

## Tabla de Contenido

1. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.....	1
1.2. ALCANCE .....	3
1.3. OBJETIVOS .....	3
1.3.1. Objetivo General.....	3
1.3.2. Objetivos Específicos .....	3
1.4. METODOLOGÍA .....	4
1.5. RESULTADOS ESPERADOS.....	5
2. DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO .....	5
2.1. ANÁLISIS EXTERNO.....	5
2.1.1. Aspecto Político .....	5
2.1.2. Aspecto Económico .....	7
2.1.3. Aspecto Social .....	10
2.1.4. Aspecto Tecnológico .....	11
2.1.5. Aspecto Legal / Ambiental .....	11
2.1.6. Conclusiones PESTEL .....	13
2.2. ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA .....	15
2.2.1. Características de Competidores.....	16
2.2.2. Análisis de Clientes .....	24
2.2.3. Análisis de Proveedores .....	25
2.2.4. Análisis de las Fuerzas de Porter .....	25
2.2.4.2. Amenaza de Sustitutos.....	26
2.2.4.3. Poder de Negociación de los Proveedores .....	26
2.2.4.4. Poder de Negociación de los Compradores .....	27
2.2.4.5. Rivalidad entre Empresas Existentes .....	28
2.2.5. Conclusiones Fuerzas de Porter.....	28
2.3. INVESTIGACIÓN DE MERCADO .....	29
2.3.1. Caracterización del mercado por medio de información primaria .....	29
2.3.2. Información Recopilada .....	29

2.4. ANÁLISIS INTERNO .....	35
2.4.1. Estructura Organizacional .....	35
2.4.2. Cultura Organizacional .....	36
2.4.3. Recursos Organizacionales .....	37
2.4.4. Cadena de Valor.....	43
2.4.5. Análisis VRIO.....	44
2.4.6. Conclusión del Análisis Interno.....	45
2.4.7. Estrategia Genérica y Ventaja Competitiva .....	45
3. PRESENTACIÓN Y CARACTERIZACIÓN DE LAS ALTERNATIVAS ESTRATÉGICAS.....	46
3.1. ALTERNATIVA PARA AUMENTAR PARTICIPACIÓN DE MERCADO: EMPRESAS DE SERVICIOS DE COSECHA (B2B) .....	49
3.1.1. Caracterización de las Empresas de Servicios Agrícolas .....	49
3.1.2. Evolución de Ventas de B2B .....	49
3.1.3. Tamaño de Mercado.....	51
3.1.4. Evaluación económica.....	53
3.1.5. Conclusión.....	53
3.2. ALTERNATIVA PARA DESARROLLO DE MERCADO: APERTURA DE SUCURSAL EN SAN JULIAN .....	54
3.2.1. Tamaño de Mercado.....	55
3.2.2. Evaluación económica.....	57
3.2.3. Conclusiones .....	57
3.3. ALTERNATIVA PARA EL DESARROLLO DE PRODUCTOS: COMERCIALIZAR REPUESTOS PARA FUMIGADORAS Y SEMBRADORAS	57
3.3.1. Repuestos para sembradora Semeato .....	60
3.3.2. Repuestos para fumigadora Jacto .....	61
3.3.3. Tamaño de mercado.....	62
3.3.4. Evaluación económica.....	63
4. ESTRATEGIA RECOMENDADA .....	64
5. CONCLUSIONES .....	64
6. RECOMENDACIONES.....	65
7. BIBLIOGRAFÍA.....	65