

CASO: EMPRESA DE FLORES

Vamos a trabajar sobre la empresa del sector floricultor llamada "Flores del Valle". Esta empresa se dedica al **cultivo, comercialización y exportación de flores**, y tiene varios procesos clave en su operación.

Objetivos Estratégicos:

1. **Maximizar la calidad y diversidad de las flores ofrecidas** para satisfacer y superar las expectativas de los clientes en mercados nacionales e internacionales.
2. **Optimizar los procesos de cultivo y cosecha** para aumentar la eficiencia operativa y reducir costos.
3. **Sostener prácticas de cultivo ambientalmente sostenibles** que aseguren la conservación de recursos y cumplan con las regulaciones ambientales.
4. **Fortalecer la cadena de suministro y logística** para garantizar la entrega oportuna y en óptimas condiciones de las flores a los clientes.
5. **Cumplir con todas las normativas de exportación y obtener certificaciones internacionales** que abran y mantengan acceso a nuevos mercados.
6. **Fomentar la innovación continua** en técnicas de cultivo y productos para mantenerse a la vanguardia del sector.

Atributos de la Ventaja Competitiva:

1. **Calidad del Producto:** La empresa se distingue por ofrecer flores de alta calidad, con una vida útil prolongada y una amplia variedad de especies.
2. **Eficiencia Operativa:** Se busca la excelencia en los procesos internos para reducir costos y tiempos, manteniendo altos estándares de producción.
3. **Sostenibilidad:** Compromiso con prácticas ecológicas y uso eficiente de recursos, lo que también mejora la imagen de marca y cumple con las expectativas de los consumidores conscientes.
4. **Cadena de Suministro Robusta:** La capacidad de entregar productos frescos y en perfecto estado es crucial para la satisfacción del cliente y la repetición de compras.
5. **Cumplimiento Regulatorio:** La habilidad para navegar y cumplir con las complejas normativas de exportación y las certificaciones internacionales es esencial para operar globalmente.
6. **Innovación:** La búsqueda constante de nuevas técnicas y variedades de flores que puedan ofrecer una experiencia única a los clientes y diferenciar a la empresa en el mercado.

Para el ejercicio, seleccionaremos el proceso de "**Cultivo y Cosecha de Flores**", que es fundamental para la empresa. A continuación, listaremos algunos conocimientos asociados a este proceso y su estado según nuestro modelo de mapa de conocimiento:

CONOCIMIENTOS Y NIVEL DE DESARROLLO

1. **Conocimiento sobre tipos de suelo y nutrientes necesarios para diferentes especies de flores**
 - Estado: Desarrollado (la empresa cuenta con agrónomos expertos y guías detalladas sobre las necesidades de cada tipo de flor).
2. **Técnicas de riego y conservación del agua**
 - Estado: En Desarrollo (se han implementado sistemas de riego eficientes, pero aún se está trabajando en la optimización y capacitación del personal).
3. **Manejo integrado de plagas y enfermedades en el cultivo**
 - Estado: No Desarrollado (existe conocimiento empírico, pero no se ha sistematizado ni documentado adecuadamente).
4. **Protocolos de cosecha y post-cosecha para maximizar la vida útil de las flores**
 - Estado: Desarrollado (la empresa tiene procedimientos establecidos y personal capacitado en las mejores prácticas de cosecha).
5. **Normativas de exportación y certificaciones internacionales**
 - Estado: En Desarrollo (hay conocimiento sobre las regulaciones actuales, pero se requiere una actualización constante y formación continua debido a los cambios frecuentes en la legislación).
6. **Innovaciones en el cultivo de flores para mejorar la calidad y diversidad del producto**
 - Estado: No Desarrollado (se reconoce la necesidad de innovar, pero aún no se han establecido programas de investigación y desarrollo).

