

AÑO:	2023 - 2024	PERIODO:	PAO - I
MATERIA:	CCPG1058 SISTEMAS DE INFORMACIÓN APLICADOS A LOGÍSTICA	PROFESOR:	Edison Del Rosario
EVALUACIÓN:	1ra Evaluación	FECHA:	5/Julio/2023

COMPROMISO DE HONOR

Yo,, al firmar este compromiso, reconozco que el presente examen está diseñado para ser resuelto de manera individual, que puedo usar una calculadora ordinaria para cálculos aritméticos, un lápiz o esferográfico; que sólo puedo comunicarme con la persona responsable de la recepción del examen; y, cualquier instrumento de comunicación que hubiere traído, debo apagarlo y depositarlo en la parte anterior del aula, junto con cualquier otro material que se encuentre acompañándolo. No debo además, consultar libros, notas, ni apuntes adicionales a los que se entreguen en esta evaluación. Los temas debo desarrollarlos de manera ordenada.

Firmo al pie del presente compromiso, como constancia de haber leído y aceptado la declaración anterior.

"Como estudiante de ESPOL me comprometo a combatir la mediocridad y actuar con honestidad, por eso no copio ni dejo copiar".

FIRMA: NÚMERO DE MATRÍCULA: PARALELO:

Instrucciones generales. Con el propósito de facilitar la evaluación y su posterior revisión, escriba sus respuestas numeradas, en orden. Utilice al menos un párrafo escrito en forma objetiva, con oraciones completas y claras, indicando el punto principal de su respuesta y luego su descripción acorde con los conceptos usados en material del curso. Puede usar un gráfico o esquema complementario a su descripción. En caso de posponer una respuesta, se recomienda dejar espacio suficiente para responderla luego.

Caso: Getir, entregas a Domicilio con Apps y en menos de 10 min

En el año 2022, la empresa turca “Getir” se expandió a España entregas ultrarrápidas de 10 minutos. Al adquirir otra empresa Blok de repartos, inició con 19 almacenes (13 en Madrid y 6 en Barcelona), 1.000 productos de proveedores nacionales e internacionales y unos 300 repartidores con contrato indefinido y a tiempo completo [2].

La compañía Getir fundada en 2015 por Nazim Salur, Serkan Borancili y Tuncay Tutek, un ex ejecutivo de Procter & Gamble y de PepsiCo en Europa, fue valorada en 7.500 millones de dólares. La propuesta de Getir es ser más rápida que sus competidores, y al ofrecer buenas condiciones laborales a sus repartidores en pleno ajuste del sector de repartos(delivery) tras entrar en vigor la ley de riders [3]. Desde la firma destacan cómo sus repartidores cuentan con bicis y motos eléctricas, así como cascos y equipamiento de protección. También resaltan que sus empleados reciben cursos de seguridad y que no cargan los pedidos a sus espaldas, ya que van en cofres en la parte trasera de la bici o la moto.



Getir tiene presencia en 42 ciudades de Turquía, también en Londres, en Ámsterdam, Berlín y París en junio. Como explica Bloomberg, la compañía turca ha entrado en una nueva fase de expansión a través de adquisiciones, además de su crecimiento orgánico. Su expansión tiene lugar en un momento en que decenas de empresas en todo el mundo, como Gopuff y Dija con sedes en Filadelfia y Londres, o veteranas como Uber o Delivery Hero, se han lanzado al negocio de entrega ultrarrápidas de alimentos y otros productos para el hogar, que está creciendo rápidamente desde la pandemia[4].

Al ingresar un pedido en la aplicación se pone en marcha el proceso de distribución tecnológica, suena un aviso en la tienda “fantasma” más cercana, que está ubicada a una distancia que se pueda recorrer en no más de ocho minutos a una velocidad media de 20 kilómetros por hora en las motos eléctricas o bicicletas que la compañía usa para el reparto [4]. El encargo es asignado a uno de los empleado o “picker” que prepara el encargo. En la tienda, los productos están organizados de modo que más cerca del mostrador están los que más se venden en esa tienda por ejemplo, lo más cercano son las frutas y las verduras, muy demandados por los clientes de la zona.

Una vez que el “picker” tiene todos los productos del pedido, con ayuda del repartidor, los revisa para que no haya errores. En lo que nunca hay problemas es en el tamaño del envío, pues en la aplicación de casi 2.000 productos se determinar el espacio que ocupa. Cuando el cliente hace el pedido, se va sumando de forma automática el espacio que ocupa cada producto que pide dentro del cajón de reparto en que se transportan hasta que se completa. Una vez que el pedido está revisado y embolsado, sale hacia su destino para llegar en unos pocos minutos.

