



# Universidad Siglo 21

Licenciatura en Administración de Empresas

Planificación estratégica para A.J. & J.A. Redolfi S.R.L

Trabajo Final de Graduación

Alumno: Conrado Conde – Legajo ADM 05686

Tutora: Sofía Rinero

## Tabla de contenido

<b>Introducción</b> .....	<b>4</b>
<b>Análisis de Situación</b> .....	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
<b>Macro entorno</b> .....	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
PESTEL.....	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
Factores Políticos.....	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
Factores Económicos.....	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
Factores Sociales .....	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
Factores Tecnológicos .....	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
Factores Ecológicos.....	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
Factores Legales .....	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
<b>Micro Entorno</b> .....	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
<b>5 Fuerzas de Porter</b> .....	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
Poder de negociación de los proveedores.....	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
Poder de negociación de los compradores.....	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
Amenaza de nuevos competidores .....	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
Amenaza de productos sustitutos .....	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
Rivalidad entre competidores .....	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
Los competidores se clasifican en dos grandes grupos: .....	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
<b>Análisis Interno</b> .....	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
<b>Cadena de Valor</b> .....	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
<b>Actividades Primarias</b> .....	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
Logística Interna.....	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
Logística Externa.....	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
Operaciones .....	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
Marketing y Ventas .....	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
Servicio de Post Ventas.....	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
<b>Actividades de Soporte</b> .....	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
Infraestructura de la empresa.....	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
Compras.....	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
Desarrollo de tecnologías .....	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
Gestión de Recursos Humanos .....	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
Finanzas.....	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
<b>Marco Teórico</b> .....	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
<b>Conclusiones Diagnósticas</b> .....	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
<b>Plan de implementación</b> .....	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>

<b>Visión</b> .....	¡Error! Marcador no definido.
<b>Misión</b> .....	¡Error! Marcador no definido.
<b>Valores</b> .....	¡Error! Marcador no definido.
<b>Objetivo General</b> .....	¡Error! Marcador no definido.
<b>Objetivos Específicos</b> .....	¡Error! Marcador no definido.
<i><b>Plan de acción</b></i> .....	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
<i><b>Bibliografía</b></i> .....	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
<i><b>Anexo</b></i> .....	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>

**Resumen**

En el presente trabajo final de grado se analiza a la empresa Redolfi SRL y se realiza una propuesta de mejora. Teniendo en cuenta la baja rentabilidad de la empresa, la cantidad de actuales competidores y la posibilidad de la empresa de continuar creciendo, se propone la implementación de una nueva unidad de negocios la cual implica la venta mayorista de carne vacuna. De esta manera, la empresa logra diferenciarse de sus competidores, aumentar su clientela y sus ventas y aprovechar la inversión realizada en el nuevo centro de operaciones para aplacar los costos que dicha inversión conlleva. El principal objetivo es el aumento de la rentabilidad en un mediano plazo. Para lograr esto se definió como principales estrategias la diversificación y el enfoque con el objetivo de diferenciarse y lograr mayores ventas.

Palabras claves: Redolfi – Rentabilidad – Diversificación – Enfoque – Diferenciación – Procesos – Marketing

**Abstract**

In this final degree project, the company Redolfi SRL is analyzed and a proposal for improvement is made. Taking into account the low profitability of the company, the number of current competitors and the possibility of the company to continue growing, the implementation of a new business unit is proposed, which involves the wholesale sale of beef. In this way, the company is able to differentiate itself from its competitors, increase its clientele and sales, and take advantage of the investment made in the new operations center to reduce the costs that such investment entails. The main objective is to increase profitability in the medium term. To achieve this, diversification and focus were defined as main strategies in order to differentiate ourselves and achieve higher sales.

Keywords: Redolfi - Profitability - Diversification - Focus - Differentiation - Processes - Marketing