

Universidad Siglo 21

Seminario Final de Administración

Reporte de Caso - Planificación Estratégica – Tarjeta Naranja



“Estrategia de Crecimiento y Diferenciación basada en la implementación de Monedas Digitales”

Alumno: Martín Miguel Arias

DNI: 28.284.645

Profesora/or: Sofia Rinero

Legajo: VADM15803

2022

Resumen

El presente trabajo final de grado desarrolla a través de un modelo de planificación estratégica, una propuesta de valor disruptiva basada en el uso de la tecnología para la empresa Tarjeta Naranja S.A., la misma permitirá aumentar su rentabilidad para fines del año 2027 por medio de la implementación de una estrategia competitiva de diferenciación en conjunto con una estrategia de crecimiento. Dicha propuesta, se llevará a cabo por medio del desarrollo de un nuevo producto/ servicio que consiste en una plataforma de intercambio de criptomonedas dentro de su área fintech - Naranja X. La finalidad es que Naranja X no sea solo un intermediario de criptomonedas sino que permita lograr un mejor posicionamiento de la Empresa dentro del mercado financiero a través de esta ventaja competitiva. Después de un exhaustivo análisis empresarial, del sector en el que opera y la demanda del mercado, se concluye que la propuesta de valor es rentable y que la empresa Tarjeta Naranja S.A., reúne todas las condiciones para realizarla.

Palabras claves: Propuesta de valor – Planificación estratégica – Criptomonedas – Crecimiento – Diferenciación – Fintech

Abstract

This final degree project develops, through a strategic planning model, a disruptive value proposal based on the use of technology for the company Tarjeta Naranja S.A., which will allow it to increase its profitability by the end of the year 2027 through the implementation of a competitive differentiation strategy in conjunction with a growth strategy. This proposal will be carried out through the development of a new product/service that consists of a cryptocurrency exchange platform within its fintech area – Naranja X. The purpose is for Naranja X to not only be a cryptocurrency intermediary but to achieve a better positioning of the Company within the financial market through this competitive advantage. After an exhaustive business analysis of the sector in which it operates and market demand, it is concluded that the value proposition is profitable and that the company Tarjeta Naranja S.A. meets all the conditions to carry it out.

Keywords: Value proposition – Strategic planning – Cryptocurrencies – Growth – Differentiation – Fintech