Logístico (2,94 sobre 5). No obstante, se encuentra rezagado del promedio de la OCDE (3,65) y por debajo de países de la región como México (3,05) y Brasil (2,99). (Ministerio De Transporte, 2021)

De cada COP 100 recaudados en ventas, una empresa debe destinar COP 13,5 a

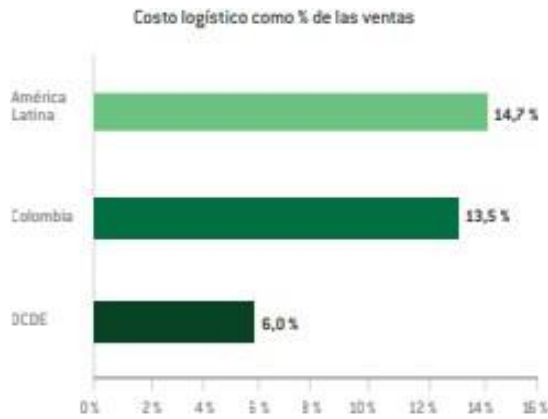
sus costos logísticos. Adicionalmente, los tiempos de espera para realizar el cargue y descargue (3,6 y 3,8 horas, respectivamente) superan los requeridos para ejecutar estas operaciones (3,3 y 2,6 horas para cargue y descargue, respectivamente). (Ministerio De Transporte, 2021). (Ministerio De Transporte, 2021)

Infraestructura y desarrollo del transporte intermodal:

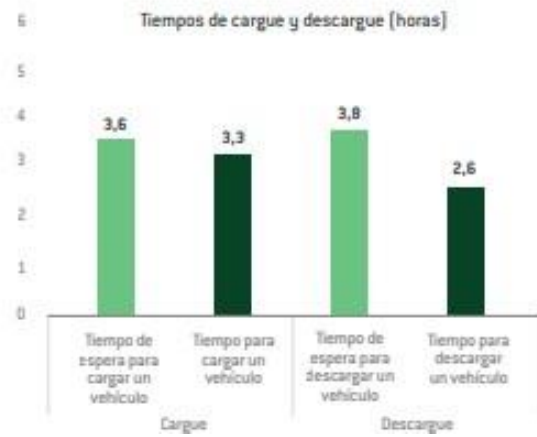
- En Colombia más del 80 % de la carga es transportada por carretera, un 16 % se mueve por vía férrea y solo un 2 % por modo fluvial.
- Mientras la inversión en carreteras representó el 71 % de la inversión pública en el sector de transporte para 2018, la inversión pública en modos como el férreo y el fluvial representó apenas un 4 % y un 0,37 %, respectivamente.
- Colombia registra un puntaje de 65 sobre 100 en el Índice de Conectividad de las Carreteras, por debajo del promedio de América Latina (73) y de la OCDE (84). (Ministerio De Transporte, 2021)

Transporte de carga:

- La continua intervención en los precios del transporte de carga genera ineficiencias en el sector. Por ejemplo, el 22,4 % de las firmas en Colombia cuenta con su propia flota, lo que reflejaría una desviación importante de recursos hacia inversiones que no hacen parte de su actividad principal
- Más del 50 % de los tractocamiones, camiones, buses y microbuses en Colombia tienen más de 11 años, y un 30 % de los camiones cuenta con más de 21 años de antigüedad. De hecho, el parque automotor del país, después del de Nicaragua, es el más antiguo de América Latina.
(Ministerio De Transporte, 2021)



78,5 %
de las empresas **no**
mide indicadores de
calidad en logística



(Ministerio De Transporte, 2021)

Distribución de planta:



Costo de producción:

Inversión en infraestructura: Para la inversión en la empresa logística se debe tener en cuenta dos factores fundamentales para el proceso los cuales son la sostenibilidad y la tecnología con base a estos se puede establecer las metas que se quieren lograr y los objetivos que se van a prospectar a futuro lo cual nos da un panorama preliminar de una inversión inicial.

