
Informe 1

Áreas Funcionales de una Organización o Proyecto

NOMBRE	Alex Camus, Sergio Bustamante, Antonio Morales
CARRERA	Ingeniería Informática
ASIGNATURA	[AVAN01] Administración
PROFESOR	Carlos Thomas
FECHA	22-09-24

1	Introducción	3
2	Tipo de organización	4
3	Modelo de Negocio	5
4	Áreas Funcionales de la organización.....	7
5	Integración de áreas funcionales y aporte a propuesta de valor	10
6	Indicadores de gestión de las áreas funcionales de la organización.....	13
7	Referencias.....	16

1 Introducción

NotCo es una empresa chilena que ha revolucionado la industria alimentaria mediante el uso de tecnología e inteligencia artificial para desarrollar productos basados en plantas que imitan alimentos de origen animal. El objetivo de esta evaluación es analizar las áreas funcionales de NotCo y su relación con su innovador modelo de negocio.

La empresa fue fundada en Chile en 2015 por Matías Muchnick, Pablo Zamora y Karim Pichara, tres tecnólogos. Actualmente, NotCo es parcialmente propiedad de TheCraftory, Bezos Expeditions (de Jeff Bezos) y otros inversores.

2 Tipo de organización

NotCo es una Sociedad por Acciones (SpA) en Chile. Esta forma jurídica ofrece una estructura flexible y responsabilidad limitada, siendo común entre startups. Algunas de sus características como SpA son:

- **Responsabilidad limitada:** Los socios solo responden por las deudas de la empresa hasta el monto de sus aportes, lo que protege su patrimonio personal.
- **Flexibilidad:** Puede ser constituida por una o más personas, lo que facilita la entrada y salida de socios.
- **Capital dividido en acciones:** El capital está dividido en acciones, lo que permite mayor facilidad para transferir la propiedad de la empresa.
- **Menores requisitos:** Tiene menos formalidades y requisitos que una Sociedad Anónima (S.A.), lo que la hace atractiva para startups.

3 Modelo de Negocio

NotCo se enfoca en la creación de alternativas sostenibles a productos de origen animal, apelando a un público consciente de la salud y el medio ambiente.

3.1 Propuesta de valor

- Productos alimenticios a base de plantas que imitan la textura y el sabor de productos de origen animal.
- Opciones más saludables y sostenibles para los consumidores.
- Innovación a través del uso de tecnología de inteligencia artificial (IA) en el desarrollo de recetas.

3.2 Segmentos de Clientes

- Consumidores veganos y vegetarianos.
- Personas que buscan reducir su consumo de carne.
- Consumidores interesados en opciones más saludables y sostenibles.

3.3 Canales

- Supermercados y tiendas de alimentos saludables.
- Plataformas de comercio electrónico y tiendas en línea.
- Marketing digital y redes sociales.

3.4 Relaciones con los Clientes

- Educación sobre los beneficios de una dieta a base de plantas.
- Interacción a través de campañas de marketing digital y redes sociales.
- Promociones y muestras de productos en puntos de venta.

3.5 Fuentes de Ingresos

- Ventas directas de productos alimenticios.
- Colaboraciones y posibles licencias con otras marcas.

3.6 Recursos Clave

- Tecnología de inteligencia artificial para el desarrollo de productos.
- Equipo de investigación y desarrollo.
- Infraestructura de producción y cadena de suministro.

3.7 Actividades Clave

- Investigación y desarrollo de nuevos productos.
- Estrategias de marketing y promoción.
- Gestión de relaciones con proveedores y distribuidores.

3.8 Socios Clave

- Proveedores de ingredientes a base de plantas.
- Distribuidores y minoristas.
- Inversores y socios de capital de riesgo.

3.9 Estructura de Costos

- Costos de producción y materia prima.
- Gastos de marketing y publicidad.
- Costos de investigación y desarrollo.
- Gastos operativos y logísticos.

4 Áreas Funcionales de la organización

Cada área funcional está interconectada. Por ejemplo, los insights del equipo de I+D (Investigación y Desarrollo) pueden influir en las estrategias de marketing, mientras que la retroalimentación del servicio al cliente puede guiar el desarrollo de nuevos productos.