Referencias: [1] Getir. Revisado Julio 2023. <https://getir.com/es/>

[2] Getir, la empresa turca que desembarca en España y desafía a Glovo con sus entregas ultrarrápidas. ElPais.com. 20 Septiembre 2021 https://cincodias.elpais.com/cincodias/2021/09/20/companias/1632117788_635271.html

[3] Entra en vigencia la 'Ley Rider' en España para proteger a los repartidores domiciliarios. aa.com.tr. 12-Agosto-2021. <https://www.aa.com.tr/es/mundo/entra-en-vigencia-la-ley-rider-en-espa%C3%B1a-para-protger-a-los-repartidores-domiciliarios/2333073>

[4] Getir: así funciona el “supermercado fantasma” que le deja la compra en su puerta en diez minutos. La Razón-España. 12.11.2022. <https://www.larazon.es/economia/20221112/prv2r3s3brezpzky6gc6imzm5e.html>

[5] La Principal Amenaza de Uber, Glovo y Deliveroo | Caso Getir EmprendeAprendiendo, 28 nov 2021. <https://youtu.be/Ow-3kwsE3ds>
 1raEva_2023PAOI_CCPG1058Sist_Info

En cada pregunta, desarrolle al menos un párrafo completo, oraciones completas *justificando su respuesta* acorde a los conceptos de las unidades revisadas del curso.

1. Preguntas conceptuales

- 1.1. Realice la descripción conceptualizada del caso, indicando las diferencias ante las empresas de negocios semejantes y los elementos que brindan valor agregado o ventajas competitivas. Para un proceso, establezca las partes que intervienen y considere los productos como un elemento complementario en el proceso.
- 1.2. Clasifique el proceso presentado como aplicación empresarial (paquete de software) y como atención de proceso administrativo o gerencial, justificando su clasificación.
- 1.3. Analice si lo descrito lo considera como e-commerce, e-business o e-government
- 1.4. Establezca las relaciones que se forman en el proceso entre las partes que intervienen descritas en el numeral 1.1.
- 1.5. ¿Qué tipo de pregunta gerencial realizaría con los datos registrados del negocio para mejorar el desempeño del proceso? Describa e indique la formas, valores o listados que se debería disponer para analizar lo propuesto.
- 1.6. Describa uno o varios problemas identificados en la administración de los datos.
- 1.7. Analice el caso considerando las fuerzas competitivas de Porter.
- 1.8. Analice el caso usando el modelo de Cadena de valor para las partes principales de la empresa y la diferencia con modelos comerciales semejantes de entregas a domicilio.
- 1.9. Presente sus observaciones sobre cómo la administración de la información sería si no se usa una base de datos.
- 1.10. Use el esquema para la relación entre los aspectos éticos, sociales y políticos, clasifique los temas planteados en el numeral 1.1.

2. Componente sobre base de datos

Desarrolle una base de datos (en Ms Access) que implemente la parte básica del proceso descrito en el componente teórico, para lo cual se requiere:

- 2.1. Diseñe las tablas a usar en la base de datos, acorde a las partes que intervienen. Adjunte la imagen del diseño para al menos tres de las tablas. Considere establecer el servicio para sector urbano tipo ciudadela cerrada o parroquias de la ciudad para establecer cual es la "tienda fantasma" mas cercana.
- 2.2. Realice un esquema de relaciones de base datos: Tablas, campos, claves, relaciones. Muestre las partes donde se requiere integridad referencial, donde se registra las "transacciones", las relaciones entre ellas. Adjunte imagen.
- 2.3. Desarrolle una consulta sobre los tópicos descritos en el componente teórico, numeral 1.5.
- 2.4. Elabore al menos un formulario para el ingreso y manejo de datos de una tabla. Haga uso de cuadros combinados donde sea necesario.
- 2.5. Considere incluir la descripción del detalle de venta y el control del espacio o volumen en cada compra para que no se sobrepase el espacio de una caja de entrega.
- 2.6. Implemente un formulario y subformulario para el manejo de la orden de compra. Incluya las operaciones necesarias dentro de instrucciones de código, consultas, etc.

Rúbrica: preguntas 1.1 a 1.9 (5 puntos c/u), pregunta 2.1 (5 puntos) Preguntas 2.2 a 2.6 (10 puntos)