

## ANEXO B. ANÁLISIS DOFA

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Personal comercial y técnico capacitado (Fortaleza mayor)</li> <li>• Banco de prueba que permite ofrecer las mangueras con certificado de prueba hidrostática (Fortaleza mayor)</li> <li>• Disposición para asistencia 24/7 (Fortaleza mayor)</li> <li>• Buena imagen de la empresa frente a los clientes (Fortaleza mayor)</li> <li>• Productos con estándares de calidad internacionales (Fortaleza mayor)</li> <li>• Productos perecederos (Fortaleza mayor)</li> <li>• Importador principal de proveedores (Fortaleza mayor)</li> <li>• DISCORREAS cuenta con un carro taller que permite ofrecer una solución oportuna (Fortaleza mayor)</li> <li>• Taller especializado el cual permite suministrar ensambles (Fortaleza menor)</li> <li>• Amplia experiencia comercial (Fortaleza mayor)</li> <li>• Buen ambiente laboral (Fortaleza mayor)</li> <li>• Convenio con las principales transportadoras del país (Fortaleza menor)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• No pueden competir en el sector con bajos precios (Debilidad mayor)</li> <li>• Alta dirección cerrada al cambio (Debilidad mayor)</li> <li>• Servicio al cliente depende solo del área comercial (Debilidad mayor)</li> <li>• Los salarios no corresponden al cargo, corresponden a la antigüedad del personal (Debilidad mayor)</li> <li>• Poca documentación sobre organización de los procesos y procedimientos (Debilidad mayor)</li> <li>• Falta de certificación en calidad (Debilidad mayor)</li> <li>• Tiempo de entrega de elementos de importación (Debilidad mayor)</li> <li>• Alta rotación del personal (Debilidad mayor)</li> <li>• No seguimiento a clientes (Debilidad mayor)</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Búsqueda de clientes nuevos (Fortaleza mayor)</li> <li>• Localización, ubicación de locales (Fortaleza mayor)</li> </ul>	
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>Estrategia FO</b>	<b>Estrategia DO</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acceder a nuevas tecnologías (Oportunidad mayor)</li> <li>• Uso de TIC'S (Oportunidad mayor)</li> <li>• Ampliación del mercado internacional (Oportunidad mayor)</li> <li>• Diferenciación de los productos por su calidad (Oportunidad mayor)</li> <li>• Desarrollo de nuevos clientes (Oportunidad mayor)</li> <li>• Tratado de libre comercio (Oportunidad mayor)</li> <li>• Certificación ISO (oportunidad mayor)</li> <li>• Educación continua, opciones para clima laboral</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mediante la ampliación de uso de las TIC'S y la comercialización por medio de la misma, buscar un incremento en la población objeto para así conseguir más clientes.</li> <li>• Manejo de la cadena de valor por procesos interrelacionados para la obtención de la certificación ISO 9001 lo cual permitirá un incremento en la confiabilidad por parte de proveedores y clientes</li> <li>• Plan de mejora permanente para la verificación de los elementos tecnológico y de maquinaria (Carro) para la disponibilidad de atención 24/7 de Discorreas</li> <li>• Educación continua, manejo de atención al cliente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estudio económico sobre los productos comercializados con el fin de obtener opciones de precios con el fin de competir y disminuir en el primer año los clientes perdidos, de tal manera que la alta gerencia tenga nuevas estrategias de comercio y venta.</li> <li>• Estudio y definición de roles, áreas y delimitación de retribuciones por responsabilidades (diferenciación de bonos)</li> <li>• Establecimiento del área de calidad donde se puedan empezar a trabajar continuamente en la certificación por procesos y así dar una nueva perspectiva a la alta gerencia, además de lo que contiene la caracterización de los procesos, seguimiento.</li> <li>• Enfoque en atención al cliente tanto interno como externo mediante la sensibilización y seguimiento del mismo.</li> </ul>
<b>AMENAZAS</b>	<b>Estrategia FA</b>	<b>Estrategia DA</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fluctuación del valor del dólar (Amenaza mayor)</li> <li>• Aumento de tasa de inflación (Amenaza mayor)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mantener información permanente acerca del estado económico y su fluctuación de manera que permitan dar a conocer cambios en el mercado y la comercialización, impuestos o precios y</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Establecimiento de ISO 9001</li> <li>• Análisis de mercado</li> <li>• Mantener proveedores con estándares de calidad</li> <li>• Establecer estrategias de marketing para así llegar a más población</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fuerte rivalidad de competidores existente por antigüedad (amenaza mayor)</li> <li>• Empresas comprometidas con precios más bajos (Amenaza mayor)</li> <li>• Competencias por ventas on line (Amenaza menor)</li> <li>• Deudas (Amenaza mayor)</li> <li>• Cierre de empresas clientes (Amenaza mayor)</li> <li>• Cierres empresas proveedores de productos (Amenaza mayor)</li> <li>• Perdida de tratado de comercio con Estados unidos (Amenaza mayor)</li> <li>• Catástrofe natural (Terremoto/inundación)</li> <li>• Aumento de impuestos (amenaza menor)</li> <li>• Demandas por alteración en productos entregado (Amenaza mayor)</li> </ul>	<p>tomar acciones frente a los mismos con el área encargada.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aumentar mi población objeto posibles clientes mediante el conocimiento de productos y servicios a través de fuentes de información en línea</li> <li>• Fortalecer el enfoque a riesgos dentro de los Sistemas de gestión de la calidad y Sistema de seguridad y salud en el trabajo.</li> <li>• Establecer educación continua y actividades encaminadas al manejo de los eventos por catástrofe natural.</li> <li>• Mediante la sensibilización mantener la importancia de la implementación de un SGC para mantener la comercialización de productos de calidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Documentar las acciones tomadas frente a los cambios percibidos</li> <li>• Ampliación de mercado para comercialización y descubrimiento de nuevas estrategias de compra e importación para la agilización de mercancías.</li> <li>• Análisis de solicitudes trimestrales que permitan dentro de la importación traer mercancía que sostenga el abastecimiento de los mismos para evitar tiempos largos de espera (En casos donde aplique)</li> <li>• Mantener el ambiente laboral que permita a los interesados mantener la educación continua y la mejora en la atención al cliente.</li> </ul>
--	--	---