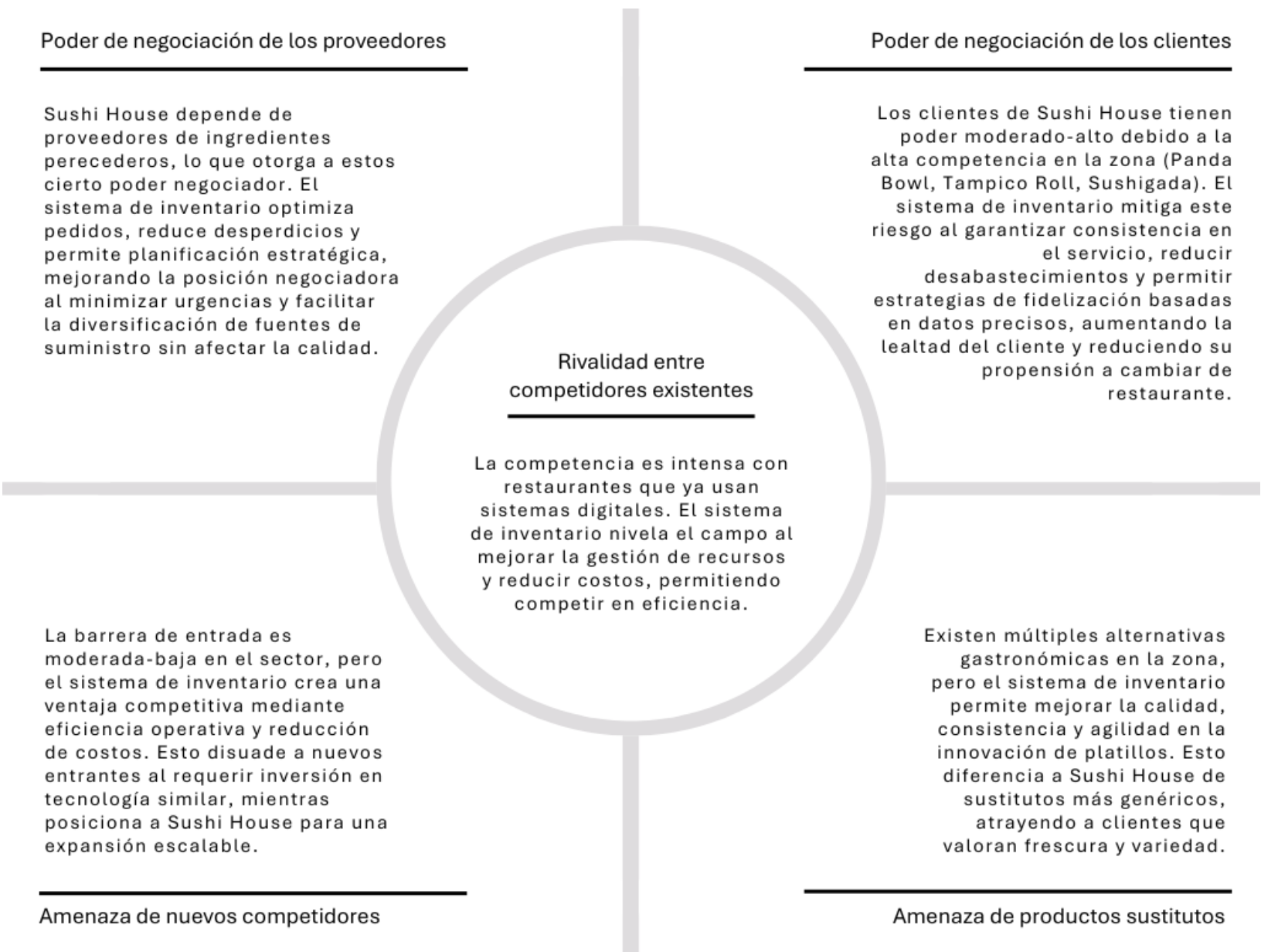


Análisis de las 5 Fuerzas de Porter para Sushi House en Relación al Sistema de Inventario

Contexto Actual de Sushi House

Según la documentación del proyecto, Sushi House es un restaurante emergente especializado en sushi que inició operaciones con entregas a domicilio y ha crecido hasta incorporar un espacio físico para atención al cliente. Actualmente enfrenta desafíos en la gestión manual de inventario, lo que genera falta de control en niveles de stock, registros incorrectos y dificultad para identificar productos agotados.