Con esto poder tener un buen desempeño de la cadena de suministros de la empresa y la optimización de recursos. Logrando tomar la decisión de optar por una flota de camiones eléctricos que comparados con un camión normal de carga de 16 m cúbicos consume al año 11.300 Kilovatios de electricidad al año por un valor aproximado de \$5'000.000 mientras que un camión tradicional consume alrededor de 1.200 galones de combustible, equivalente a \$12'000.000 generando 13 toneladas de CO2 al año. (Bancolombia, 2020)

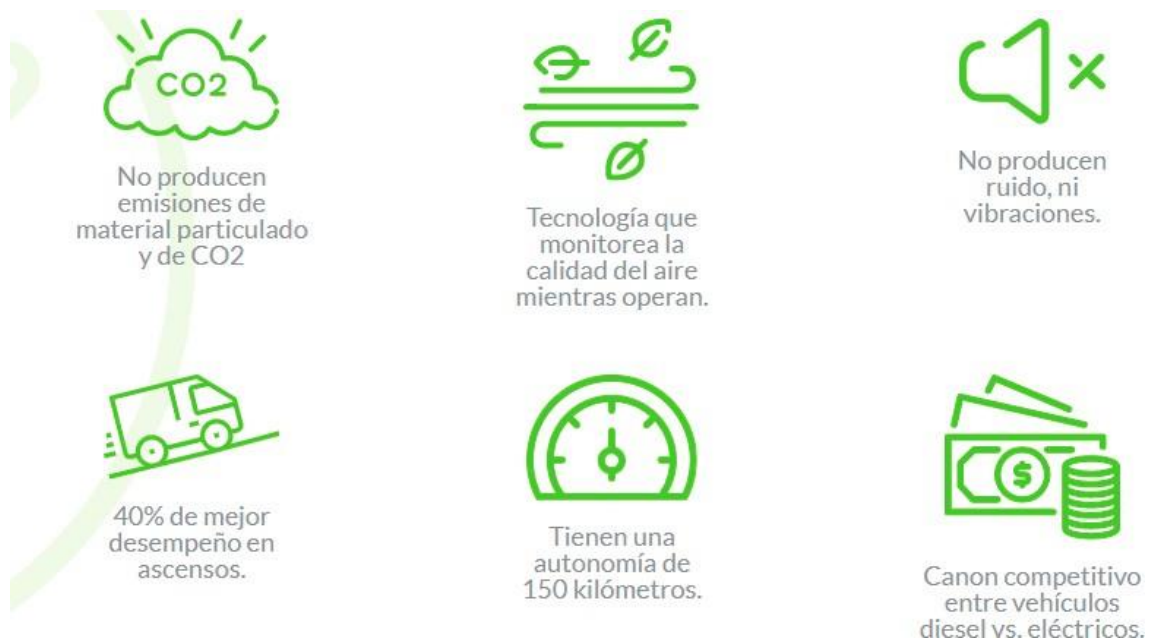
Con esto calculamos el costo de un camión tradicional y uno eléctrico:

ORIGEN/DESTINO			MI LOGISTICA SAS			
BOGOTA	DEPARTAMENTO	KM	VALOR OPERACIÓN DEDICADA EN NPR	VALOR OPERACIÓN DEDICADA EN SENCILLO	FLOTA ELECTRICA	VARIACION
ARMENIA	QUINDIO	282	\$1.091.400	\$1.540.800	\$ 643.926,00	41%
BARRANQUILLA	ATLANTICO	1003	\$2.439.600	\$3.659.400	\$ 1.439.364,00	41%
BUCARAMANGA	SANTANDER	398	\$1.540.800	\$2.311.200	\$ 909.072,00	41%
CALI	VALLE DEL CAUCA	470	\$1.540.800	\$2.311.200	\$ 909.072,00	41%
CUCUTA	NORTE DE SANTANDER	580	\$1.926.000	\$3.402.600	\$ 1.136.340,00	41%
DOS QUEBRADAS	RISARALDA	325	\$1.155.600	\$1.733.400	\$ 681.804,00	41%
IBAGUE	TOLIMA	202	\$898.800	\$1.444.500	\$ 530.292,00	41%
MANIZALES	CALDAS	295	\$1.258.320	\$1.887.480	\$ 742.408,00	41%
MEDELLIN	ANTIOQUIA	420	\$1.412.400	\$2.118.600	\$ 833.316,00	41%
PEREIRA	RISARALDA	324	\$1.155.600	\$1.733.400	\$ 885.354,00	41%
PASTO	NARIÑO	842	\$2.375.400	\$3.563.100	\$ 1.401.486,00	41%
TOTAL					\$ 10.112.434,00	

