

Simulación Empresarial

Tema 3

Actividad nº 2. Análisis de la cadena de valor

1. SOLUCIÓN A LA ACTIVIDAD 2

A continuación, se detalla solución de la actividad 2.

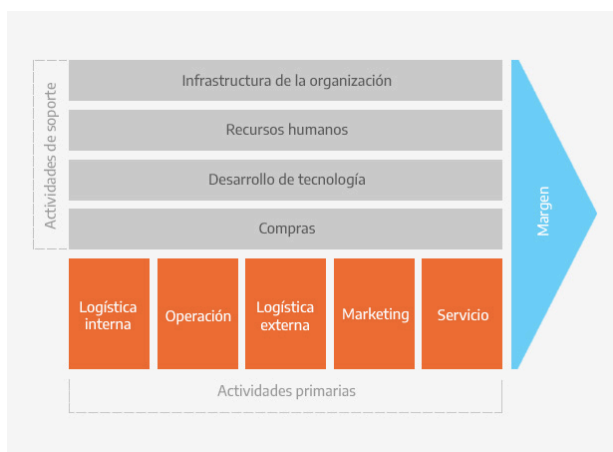


Gráfico de la cadena de valor y las actividades que la componen

Ejemplo de la cadena de valor del restaurante

1. identificar las actividades primarias:

- **Logística interna:** la recepción de la materia prima, los vegetales, carnes e ingredientes para la realización de la comida.
- **Operación:** la actividad que realiza el personal de cocina, durante la cual transforma dichos ingredientes en el plato final.
- **Logística externa:** en este caso, esta actividad no estará muy presente ya que se comercializa y se consume dentro del mismo.
- **Marketing:** publicidad realizada en redes sociales para dar a conocer dicho restaurante.
- **Servicio:** es el servicio a los clientes, (recepción, atención).

2. Actividades secundarias:

- **Infraestructura:** el local donde se sitúa el restaurante.
- **Recursos humanos:** la selección de personal que trabajará en el restaurante, junto con su capacitación.
- **Desarrollo de tecnología:** las maquinarias utilizadas en la cocina para la producción de los platos finales.
- **Compras:** actividades como la compra de servilletas, bebidas, elementos de limpieza, etc.

3. Analizar los puntos de valor. Es decir, cuáles de estas actividades suponen una ventaja para nuestro restaurante y logran diferenciarnos de la competencia.

En este caso, aquellas actividades que nos otorgan una **ventaja competitiva** son el servicio brindado por los camareros que atienden en el restaurante y la infraestructura, que se destaca por su decoración.

Resultado

La identificación de cuáles son las propias fortalezas que nos otorgan una ventaja frente a nuestros competidores, **nos permitirá desarrollar nuevas estrategias o saber cuáles son los fuertes del negocio, para hacer foco en ellos.**

A partir de esto, podremos determinar qué actividades habría que modificar para otorgar una nueva ventaja competitiva y conseguir mejores resultados en el Restaurante.