

Revolucionando las Nanostores: Potenciando a través de la Innovación Conciente

M.Rihan-Planas, M. Rodríguez-Sánchez, A.D. Delgado-Rincón, E.Vargas Estrada, S.Quezada Mora

Escuela de Ingeniería y Ciencias, Tec de Monterrey en Santa Fe, Av. Carlos Lazo No. 100, Delegación Álvaro Obregón, Ciudad de México, 01389, México., A01783118@tec.mx, A01782563@tec.mx, A01026441@tec.mx, A01782808@tec.mx † eusebio.vargas@tec.mx, selenia.quezada@tec.mx

RESUMEN: Este estudio tiene como objetivo investigar los factores que influyen en la competitividad empresarial de las compañías, utilizando un enfoque integral que combina observaciones de campo, recopilación y análisis de datos. La investigación se centra en las nanostores de Ciudad de México, empleando una metodología de estudio de caso para examinar de cerca sus operaciones y entorno operativo. Los objetivos de aprendizaje primarios incluyen obtener una comprensión detallada de los factores que afectan la competitividad en el mercado de los nanostores. La investigación está estructurada en cinco tareas clave: definir el área de estudio y presentar una propuesta de incorporación, llevar a cabo una encuesta de referencia, adoptar un nanostore para mapear procesos de pedido y entrega, realizar un estudio de campo para evaluar las relaciones comprador-proveedor, interacciones con los clientes y factores ambientales, seguido de un análisis riguroso de datos para derivar hallazgos clave. Al emplear este enfoque multifacético, el estudio busca contribuir con ideas valiosas sobre las dinámicas intrincadas que dan forma a la competitividad de los nanostores en el panorama empresarial.



1. INTRODUCCIÓN

Este semestre, nos enfocamos en analizar los factores críticos que impulsan la competitividad de las nanostores en México. Utilizamos un enfoque integrador que combinó observaciones de campo y análisis de datos meticulosos. Definimos el área de estudio, realizamos encuestas de referencia y seleccionamos una nanostore específica para analizar sus procesos de pedido y entrega. Además, evaluamos las relaciones comprador-proveedor, las interacciones con los clientes y los factores ambientales que afectan la eficiencia. A través de experimentos y análisis de datos, identificamos elementos clave para mejorar la competitividad de estas tiendas en el mercado, buscando contribuir al éxito y sostenibilidad de las nanostores en el panorama empresarial. Todos el análisis competitivo se realizó mediante la adopción de una Nanostore seleccionada del área de estudio previamente definida

Estudio del ambiente externo: Se hizo un análisis del ecosistema en el que se desenvuelve la nanostore adoptada y se analizaron todos los factores que pudiesen contribuir hacia el desarrollo de esta al igual que los factores que pudieran limitar su crecimiento en los aspectos políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales y legales.



2. METODOLOGÍA

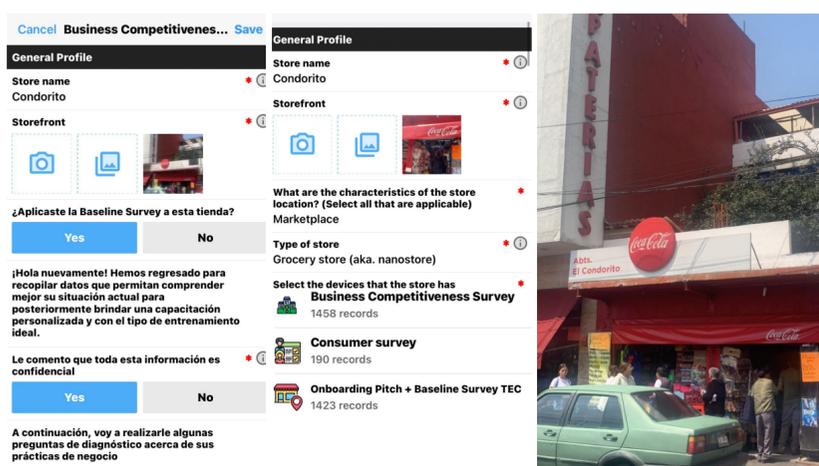
El núcleo de nuestra investigación se enfoca en las nanostores, pequeños pero significativos actores en el mercado. Nuestro enfoque metodológico incluye:

