**Caso práctico KPI**

### **Ejercicio 1: Completar un cuadro FODA para la empresa Vet SA**

#### **Fortalezas:**

1. **Clientes establecidos**:
   * Vet SA cuenta con una base de clientes consolidada en Córdoba, lo que demuestra su capacidad para atraer y mantener relaciones comerciales estables.
   * Justificación: La fidelidad de sus clientes puede ser un punto a favor para sostener sus ventas en el tiempo y facilitar la expansión a nuevas áreas.
2. **Descuento exclusivo con Pedigree**:
   * Vet SA logró un acuerdo con Pedigree para compras anuales mayores a $50.000.000, obteniendo un 20% de descuento.
   * Justificación: Este descuento proporciona una ventaja competitiva que puede reflejarse en precios más bajos y márgenes de beneficio más altos.

#### **Oportunidades:**

1. **Expansión de clientes en el interior**:
   * La empresa ya ha sumado cuatro nuevos clientes en el interior de Córdoba en 2021.
   * Justificación: Esto sugiere una buena aceptación del mercado y una oportunidad para seguir ampliando la cartera en otras localidades.

#### **Debilidades:**

1. **Baja capacitación y motivación del personal**:

* En el último año no se han realizado capacitaciones ni eventos de recursos humanos, lo que genera una baja motivación en el equipo.
* Justificación: La falta de capacitación afecta el desempeño de los empleados, y la ausencia de eventos de RRHH disminuye el sentido de pertenencia y compromiso con la empresa.

1. **Dependencia de pocos proveedores**:
   * Vet SA depende en gran medida de proveedores como Bayer y Pedigree.
   * Justificación: Cualquier cambio en las condiciones comerciales con estos proveedores podría afectar considerablemente el negocio.

#### **Amenazas:**

1. **Pérdida de clientes importantes**:
   * En el último año, un cliente clase A (que facturaba $100.000 mensuales) dejó de comprar los productos de la empresa por motivos desconocidos.
   * Justificación: La pérdida de clientes de alto valor afecta directamente los ingresos y puede ser señal de problemas de satisfacción que deben abordarse.