1. Poder de negociación de los clientes

- **Situación actual:** Los clientes tienen múltiples alternativas en la zona (Panda Bowl, Tampico Roll, Sushigada), lo que les concede un poder moderado-alto.
- **Impacto del sistema de inventario:**
 - Mejora en la consistencia del servicio y reducción de desabastecimientos, aumentando la lealtad del cliente.
 - Optimización de costos que podría traducirse en precios más competitivos.
 - Capacidad de implementar programas de fidelización basados en datos precisos de inventario.
- **Riesgo:** Clientela sensible a interrupciones en el servicio o inconsistencia en la calidad.

2. Poder de negociación de los proveedores

- **Situación actual:** Alta dependencia de proveedores de ingredientes perecederos (pescado, mariscos, verduras) con posible poder de negociación moderado.
- **Impacto del sistema de inventario:**
 - Optimización de pedidos y reducción de desperdicios, mejorando la posición negociadora.
 - Datos precisos permiten planificar compras estratégicamente y explorar múltiples proveedores.
 - Reducción de urgencias en pedidos que suelen encarecer los costos.
- **Riesgo:** Estacionalidad en disponibilidad de ingredientes frescos puede mantener cierto poder proveedor.

3. Amenaza de nuevos competidores

- **Situación actual:** Barrera de entrada moderada-baja en el sector de restaurantes de sushi, con varios competidores establecidos.
- **Impacto del sistema de inventario:**
 - Creación de una ventaja competitiva mediante eficiencia operativa.

- Reducción de costos operativos que constituye una barrera para nuevos entrantes.
- Capacidad de escalabilidad para futuras sucursales (alineado con la visión de expansión).
- **Riesgo:** Competidores con mayor capital pueden implementar tecnologías similares rápidamente.

4. Amenaza de productos sustitutos

- **Situación actual:** Alta amenaza por diversidad de opciones gastronómicas en la zona (otros tipos de comida asiática, comida rápida, etc.).
- **Impacto del sistema de inventario:**
 - Mejora en la calidad y consistencia de los platillos, diferenciándose de sustitutos.
 - Agilidad para introducir nuevos productos o variaciones basadas en tendencias del mercado.
 - Reducción de tiempos de espera mediante gestión eficiente de ingredientes.
- **Riesgo:** Sustitutos con precios más bajos pueden mantener su atractivo para segmentos de mercado sensibles al precio.

5. Rivalidad entre competidores existentes

- **Situación actual:** Alta rivalidad con competidores como Panda Bowl, Tampico Roll y Sushigada, que cuentan con sistemas de inventario más avanzados.
- **Impacto del sistema de inventario:**
 - Nivelación del campo competitivo al mejorar la gestión de recursos.
 - Reducción de costos que permite inversión en marketing o mejora de calidad.
 - Minimización de desabastecimientos que afectan la reputación competitiva.
 - Capacidad de implementar promociones y ofertas basadas en stock disponible.

- **Riesgo:** Competidores con mayor trayectoria pueden intensificar su ventaja tecnológica.

Conclusión Estratégica

La implementación del sistema de inventario representa una respuesta estratégica a las fuerzas competitivas identificadas. Particularmente, fortalece la posición de Sushi House frente a la rivalidad existente y la amenaza de nuevos competidores, mientras mitiga los poderes de clientes y proveedores mediante mejoras operativas. El sistema no solo aborda debilidades actuales de gestión, sino que se alinea con la visión de expansión al crear una base escalable y eficiente para operaciones futuras.