Con esto logramos identificar el costo operacional de la flota eléctrica con un desplazamiento a las principales ciudades del territorio nacional, con esto observamos que

al totalizar los viajes nos da un costo total de la operación por viajes de 10.112.434 del costo de la operación dándonos una idea de la inversión inicial.

La flota con la que se desea empezar es de 5 carros eléctricos teniendo en cuenta estos factores la inversión inicial está contemplada en 800,000.000 millones de pesos



(Bancolombia, 2020)

Costos de capital:

A continuación, se presentará el coste de cada uno de los empleados para lograr detectar con una mayor facilidad en el costo del capital de trabajo:

MI LOGISTICA SAS			
PUESTO		COORDINADOR LOGISTICO	
SALARIO BÁSICO		4.000.000	
DIAS DE TRABAJO		30	
MANO DE OBRA DIRECTA			
DOMINGOS TRABAJADOS			
PROPORCIONALIDAD DOMINICAL			
COMISIONES			
HORAS EXTRAS DOMINICALE!			
SALARIO DEVENGADO		4.000.000	
SUBSIDIO TRANSPORTE			
SUBTOTAL		4.000.000	
FACTOR PRESTACIONAL			
VACACIONES	4,35%	\$	174.000,00
PRIMA DE SERVICIOS	8,33%	\$	333.200,00
CESANTÍAS	8,33%	\$	333.200,00
INTERESES CESANTÍAS	1,00%	\$	40.000,00
PENSIÓN	12,000%	\$	480.000,00
A.T.E.P.	1,044%	\$	41.760,00
CAJA COMPENSACIÓN	4,00%	\$	160.000,00
ILI	14,00%	\$	560.000,00
SEGURO COLECTIVO	1,50%	\$	60.000,00
TOTAL FACTOR PRESTAC.	54,55%		2.182.160
SUBTOTAL MANO DE OBRA DIRECTA		6.182.160	
COSTOS DIRECTOS DEL SERVICIO			
AUXILIO DE TRANSPORTE - COMUNIC		-	
EXAMENES DE INGRESO			
DOTACIONES			
SUPERVISION COMPARTIDA			
SUBTOTAL COSTOS DIRECTOS DEL SERVICIO			
SUBTOTAL M.O. + C.D		6.182.160	
Subtotal antes de AIU		6.182.160	
TOTAL		6.182.160	

Está cargo de coordinador logístico está destinado para cumplir funciones: de supervisión y organización de la operación a nivel de rutas también debe saber la capacidad de cada camión logrando con esto satisfacer las necesidades de cada cliente y es por esto que se emplea un sueldo de 4.000.000 millones debido a las tareas que debe realizar

