

Universidad Siglo 21



Licenciatura en Administración

Seminario Final

Reporte de Caso

“Planificación estratégica como base para aumentar la rentabilidad de Grupo
Meta: UN Sauco S.A. y Cervezas Argentinas S.A.S para el año 2023-2025”

Nombre y Apellido: Fidel Sáenz

DNI: 40433310

Profesor: Carlos, Vittar

Legajo: VADM024747

Resumen Ejecutivo

En el presente reporte de caso se plantea una propuesta de desarrollo de un plan estratégico para la empresa Grupo Meta en la unidad de negocio “SAUCO SA”, en sus negocios Cervecería Checa en la localidad de Sacanta, y el restaurante La Jirafa en Bariloche y –“Cervezas Argentinas S.A.S”.

En el mismo, se analiza la situación actual de la empresa y del entorno en el cual se aplican diferentes herramientas de análisis como el Pestel, el análisis de la industria por medio de las Cinco Fuerzas de Porter, el análisis de mercado, y el análisis interno utilizando como herramienta la Cadena de Valor. A continuación, se incluyen los conceptos teóricos que respaldan el plan. El plan estratégico desarrollado tiene un horizonte de duración de 3 años, y se establece como objetivo general incrementar la rentabilidad de la empresa. Seguidamente se desarrollan los programas de acción con la justificación de sus presupuestos de ejecución. Se realiza un análisis financiero para determinar el beneficio de la inversión. Finalizando con el trabajo realizado, se desarrollan las conclusiones y recomendaciones finales

Palabras claves: plan estratégico cerveza artesanal, restaurante, ventas, beer truck.

Abstract

In this case report, a proposal is made to develop a strategic plan for the company Grupo Meta in the business unit "SAUCO SA", in its businesses Cervecería Checa in the town of Sacanta, and the restaurant La Jirafa in Bariloche and –“Cervezas Argentinas.

In it, the current situation of the company and the environment in which different analysis tools are applied such as the Pestel, the analysis of the industry through Porter's Five Forces, the market analysis, and the analysis are analyzed. internally using the Value Chain as a tool. Below are the theoretical concepts that support the plan. The strategic plan developed has a duration horizon of 3 years, and the general objective is to increase the profitability of the company. Next, the action programs are developed with the justification of their execution budgets. A financial analysis is performed to determine the benefit of the investment. Finishing with the work done, the final conclusions and recommendations are developed.

Keywords: strategic plan, craft beer, restaurant, sales, beer truck.