

Tarea INFO275

Unidad 2: Estrategia Competitiva y Creación de Valor

Nombre: Diego Ignacio Rojas Asenjo

Desarrollo

1. **Escoger UN sector económico en el Anexo A y, si lo desea, puede escoger un rubro más específico, indicando a qué sector económico pertenece.**

- Hoteles y restaurantes micro82.1 pequeña15.8% mediana1.6% grande0.4%

Enfocado directamente donde la mayor parte de los servicios que prestan o entregan son manuales y muy poco impactan directamente en los procesos de producción, además que por las cifras las empresas tanto micro como pequeñas tienen grandes adherencias en el mercado, dando mayor prioridad en los procesos operativos y solucionables a niveles humanos más que automatizados a niveles operativos. Considerando que en otros sectores de la economía de las medianas y grandes empresas se ve el gran impacto que están sometidas las tecnologías que entregan gran utilidad en sus procesos logísticos y productivos.

2. **Identificar o proponer UNA fuente potencial de ventajas competitivas en ese rubro o sector económico.**

Sistema de venta y inventarios: Comprendiendo que algunos servicios de restaurantes contienen sistemas de ventas focalizados en productos estrictamente empaquetados (menú), no permite trazabilidad de lo consumido, aún así permite saber los flujos de cajas e insumos en los cuales se gastan las ganancias. Por lo que el requerimiento de poder saber a nivel de inventario los productos que se necesitan para el consumo además del control de aquellos que se incurren, permite tomar decisiones de cuáles están disponibles, considerando en la entrega de reportes con respecto a la organización del uso de productos, ya sea alimenticios como en herramientas o inmuebles dando otros reportes sobre historiales de productos materiales en uso.

Algunas características que cumplen dicha fuente potencial están relacionadas a los siguientes recursos:

- Valiosos: cuales necesariamente forman parte del proceso productivo del sector económico, donde dichos recursos necesariamente permiten mantener en funcionamiento el negocio independiente de sus procesos más complejos dichos recursos son algunos como: Alimenticios recurso principal de un restaurant, Herramientas de cocina cuales elementos permiten procesamiento de los productos, Línea blanca cuales permiten industrializar el procesamiento de productos, Humanos cuales realizan los productos, Inmueble necesario para acoger al cliente, Proveedores cuales permita saber o determinar productos cuales se pueden obtener.
- Escasos: necesariamente debemos determinar además cuales forman parte de los procesos como de los servicios que nos prestan, y son difíciles de implementar por su

gran modo de operar, difícil de manipular además de la dependencias en tareas esenciales en la mantención del negocio como por ejemplo: aseo, seguridad, tecnología, alimentos de orden natural

- Dificiles de Sustituir: en la permanencia del negocio implica que materias de procesos no pueden ser tomadas de una forma distinta pero mejorables, no así reemplazables donde procesos críticos como: atención al cliente, reputación, materiales, pasan a ser totalmente indispensables además de costosos cuales implican un cuidado para evitar riesgos de deterioro.
- Dificiles de Imitar: En base a lo anterior los procesos que se imparten y se desarrollan en los negocios necesariamente generan un “sello” o “identidad” cuales dejan una cierta preferencia en su mercado, por lo que pasan a ser difíciles de destacar dentro de los rubros cuales son críticas tales como: recetas, marcas, publicidad, promociones entre otras que forman parte de este posicionamiento.

Las características en capacidades que definan el funcionamiento del sector económico en la fuente potencial de ventaja competitiva puede definirse bajo los siguientes criterios:

A nivel Organizacional:

- Creación de cargo de jefe de cocina.
- Contratación de servicio de limpieza
- Creación de menú electrónico

Nivel Táctico:

- Cambio de productos en los menú
- Obtención de créditos por pandemia
- Disminución de jornadas laborales.

Nivel de Gestión:

- Reportes de limpieza semanales.
- Automatización del flujo de caja
- Auditorías para monitorear estado del negocio