MI LOGISTICA SAS	
PUESTO	ASESOR JURIDICO
SALARIO BÁSICO	3.000.000
DIAS DE TRABAJO	30
MANO DE OBRA DIRECTA	
DOMINGOS TRABAJADOS	
PROPORCIONALIDAD DOMINICAL	
COMISIONES	
HORAS EXTRAS DOMINICALES	
SALARIO DEVENGADO	3.000.000
SUBSIDIO TRANSPORTE	
SUBTOTAL	3.000.000
FACTOR PRESTACIONAL	
VACACIONES	4,35% \$ 130.500,00
PRIMA DE SERVICIOS	8,33% \$ 249.900,00
CESANTÍAS	8,33% \$ 249.900,00
INTERESES CESANTÍAS	1,00% \$ 30.000,00
PENSIÓN	12,000% \$ 360.000,00
A.T.E.P.	1,044% \$ 31.320,00
CAJA COMPENSACIÓN	4,00% \$ 120.000,00
ILI	14,00% \$ 420.000,00
SEGURO COLECTIVO	1,50% \$ 45.000,00
TOTAL FACTOR PRESTAC.	54,55% 1.636.620
SUBTOTAL MANO DE OBRA DIRECTA	4.636.620
COSTOS DIRECTOS DEL SERVICIO	
AUXILIO DE TRANSPORTE - COMUNIC	-
EXAMENES DE INGRESO	
DOTACIONES	
SUPERVISION COMPARTIDA	
SUBTOTAL COSTOS DIRECTOS DEL SERVICIO	
SUBTOTAL M.O. + C.D	4.636.620
Subtotal antes de AIU	4.636.620
TOTAL	4.636.620

La persona para este puesto debe tener diferentes habilidades de tipo judiciales, la cual ayude a la empresa a blindarse con temas de leyes que puedan afectar a la empresa en diferentes ámbitos por esto decidimos otorgar un sueldo de tres millones de pesos a las personas que cumpla este perfil.

MI LOGISTICA SAS			
PUESTO		OPERARIOS	
SALARIO BÁSICO		908.526	
DIAS DE TRABAJO		30	
MANO DE OBRA DIRECTA			
DOMINGOS TRABAJADOS			
PROPORCIONALIDAD DOMINICAL			
COMISIONES			
HORAS EXTRAS DOMINICALES			
SALARIO DEVENGADO		908.526	
SUBSIDIO TRANSPORTE			
SUBTOTAL		908.526	
FACTOR PRESTACIONAL			
VACACIONES	4,35%	\$	39.520,88
PRIMA DE SERVICIOS	8,33%	\$	75.680,22
CESANTÍAS	8,33%	\$	75.680,22
INTERESES CESANTÍAS	1,00%	\$	9.085,26
PENSIÓN	12,000%	\$	109.023,12
A.T.E.P.	1,044%	\$	9.485,01
CAJA COMPENSACIÓN	4,00%	\$	36.341,04
ILI	14,00%	\$	127.193,64
SEGURO COLECTIVO	1,50%	\$	13.627,89
TOTAL FACTOR PRESTAC.	54,55%		495.637
SUBTOTAL MANO DE OBRA DIRECTA		1.404.163	
COSTOS DIRECTOS DEL SERVICIO			
AUXILIO DE TRANSPORTE - COMUNIC		-	
EXAMENES DE INGRESO			
DOTACIONES		80000	
SUPERVISION COMPARTIDA			
SUBTOTAL COSTOS DIRECTOS DEL SERVICIO			
SUBTOTAL M.O. + C.D		1.404.163	
Subtotal antes de AIU		1.404.163	
TOTAL		1.404.163	

Este puesto está perfilado para una persona operaria la cual sea capaz de seguir instrucciones y esté dispuesta a trabajar en nuestro caso serían conductores y auxiliares los cuales ganaran un sueldo mínimo regido bajo las normas colombianas

