

Empresa: TARMADELIVERY.COM. Una nueva propuesta en el servicio de entrega a domicilio en la ciudad de Tarma

Autor: Manuel Casabona Molina

Publicado: 30/03/2018*

Introducción

En la ciudad de Tarma, una idea basada en el servicio a domicilio se ha puesto en marcha; considerando que la ciudad es pequeña y los servicios no son variados, la empresa Creative Foods SAC apostó por un servicio de entrega de delivery mediante una página web donde se podrá solicitar los pedidos.

Debido a que esta empresa está en sus primeros meses de operaciones tengo el honor de entrevistar al gerente de la empresa, el señor Frank Chambillo Rivera quien nos contará más a detalle sobre el funcionamiento de su empresa y su servicio ofrecido.

Cuestionario

¿Cuántos miembros conforman la empresa?

La empresa está formada por 3 socios los cuales tienen funciones específicas para el buen desarrollo del flujo de operaciones. Es importante que cada socio contribuya y realice el trabajo acordado ya que de esto depende el avance y desarrollo de las metas acordadas.

¿Se decidió poner en marcha la empresa bajo que término de asociación? ¿SAC, SAA, EIRL?

Cada sociedad de acuerdo a su naturaleza elige como registrar su empresa, en nuestro caso es una Sociedad Anónima Cerrada.

¿Cuál fue la traba más grande que se tuvo que afrontar para la puesta en marcha de la empresa?

No existen trabas al momento de iniciar un negocio o empresa, solo existen oportunidades, los problemas que se presentan en el camino solo son pruebas para nuestra capacidad para resolverlas, en este caso nuestra principal prueba fue dar a conocer el servicio en las ciudades donde lo ofrecemos. Otro punto es lograr que el cliente confíe en tu servicio y calidad, a la par estos deben ser fidelizados de alguna manera, el éxito de una empresa también recae en la satisfacción de sus clientes.

Y del lado administrativo ¿Cuál trámite fue más difícil superar?

Si te refieres a trámites administrativos, no fue nada difícil. Quizás un poco largo, pero no difícil considerando que ahora en el Perú las opciones para poder formalizar tu negocio o empresa cada vez son más ágiles y dinámicas.

¿Cree necesario los trámites notariales para el funcionamiento de la empresa?

Los trámites notariales siempre serán necesarios para poder constituir una empresa y es muy importante ya que esto te ayuda a identificar tu negocio ante los registros públicos y en cierta manera evita la duplicidad o suplantación de tu razón social. Por otro lado, tengo amigos que al iniciar sus empresas desarrollaron el producto o el

servicio y comenzaron a trabajar sin haberlas registrado ya que se centraron en el registro de su marca.

¿Cuáles son las metas planteadas por la empresa; corto, mediano y largo plazo?

A corto plazo pudimos lograr que el público conozca del servicio, a mediano plazo acostumbrar al cliente a usar plataformas digitales para poder gestionar sus pedidos con nosotros y a largo plazo crear una red de consumo de servicios de comida a través de sistemas digitales. Esto también ayuda a las ciudades donde trabajamos a la transformación digital de la misma, no será en todos los aspectos, pero empecemos por el servicio.

¿Hay algún proyecto grande en mente para la empresa?

Tenemos en archivo varios proyectos grandes, uno de ellos es este. Generar nuestra red de servicios y logística de alimentos y bebidas a través de sistemas en el centro del país donde no existe.

¿Cuál cree que es el secreto del éxito en una empresa?

El secreto del éxito de una empresa creo yo que está en el capital humano, las personas que hacen posible y una realidad brindar el servicio a nuestros clientes con un soporte continuo, también la responsabilidad y el compromiso con tu empresa es lo que formará las bases sólidas para el crecimiento y el éxito.

¿Cree que existan formas que el gobierno ayude al surgimiento de más empresas? ¿Cómo?

Actualmente existen muchos programas del gobierno que presentan convocatorias en línea para apoyar el desarrollo de nuevas empresas con ideas innovadoras sin olvidar el talento que tenemos en nuestro país. Lamentablemente la difusión de estos programas a veces no es tan masiva por las redes sociales y poca gente se presenta. Los invito a buscar en línea acerca de estos programas y encontrarán mucha información relacionada.

¿Ve un impacto positivo en el mercado por parte de su empresa? ¿El público responde bien a los servicios que brinda la empresa?

El impacto que tuvimos fue impresionante, como todo servicio nuevo e innovador al inicio causa un poco de desconfianza y quizás temor en los clientes por desconocimiento, pero luego poco a poco el público empezó a usar nuestra aplicación para hacer sus pedidos y estamos creciendo mes a mes.

¿Cree que su empresa es una startup?

Debemos entender que una Startup es una forma de empresa diseñada para tener un crecimiento rápido porque su base es la innovación a diferencia de una Mype que está pensada en brindar un servicio que ya conocemos y en posicionarse en el mercado. En este caso nuestra empresa tiene características de ambos ya que transformamos el servicio que ya todos lo conocían en un servicio apoyado por medios digitales añadiendo nuevas características y valor agregado pensado en los clientes.

***Artículo publicado el 30/03/2018**