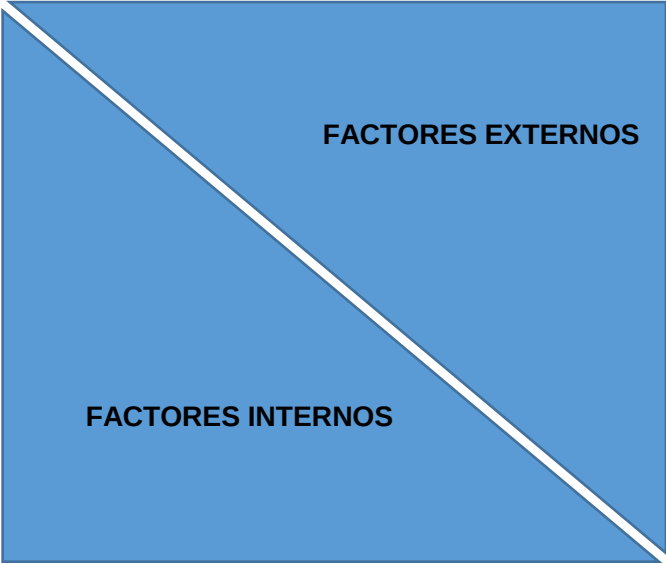


|                                                                                   |                |                     |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------|---------------------|
|  | Mundial de Lat |                     |
|                                                                                   | Matriz         |                     |
|                                                                                   | Versión 00     | Fecha<br>19/05/2024 |



#### LISTA DE FORTALEZAS

**Experiencia en el sector:** la empresa es e la fusión de dos empresas con más de 1 experiencia en el mercado de refacciones ; Esto le proporciona un conocimiento sólido y una base de clientes potencialmen

**Recursos combinados:** la fusión ha permi recursos, lo cual potencialmente mejora su almacenamiento y organizaciór

**Calidad en la atención al cliente:** a pe problemas internos, se mantiene un enfí calidad de la atención al cliente, lo cual es c retención y satisfacción del clien

#### LISTA DE OPORTUNIDADES

**Crecimiento del mercado de autopartes:** el mercado de autopartes sigue creciendo, especialmente en áreas relacionadas con refacciones para automóviles más ecológicos o tecnológicamente avanzados.

**Expansión tecnológica:** implementar tecnología avanzada para mejorar la gestión del inventario y la eficiencia operativa podría resolver muchos de los problemas actuales y mejorar la competitividad.

**Alianzas estratégicas:** formar alianzas estratégicas con otros proveedores o distribuidores podría expandir su mercado y mejorar la cadena de suministro.

#### ESTRATEGIA OFENSIVA

**Expansión Tecnológica:** utilizar su expe sector y su enfoque en la calidad del servi para implementar tecnología avanzada en inventarios y procesos de ventas. Esto pue la eficiencia y atraer a un segmento de c valora la innovación.

**Desarrollo de Nuevos Mercados:** apr experiencia y los recursos combinados de l fusionadas para explorar nuevos mercados segmentos de clientes, como el mercado c ecológicas.

**Alianzas y Colaboraciones:** formar i estratégicas con fabricantes de autom proveedores de tecnología para ofrecer exclusivos y mejorar la oferta de ser

#### LISTA DE AMENAZAS

**Competencia en el mercado:** empresas mejor organizadas y tecnológicamente avanzadas pueden

#### ESTRATEGIA REACTIVA

representar una amenaza significativa, capturando una mayor cuota de mercado.

**Cambios en la regulación:** nuevas regulaciones en la industria automotriz pueden exigir ajustes rápidos en las operaciones y productos que la empresa podría no estar preparada para manejar.

**Inestabilidad económica:** fluctuaciones en la economía pueden afectar la demanda de refacciones automotrices y la capacidad de inversión de la empresa para mejoras necesarias.

**Innovación Competitiva:** utilizar la experiencia acumulada y la calidad del servicio al cliente como herramientas para diferenciarse de la competencia, especialmente en un mercado con competidores tecnológicamente avanzados.

**Adaptabilidad Regulatoria:** aprovechar la experiencia en la industria para anticipar y adaptarse rápidamente a los cambios regulatorios, asegurando el cumplimiento y manteniendo una ventaja competitiva.

| ELABORADO | REVISADO | APROVADO |
|-----------|----------|----------|
|           |          |          |

|                               |
|-------------------------------|
| Control de gestión de cambios |
|-------------------------------|

| VERSIÓN | FECHA DEL CAMBIO | DESCRIPCIÓN | REVISADO |
|---------|------------------|-------------|----------|
|         |                  |             |          |

|                     |  |
|---------------------|--|
| as y Lujos P&B      |  |
| DOFA                |  |
| Codigo:<br>JA-PL-00 |  |

|                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                                   | LISTA DE DEBILIDADES                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <p>El resultado de 10 años de automotrices. del mercado te leal.</p> <p>itido combinar capacidad de n.</p> <p>esar de los oque en la crucial para la te.</p>                      | <p><b>Gestión administrativa deficiente:</b> la falta de una administración eficiente ha llevado a errores operativos significativos como desorden en el inventario y roles indefinidos.</p> <p><b>Estructura organizacional poco clara:</b> la inexistencia de una estructura clara dificulta la asignación de responsabilidades y afecta la eficiencia general de la empresa.</p> <p><b>Documentación desorganizada o inexistente:</b> esto puede llevar a problemas de cumplimiento, errores en el seguimiento de inventarios y pérdida de información crítica.</p>                                                                                                                                                         |
|                                                                                                                                                                                   | ESTRATEGIA ADAPTATIVA                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <p>riencia en el cio al cliente la gestión de de aumentar lientes que</p> <p>overchar la las empresas geográficos o de autopartes</p> <p>alianzas róviles o productos vicios.</p> | <p><b>Reestructuración Organizacional:</b> abordar la estructura organizacional poco clara y la gestión deficiente mediante la adopción de modelos organizativos más claros y eficientes, aprovechando tecnologías y metodologías modernas de gestión.</p> <p><b>Capacitación Continua:</b> implementar programas de capacitación para los empleados en áreas de gestión, tecnología y atención al cliente para mejorar la calidad de los procesos internos y la satisfacción del cliente.</p> <p><b>Mejora de Procesos Internos:</b> adoptar prácticas de mejora continua para hacer frente a la desorganización documental y operativa, alineándose con las demandas de un mercado en crecimiento y en constante cambio.</p> |
|                                                                                                                                                                                   | ESTRATEGIA DEFENSIVA                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|                                                                                                                                                                                   | <p><b>Gestión de Riesgos:</b> desarrollar un plan de gestión de riesgos para los problemas administrativos y</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |

perencia  
ente como  
mpetencia,  
petidores  
  
a experiencia  
ápidamente a  
mplimiento y  
itiva.

organizativos que puedan afectar negativamente la  
operación en situaciones de inestabilidad económica.

**Optimización de Costos:** revisar y optimizar la  
estructura de costos para mejorar la eficiencia y asegurar  
la sostenibilidad financiera frente a posibles crisis  
económicas o aumentos en la competencia.

**Estrategias de Retención de Clientes:** fortalecer la  
fidelidad de los clientes mediante mejoras en el servicio  
al cliente y programas de lealtad para proteger la base de  
clientes existente de la competencia.

APROVADO