MI LOGISTICA SAS	
PUESTO	ASESORES
SALARIO BÁSICO	2.000.000
DIAS DE TRABAJO	30
MANO DE OBRA DIRECTA	
DOMINGOS TRABAJADOS	
PROPORCIONALIDAD DOMINICAL	
COMISIONES	
HORAS EXTRAS DOMINICALES	
SALARIO DEVENGADO	2.000.000
SUBSIDIO TRANSPORTE	
SUBTOTAL	2.000.000
FACTOR PRESTACIONAL	
VACACIONES	4,35% \$ 87.000,00
PRIMA DE SERVICIOS	8,33% \$ 166.600,00
CESANTÍAS	8,33% \$ 166.600,00
INTERESES CESANTÍAS	1,00% \$ 20.000,00
PENSIÓN	12,000% \$ 240.000,00
A.T.E.P.	1,044% \$ 20.880,00
CAJA COMPENSACIÓN	4,00% \$ 80.000,00
ILI	14,00% \$ 280.000,00
SEGURO COLECTIVO	1,50% \$ 30.000,00
TOTAL FACTOR PRESTAC.	54,55% 1.091.080
SUBTOTAL MANO DE OBRA DIRECTA	3.091.080
COSTOS DIRECTOS DEL SERVICIO	
AUXILIO DE TRANSPORTE - COMUNIC	-
EXAMENES DE INGRESO	
DOTACIONES	
SUPERVISION COMPARTIDA	
SUBTOTAL COSTOS DIRECTOS DEL SERVICIO	
SUBTOTAL M.O. + C.D	3.091.080
Subtotal antes de AIU	3.091.080
TOTAL	3.091.080

Este puesto es para asesores comerciales los cuales deben ser capaces de atraer clientes a la empresa con un perfil el cual sea adecuado a nuestro estilo de mercado y al cual queremos atacar, es decir nuestro público objetivo por esto el sueldo destinado para las personas que cumplan estos perfiles es de 2.000.000

Estudio financiero:

Presupuestos:

Se destinará una inversión inicial de 800.000.000 millones la cual se dividirá en el costo de la operación que esta alrededor de 24.959.333 para el primer mes contemplando el capital de trabajo, la operacional y la infraestructura que debe llevar tanto la bodega como la flota eléctrica.

Flujo de caja explicado a 5 años como mínimo:

El saldo final del flujo de caja arrojó un total de \$1.263.246.715. Teniendo en cuenta su prospección a cinco Años, se calcula que exista un saldo positivo incremental del 12% anualmente y una totalidad de egresos completamente inferior. Evidenciando los resultados esperados a lo largo del estudio.

Estados Financieros Preliminares con proyección de indicadores financieros por escenarios:

Se prospecta para el estudio financiero Una variación del 41% con respecto a la competencia tradicional ya que con la flota eléctrica se ahorraran en gastos de mantenimiento aproximadamente el porcentaje anteriormente mencionado esto ayudara a reducir gastos y así mismo poder ser más rentables en el mercado llegando al punto de equilibrio en tan solo el tercer año y ya para la mitad de este empezar a generar ganancias con el plus de ser una empresa pionera en la prestación de servicios eco-amigable con el medio ambiente

Indicadores de Evaluación Financiera:

Se generará un margen de ganancia por encima de otras empresas del sector de un 57% manteniéndose a la par de la economía sin ser afectada por la inflación ya que se mantendrá los costos y gastos del mercado óptimos para encontrar un punto de equilibrio lo más rápido posible y generar rentabilidad con costos por debajo del promedio