CONOCIMIENTOS Y CRITICIDAD

1. **Conocimiento sobre tipos de suelo y nutrientes necesarios para diferentes especies de flores**
 - Estratégico: Alto, es vital para la calidad y diferenciación del producto.
 - Asociado a la ventaja competitiva: Alto, permite cultivar flores de mejor calidad y variedad.
 - Riesgo de pérdida: Bajo, debido a que está bien documentado y hay expertos en la empresa.
 - Dificultad de incorporación: Media, requiere formación técnica especializada.
 - Asociado a un asunto legal: Bajo, no está directamente relacionado con regulaciones legales.
2. **Técnicas de riego y conservación del agua**
 - Estratégico: Medio, impacta la sostenibilidad y eficiencia operativa.
 - Asociado a la ventaja competitiva: Medio, puede reducir costos y mejorar la imagen de la empresa.
 - Riesgo de pérdida: Medio, en proceso de capacitación y adopción por el personal.
 - Dificultad de incorporación: Media, puede requerir inversión en infraestructura y formación.
 - Asociado a un asunto legal: Medio, puede estar relacionado con normativas ambientales.
3. **Manejo integrado de plagas y enfermedades en el cultivo**
 - Estratégico: Alto, esencial para proteger la inversión y la calidad del producto.
 - Asociado a la ventaja competitiva: Alto, un manejo efectivo puede diferenciar la calidad de las flores.
 - Riesgo de pérdida: Alto, falta de sistematización y dependencia de conocimiento tácito.
 - Dificultad de incorporación: Alta, requiere conocimiento técnico y experiencia.
 - Asociado a un asunto legal: Alto, puede estar sujeto a regulaciones fitosanitarias.
4. **Protocolos de cosecha y post-cosecha para maximizar la vida útil de las flores**
 - Estratégico: Alto, impacta directamente en la satisfacción del cliente y en la reputación.
 - Asociado a la ventaja competitiva: Alto, es un factor clave en la calidad del producto final.
 - Riesgo de pérdida: Bajo, ya que los protocolos están bien establecidos y son conocidos.
 - Dificultad de incorporación: Baja, existen procedimientos claros y entrenamientos regulares.
 - Asociado a un asunto legal: Medio, puede haber regulaciones sobre la calidad y manejo del producto.
5. **Normativas de exportación y certificaciones internacionales**
 - Estratégico: Alto, necesario para operar en mercados internacionales.
 - Asociado a la ventaja competitiva: Alto, permite el acceso a mercados que valoran las certificaciones.



- Riesgo de pérdida: Medio, puede depender de personal especializado y cambios en la legislación.
 - Dificultad de incorporación: Alta, requiere conocimiento actualizado y específico.
 - Asociado a un asunto legal: Alto, directamente relacionado con cumplimiento de leyes y regulaciones.
6. **Innovaciones en el cultivo de flores para mejorar la calidad y diversidad del producto**
- **Estratégico:** Alto, ya que la innovación puede llevar a la creación de productos únicos y mejorar los procesos de cultivo, lo que a su vez puede abrir nuevos segmentos de mercado y aumentar la rentabilidad.
 - **Asociado a la ventaja competitiva:** Alto, puesto que las innovaciones pueden diferenciar a "Flores del Valle" de sus competidores y ofrecer una propuesta de valor única a los clientes.
 - **Riesgo de pérdida:** Medio a Alto, dependiendo de cómo se gestione la propiedad intelectual y el conocimiento generado por las innovaciones. Si no se protege adecuadamente, podría haber un riesgo significativo de pérdida de ventaja competitiva.
 - **Dificultad de incorporación:** Alta, ya que la innovación requiere no solo inversión en investigación y desarrollo, sino también la capacidad de adaptar y cambiar prácticas existentes, lo cual puede ser un desafío en términos de gestión del cambio.
 - **Asociado a un asunto legal:** Medio, considerando que las innovaciones pueden estar sujetas a patentes, derechos de autor o regulaciones específicas del sector agrícola que deben ser manejadas cuidadosamente para asegurar la protección y el cumplimiento legal.