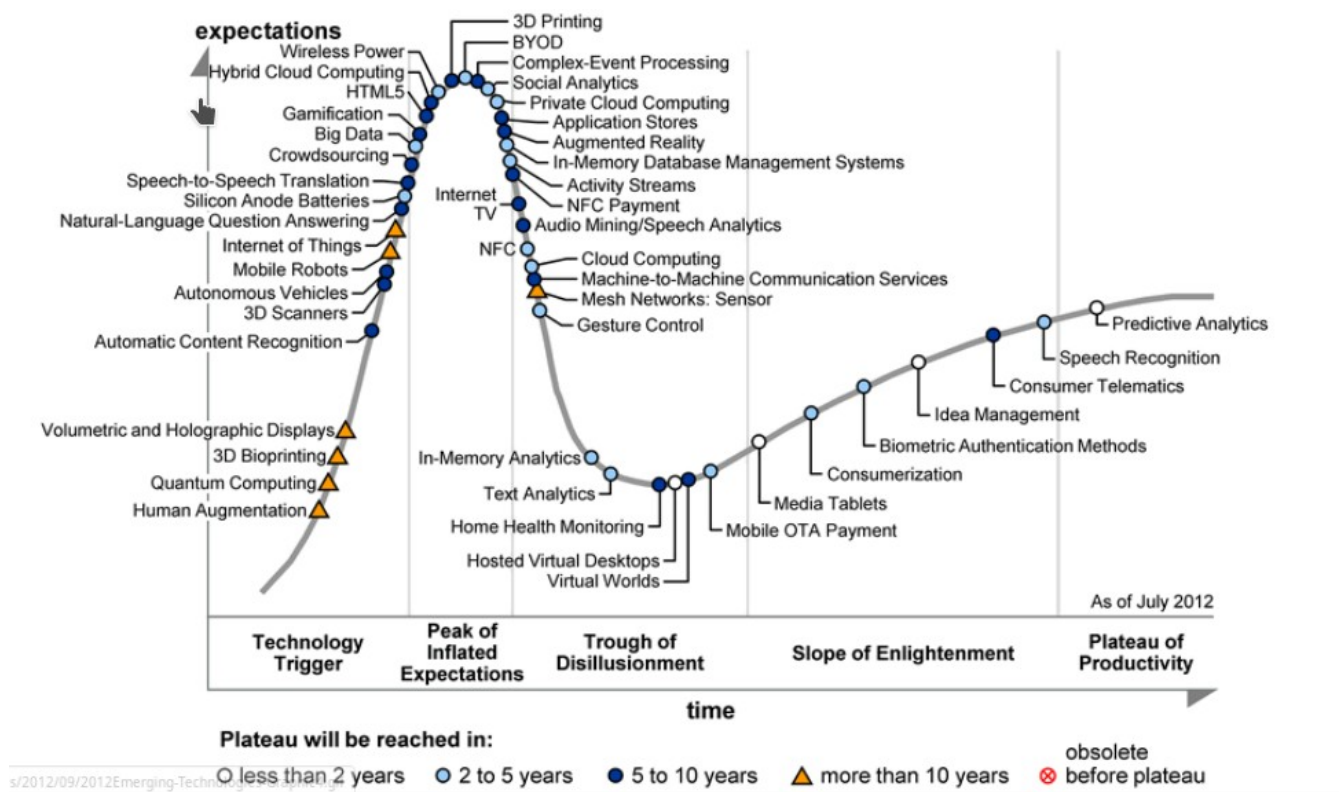
3. Identificar y describir brevemente UNA tecnología que sea hoy de uso relativamente generalizado, y que apoye la generación de la ventaja competitiva identificada anteriormente. Ejemplos: CRM, sitios de e-commerce, alguna herramienta de G-Suite, software de inventario, punto de venta, etc.

Para alguna implementación de tecnología posible a implementar sería un software de ERP, cual permite entregar reportes de inventarios en tiempo real, además de conectarse con procesos de ventas permitiendo saber los flujos de cajas. Esta tecnología nos permite además determinar los ingresos/egresos de materiales además de insumos que son críticos, por lo que sería factible que probablemente los productos de procesamiento de alimentos puedan ser registrados con reportes en ordenes de producción con respecto al inventario.

4. Identificar y describir brevemente UNA tecnología disruptiva, que no sea hoy de uso masivo, pero que pudiera aportar a futuro (2 a 10 años) en el desarrollo de esa ventaja competitiva. Se

sugiere utilizar los gráficos de Gartner Hype Cycle, disponibles en internet, para identificar tecnologías disruptivas.

Una de las tecnologías disruptivas cuales están instaladas pero no de uso masivo en el mercado brutamente son las “Tablets” que según un gráfico de Gartner Hyde Cycle [1] del siguiente gráfico:



Nos dice que ya se encuentra en la fase de consolidación, debido que hoy en día se presentan pantallas gigantes para presentar publicidad en los mercados, aún así las pantallas táctiles hoy en día no están muy presentes como medios necesarios que reemplacen los textos o formas de automatizar procesos manuales, aún así de a poco se implementan debido a su autonomía y grandes prestaciones portables que entrega como por ejemplo la toma de pedidos por garzones o en casos más utópicos auto atenciones.

5. A partir de lo anterior, se pide proponer brevemente cómo cree que ambas tecnologías pueden apoyar a una empresa de ese rubro a construir o fortalecer la ventaja competitiva identificada.

No se pide un proyecto, una Carta Gantt ni una estimación de costos, sino explicar cómo esas tecnologías podrían ayudar a la empresa. Se sugiere utilizar el modelo de Cadena de Valor, para indicar qué áreas de la empresa pudieran verse impactadas o beneficiadas por esas tecnologías.

Bajo las indicaciones que un software ERP permite llegar registro de los procesos de inventario en las entradas y salidas de los insumos, contando además que puede entregarnos resultados de los procesos productivos en torno al flujo de caja con respecto a las ventas efectuadas por los clientes. Por lo que el uso de una tecnología como una tablet permite acelerar la toma de pedidos a los clientes hacia el proceso de producción en cocina, cuales a través de procesos manuales desarrollan mediante los pedidos que llegan desde los clientes, indicando que si hay pocos gazonos que permitan tomar los pedidos de forma ordenada, separada, contabilizada es necesario que éste registro deba ser tomado de forma automática y reportado en otra subunidad para los preprocesamientos, tomando en cuenta además los cargos que se asignan para posteriormente pagar por lo consumido cual pedido es solicitado con anterioridad.

Necesariamente en las actividades de apoyo aumenta la efectividad en los flujos de caja, la centralización de la información permitiendo evitar confusiones de pedidos entre otros clientes cuando se trate de cancelar por lo solicitado, adquisiciones de productos cuando se necesita hacer inventariado a nivel de proveedores, entre otros procesos que permiten mejorar la productividad.

Cuando se trata de las operaciones a nivel productivo, mejora además los balaces de caja al final del día entregando reportes que separen los tipos de documentos que se entregan al momento de realizar los pagos, permite además tener la contabilidad al día, obtención de reportes de ingresos tanto de insumos (alimentos, aseo, oficina, cocina, etc) cuales definen gastos extras del negocio.

6. Bibliografías:

[1] <https://articulosit.files.wordpress.com/2013/07/el-hype-cycle-de-gartner.pdf>