Definición del Área de Estudio: Se estableció una área geográfica en el donde se pudiera realizar un estudio de competitividad de nanostore en México. Para este estudio se eligió el centro de Cuajimalpa dado a que este no solo contiene un volumen considerable de tiendas de abarrotes, pero también porque un volumen considerable de clientes potenciales para dichas tiendas



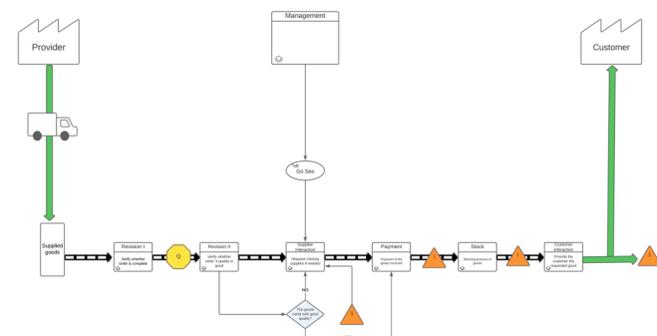
Adopción de una Nanostore: Se eligió una nanostore en el área geográfica previamente elegida por el equipo para realizar las encuestas de competitividad de negocio y entendimiento de operaciones.

Encuesta de Referencia: Se realizó una encuesta inicial para comprender el estado actual y las tendencias en el mercado de las nano una encuesta inicial para comprender el estado actual y las tendencias en el mercado de las nanostores.



3. RESULTADOS

Con base a las visitas a la nanostore tener un concepto coherente de la estructura de operaciones, se realizao un Value Stream Map para poder identificar cuellos de botella en el proceso.



Después del análisis exhaustivo de todos los componentes, se lograron identificar tres problemas principales en el funcionamiento de la nanostore. Estos siendo una falta de organización de almacenamiento de bienes, un problema de organización de actividades, y una competencia severa de parte de compañías de renombre como Chedraui.

4. CONCLUSIONES

Una vez culminado el análisis e identificación de problemas de la nanostore, se generaron una cantidad considerable de soluciones que variaron en términos de costo y valor. Se filtraron todas las solución en un Kanban y se separaron en términos de soluciones a “abortar”, “no estar seguro de”, “hacer después” y “hacer ahora”. Dado a que las soluciones más viables eran todas aquellas que tubieran un valor alto y un costo bajo, estas fueron las que se propusieron.

Category	Solution	Value	Cost	Abort	Not Sure	Do Later	Do Now
Competition	Continue to Collaborate with Local Businesses	High	Low				X
Day-to-Day Schedule	Implement a budgeting system	High	Low				X
Day-to-Day Schedule	Implement Scheduling	High	Low				X

Todas las soluciones propuestas fueron consultadas con el dueño de la tienda, y en base a eso se generó un plan de acción para estas soluciones en el curso de 2024.

5. REFERENCIAS

- Asociación de Bancos de México (ABM). "Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2021." Mexico City, 2022.
- PEST Analysis: Mexico. (2023). Passport, Euromonitor. <https://www.portal.euromonitor.com/analysis/tab#>
- Mexico Unemployment Rate - August 2023 Data - 1994-2022 Historical. (2023). Tradingeconomics.com. <https://tradingeconomics.com/mexico/unemployment-rate>
- FONDESOC (2023). *Financiamiento para el Emprendedor*. Fondo Para El Desarrollo Social de La Ciudad de México. <https://fondeso.cdmx.gob.mx/programas/programa/financiamiento-para-el-emprendedor>
- Elizabeth Meza Rodriguez. (2023, April 18). *México, reprobado en educación empresarial: GEM*. El Economista; El Economista. <https://www.economista.com.mx/el-empresario/Mexico-reprobado-en-educacion-empresarial-GEM-20230411-0093.html>