Todas las áreas, en conjunto, aseguran que NotCo no solo cumpla con las expectativas de los consumidores, sino que también se posicione como un líder en la industria de alimentos a base de plantas, lo que a su vez mejora la rentabilidad y la sostenibilidad del negocio.

4.1 Administración y Finanzas

“Mantener las cosas en orden, enfocados en nuestros objetivos y cuidar de nuestra casa para que podamos continuar trayendo lo mejor de la comida, es el trabajo que cumple este equipo.”

Contribución al modelo de negocio: Manejan los recursos financieros, presupuestos y la planificación estratégica.

Generación de valor: Aseguran que la empresa tenga los fondos necesarios para invertir en I+D y marketing, optimizando costos y maximizando la rentabilidad.

4.2 Recursos Humanos

“Mantener este equipo multifacético y heterogéneo no es tarea fácil. Este es el área de nuestros guardianes del día a día.”

Contribución al modelo de negocio: Encargados de atraer, desarrollar y retener talento, así como de fomentar una cultura organizacional positiva.

Generación de valor: Aseguran que la empresa cuente con profesionales altamente calificados en áreas como I+D y operaciones, promoviendo el desarrollo profesional y el bienestar de los empleados.

4.3 I+D (Investigación y Desarrollo)

“La investigación y el desarrollo son dos aspectos cruciales al momento de preguntarnos ‘¿Por qué no?’. Por lo mismo, tenemos a nuestro equipo de científicos enfocados exclusivamente en esta tarea.”

Contribución al modelo de negocio: Desarrollan nuevos productos y mejoran los existentes utilizando tecnología avanzada.

Generación de valor: La innovación en productos a base de plantas atrae a consumidores interesados en opciones sostenibles, ampliando el mercado y aumentando las ventas.

4.4 Operaciones & Calidad

“¿Por qué pensar en pequeño si podemos llevar comida deliciosa, sustentable y saludable a todos, en todas partes? Aquí está el equipo que lo hace posible.”

Contribución al modelo de negocio: Gestionan la producción y aseguran que los productos cumplan con los estándares de calidad.

Generación de valor: Productos de alta calidad generan confianza en los consumidores, lo que puede llevar a la lealtad y repetición de compras, incrementando así las ventas.

4.5 Inteligencia Artificial

“La tecnología evoluciona a cada segundo. Ellos no solo aseguran que Giuseppe siga firme en la carrera, sino que se encargan de su desarrollo, crecimiento y mejora constante.”

Contribución al modelo de negocio: Optimiza el desarrollo de productos y procesos mediante análisis de datos y machine learning (IA Giuseppe).

Generación de valor: Mejora la eficiencia operativa y permite la creación de productos innovadores más rápidamente, lo que se traduce en una ventaja competitiva.

4.6 Chefs y Cocina Experimental

“Acá es donde ponemos las manos en la masa (literalmente). ¿Y quiénes mejor para esto que nuestro equipo de chefs? Después de todo, alguien tiene que probar y dar feedback sobre lo que nos propone Giuseppe, para que cada vez aprenda más y más.”

Contribución al modelo de negocio: Diseñan y prueban recetas innovadoras para asegurar que los productos sean sabrosos y atractivos.

Generación de valor: La creación de productos que no solo son saludables, sino también deliciosos, aumenta la satisfacción del cliente y la probabilidad de éxito en el mercado.

4.7 The Lab (El laboratorio)

“Nuestros científicos trabajan codo a codo con Giuseppe, evaluando qué recetas son más probables de funcionar y, aún más importante, cómo llevarlas a la mesa.”

Contribución al modelo de negocio: Espacio dedicado a la innovación y experimentación de nuevas ideas y productos.

Generación de valor: Fomenta una cultura de innovación constante, lo que permite a NotCo adaptarse a las tendencias del mercado y a las preferencias de los consumidores.