Bibliografía

- Acsendo.blog . (5 de Mayo de 2018). *Acciones para impulsar el liderazgo en su organización*. Obtenido de <https://blog.acsendo.com/6-acciones-para-impulsar-el-liderazgo-en-su-organizacion/#:~:text=El%20uso%20de%20Big%20Data,v%C3%ADas%20para%20impulsar%20el%20liderazgo>.
- Andi. (Julio de 13 de 2018). *Sector de transporte terrestre en Colombia*. Obtenido de <http://www.andi.com.co/Uploads/SECTOR%20TRANSPORTE%20TERRESTRE%20DE%20PASAJEROS%20POR%20CARRETERA%20EN%20COLOMBIA%20VF.pdf>
- Bancolombia . (30 de Agosto de 2020). *Tenemos la primera flota de camiones 110% electricos en Colombia* . Obtenido de <https://renting.rentingcolombia.com/corporativo/especializado/camiones-electricos-en-colombia-auteco>
- Beetrack. (26 de Agosto de 2020). *Funciones de un coordinador de logística*. Obtenido de <https://www.beetrack.com/es/blog/funciones-de-coordinador-de-logistica/#:~:text=El%20coordinador%20de%20log%C3%ADstica%20es,el%20plazo%20y%20condiciones%20que>
- Carga. (15 de Julio de 2020). *Una buena empresa de transporte terrestre de carga en Colombia: marco legal y servicio*. Obtenido de <https://carga.com.co/buena-empresa-de-transporte-terrestre-de-carga/>
- Eden . (15 de enero de 2019). *LAS 5 TÉCNICAS MÁS EFECTIVAS DE MOTIVACIÓN LABORAL*. Obtenido de <https://www.aguaeden.es/blog/las-5-tecnicas-mas-efectivas-de-motivacion-laboral>
- El economista. (1 de Marzo de 2019). *Cuál es el perfil ideal de un operador de transporte*. Obtenido de <https://el EMPRESARIO.mx/management-mrkt/cual-es-perfil-ideal-operador-transporte>
- El país . (3 de FEBRERO de 2021). *La receta para dar un giro a la ‘última milla’*. Obtenido de https://elpais.com/elpais/2021/02/10/actualidad/1612951464_141376.html
- López, R. (19 de junio de 2019). *Instasent*. Obtenido de <https://www.instasent.com/blog/como-se-fideliza-un-cliente-ejemplos-y-tecnicas-mas-eficaces>
- Ministerio De Transporte. (5 de ENERO de 2021). *Ministerio de Transporte presenta el anuario estadístico ‘Transporte en Cifras’, una herramienta digital para el servicio de los colombianos*. Obtenido de <https://www.mintransporte.gov.co/publicaciones/9323/ministerio-de-transporte-presenta-el-anuario-estadistico-transporte-en-cifras-una-herramienta-digital-para-el-servicio-de-los-colombianos/>
- Moldtrans. (26 de Abril de 2019). Obtenido de <https://www.moldtrans.com/la-distribucion-del-futuro-las-empresas-transporte/>
- Montes, C. A. (14 de Noviembre de 2018). *Boletind de coyuntura del sector transporte de carga por carretera* . Obtenido de https://www.mintransporte.gov.co/publicaciones/2648/observatorio_de_transporte_de_carga_por_carretera/descargar.php?id=4174

- Noegashop . (12 de octubre de 2019). *Características y funciones de un responsable de almacén*. Obtenido de https://www.noegashop.com/es/blog/79_funciones-de-un-responsable-de-almacen#:~:text=Supervisa%20la%20selecci%C3%B3n%20de%20materiales,salida%20del%20material%20del%20almac%C3%A9n.
- O'Shea, M. N. (6 de MAYO de 2019). *Nichos eCommerce eco-friendly: esto es lo que viene*. Obtenido de <https://www.oleoshop.com/blog/nichos-ecommerce-eco-friendly>
- Perucontadoresact. (23 de Mayo de 2015). *LOS COSTOS EN LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE*. Obtenido de <http://perucontadoresact.blogspot.com/p/los-costos-en-las-empresas-de.html>
- Pontificie Universidad Javeria . (2018). *PROPUESTA DE UN SISTEMA DE GESTIÓN DE TRANSPORTE DE CARGA*. Obtenido de <https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/7447/tesis623.pdf?sequence=1>
- Propuesta de un sistema de gestión de transporte de carga* . (26 de Octubre de 2018). Obtenido de <https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/7447/tesis623.pdf?sequence=1>
- School, E. B. (19 de 05 de 2019). *EAE Business School*. Obtenido de <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/acciones-de-marketing-para-dar-a-conocer-empresas-de-logistica/>
- slideshare. (22 de mayo de 2019). *slideshare*. Obtenido de <https://es.slideshare.net/vntysk/manual-de-funciones-y-procedimientos-ejemplos>
- Unir. (4 de abril de 2020). *Asesor jurídico o legal: ¿qué es, cuáles son sus funciones y qué estudiar para serlo?* Obtenido de <https://www.unir.net/derecho/revista/asesor-juridico-legal/>