5 Integración de áreas funcionales y aporte a propuesta de valor

5.1 Colaboración Interdepartamental

“I+D” con “Chefs/Cocina Experimental”: Trabajan juntos para desarrollar productos innovadores. Los chefs proporcionan retroalimentación sobre las recetas, mientras que el equipo de I+D utiliza tecnología para perfeccionar los ingredientes y procesos.

“Operaciones y Calidad” con “I+D”: La retroalimentación sobre la producción y la calidad de los productos ayuda a I+D a realizar ajustes y mejoras. Esto garantiza que los nuevos productos no solo sean innovadores, sino también factibles y de alta calidad.

“Recursos Humanos” con Todas las Áreas: Se asegura de que todos los departamentos cuenten con el talento necesario. Facilitan la formación continua y la colaboración entre equipos, fomentando un ambiente de trabajo creativo y eficaz.

5.2 Contribución a la Propuesta de Valor

Administración y Finanzas

- **Contribución:** Gestionan los recursos financieros y planifican estratégicamente las inversiones necesarias para el desarrollo de productos y la expansión de operaciones.
- **Mejora en la experiencia del cliente:** Aseguran que NotCo tenga la capacidad financiera para innovar y ofrecer productos de calidad. Esto permite mantener precios competitivos y asegurar la disponibilidad de productos en el mercado.
- **Eficiencia operativa:** Proporcionan análisis financieros que ayudan a identificar áreas de mejora en costos y procesos, optimizando la utilización de recursos.

Recursos Humanos

- **Contribución:** Atraen, desarrollan y retienen talento crítico para la organización, fomentando una cultura organizacional sólida.
- **Mejora en la experiencia del cliente:** Un equipo motivado y bien capacitado proporciona un mejor servicio y desarrolla productos de alta calidad que cumplen con las expectativas de los consumidores.
- **Eficiencia operativa:** Implementan programas de formación y desarrollo que mejoran las habilidades del personal, incrementando la productividad y la colaboración entre áreas.

Investigación y Desarrollo (I+D)

- **Contribución:** Desarrollan productos innovadores y mejoran continuamente los existentes, alineándose con las tendencias del mercado y las necesidades del consumidor.
- **Mejora en la experiencia del cliente:** Ofrecen opciones de alimentos más saludables y sostenibles que satisfacen las demandas de los consumidores conscientes.
- **Eficiencia operativa:** Realizan pruebas y ajustes para optimizar los procesos de producción, lo que reduce costos y mejora la calidad.

Chefs y Cocina Experimental

- **Contribución:** Aseguran que los productos se produzcan de manera eficiente y cumplan con los estándares de calidad establecidos.
- **Mejora en la experiencia del cliente:** Garantizan que los productos no solo sean saludables, sino también deliciosos, lo que aumenta la satisfacción del cliente.
- **Eficiencia operativa:** Trabajan en estrecha colaboración con I+D y Operaciones para asegurarse de que las recetas sean factibles de producir sin comprometer la calidad.

Operaciones y Calidad

- **Contribución:** Aseguran que los productos se produzcan de manera eficiente y cumplan con los estándares de calidad establecidos.
- **Mejora en la eficiencia operativa:** Optimizan procesos para minimizar costos y asegurar que los productos sean consistentes en calidad, lo que fomenta la confianza del consumidor.
- **Eficiencia operativa:** Implementan mejoras en los procesos productivos, reduciendo desperdicios y aumentando la productividad, lo que permite una respuesta más ágil a la demanda.

Inteligencia Artificial

- **Contribución:** Utilizan análisis de datos para mejorar el desarrollo de productos y optimizar operaciones.
- **Mejora en la experiencia del cliente:** Proporcionan información sobre las preferencias del consumidor que permite a I+D y a los chefs crear productos que realmente resuenen con el mercado.
- **Eficiencia operativa:** Ayudan a identificar cuellos de botella en los procesos, permitiendo ajustes que mejoran la eficiencia general.

The Lab

- **Contribución:** Facilita la experimentación y la innovación, actuando como un espacio donde se pueden desarrollar nuevas ideas y productos.
- **Mejora en la experiencia del cliente:** Permite a NotCo explorar y lanzar productos novedosos que pueden captar la atención del mercado, mejorando la oferta de la empresa.
- **Eficiencia operativa:** Acelera el proceso de desarrollo de productos, permitiendo iteraciones rápidas y ajustes basados en pruebas y feedback.

6 Indicadores de gestión de las áreas funcionales de la organización

Administración y Finanzas

Indicadores:

- **Margen de beneficio:** Mide la rentabilidad de la empresa y su capacidad para generar ganancias.
- **Retorno sobre inversión (ROI):** Evalúa la eficacia de las inversiones realizadas.
- **Alineación con la propuesta de valor:** Estos KPIs permiten a NotCo gestionar sus recursos de manera eficiente, asegurando que haya suficiente capital para invertir en innovación y desarrollo de productos, lo que mejora la calidad y disponibilidad en el mercado.

Recursos Humanos

Indicadores:

- **Tasa de retención de empleados:** Mide la capacidad de la empresa para mantener a su talento clave.
- **Satisfacción del empleado (encuestas):** Evalúa el compromiso y la felicidad del personal.
- **Alineación con la propuesta de valor:** Al mantener un equipo satisfecho y comprometido, se mejora la innovación y la calidad del producto, lo que se traduce en una mejor experiencia para el cliente.

Investigación y Desarrollo (I+D)

Indicadores:

- **Número de nuevos productos lanzados:** Mide la capacidad de innovación de la organización.
- **Tiempo de desarrollo de producto:** Evalúa la eficiencia del proceso de desarrollo.
- **Alineación con la propuesta de valor:** Un aumento en el número de nuevos productos y una reducción en el tiempo de desarrollo contribuyen directamente a la oferta de productos innovadores, aumentando la satisfacción del cliente.

Operaciones y Calidad

Indicadores:

- **Tasa de cumplimiento de calidad:** Mide el porcentaje de productos que cumplen con los estándares de calidad.
- **Eficiencia de producción (output vs. inputs):** Evalúa cuántos productos se producen en comparación con los recursos utilizados.
- **Alineación con la propuesta de valor:** Mantener altos estándares de calidad y eficiencia en la producción asegura que los productos lleguen al mercado en óptimas condiciones, mejorando la percepción del cliente.

Inteligencia Artificial

Indicadores:

- **Precisión de predicciones de demanda:** Mide cuán cerca están las predicciones de ventas de la realidad.
- **Eficiencia en el análisis de datos:** Evalúa el tiempo y los recursos necesarios para procesar datos relevantes.
- **Alineación con la propuesta de valor:** Una mejor comprensión de la demanda del mercado permite a NotCo ajustar su oferta, garantizando que siempre haya productos disponibles que satisfagan las necesidades del cliente.

Chefs y Cocina Experimental

Indicadores:

- **Número de recetas probadas vs. lanzadas:** Mide la tasa de éxito en el desarrollo de productos.
- **Satisfacción del cliente con nuevos productos:** Evalúa la recepción de los nuevos lanzamientos.
- **Alineación con la propuesta de valor:** Al asegurar que solo las recetas más exitosas lleguen al mercado, se mejora la satisfacción del cliente y se fortalece la marca.

The Lab

Indicadores:

- **Tasa de innovación:** Mide el número de nuevos conceptos que se llevan a cabo.
- **Tiempo de ciclo de innovación:** Evalúa la rapidez con la que se desarrollan y prueban nuevas ideas.
- **Alineación con la propuesta de valor:** Facilitar la innovación rápida permite a NotCo mantenerse a la vanguardia en el mercado, ofreciendo productos relevantes y atractivos que captan la atención de los consumidores.

7 Referencias

- 'Áreas funcionales, gestión de personas y contabilidad y finanzas', Aula Virtual, Inacap.
- 'Funcionamiento de las organizaciones actuales', Aula Virtual, Inacap.
- 'Evaluación de gestión a través de indicadores', Aula Virtual, Inacap.
- Tipo de organización, NotCo: <https://notco.com/cl/sobre/sobre-nosotros>
- Áreas funcionales, NotCo: <https://notco.com/cl/sobre/notco-squad>