



DOFA

MARZO 2025

*Se realiza en Grupo Saavedra Análisis **DOFA** para evaluar la actual posición estratégica al identificar y analizar cuatro aspectos clave :*



DEBILIDADES

Limitaciones internas del Grupo Saavedra que pueden impedir el logro de sus objetivos. Problemas internos que pueden ser controlados

OPORTUNIDADES

Factores externos que pueden ser aprovechados para mejorar , circunstancias que pueden ser favorables para el Grupo Saavedra

FORTALEZAS

Son los recursos y capacidades positivas en la empresa , aspectos internos que nos dan una ventaja competitiva

AMENAZAS

Problemas o situaciones externas que pueden afectar negativamente a la empresa. Suceden fuera del Grupo y no pueden ser controlados.



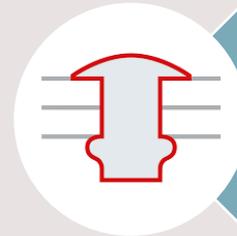
COMPRAS



COMERCIAL



TALENTO HUMANO



REMACHADO



LOGISTICA



CALIDAD



SISTEMAS



GERENCIAL



Análisis DOFA cruzado PROCESO : COMPRAS

(F) 1 FORTALEZAS

- 1.1. Credibilidad y alianzas estratégicas con proveedores
- 1.2 Buenas herramientas de comunicación interna y con proveedores

(D) 3 DEBILIDADES

- 3.1 Dependencia de algunos proveedores
- 3.2 Probabilidad de error humano en digitación de pedidos

(O) 2 OPORTUNIDADES

- 2.1 Opciones de mejoras con nuevo software de análisis de pedidos
- 2.2 Alianzas con nuevos mercados internacionales

ESTRATEGIAS FO

F2 – O1 Revisión y mejora del Software para el análisis de pedidos.

ESTRATEGIAS DO

O1-D2. Implementar controles de verificación y alerta temprana
O2-D1. Desarrollo de proveedores potenciales

(A) 4 AMENAZAS

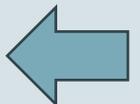
- 4.1 Reducción de plazos de pago por parte de los proveedores
- 4.2 Proveedores con dificultades económicas y de abastecimiento
- 4.3 Riesgos por requerimientos ambientales
- 4.4 Situación socioeconómica mundial propicia alza de aranceles y precios
- 4.5 Falla en plataforma de factura electrónica que pueden retrasar los pedidos
- 4.6 No se detecta factores relevantes al cambio climático

ESTRATEGIAS FA

F1-A5 Notificación en tiempo real a los involucrados en proceso de compras.
F2 – A1 Y 2 Comunicación continua con proveedores para negociación de plazos y desarrollo de estrategias para evitar faltantes de inventarios.

ESTRATEGIAS DA

D1 – A2 Diversificar la base de proveedores para reducir dependencia
D2 – A5 – Capacitación al personal para anticiparse a las fallas en plataforma y probabilidades de error





Análisis DOFA cruzado PROCESO : TALENTO H.

(F) 1 FORTALEZAS

- 1.1. Personal competente, leal y con habilidades por años con la empresa.
- 1.2. Proceso de talento humano para reclutamiento dinámico y adaptable a los cambios.
- 1.3. Políticas de trabajo presencial y remoto

(D) 3 DEBILIDADES

- 3.1 Falta de polivalencias para cargos estratégicos.
- 3.2 Alta rotación de personal motorizado

(O) 2 OPORTUNIDADES

- 2.1 Ofertas diversas para capacitación en diferentes modalidades
- 2.2 Normas para la inclusión y diversificación en Talento Humano

ESTRATEGIAS FO

- F2 – O2 Adoptar estrategias inclusivas para atraer talento diverso
- F1 – O2 - Implementar índice de rotación de personal

ESTRATEGIAS DO

- D1 – O2 Programas continuos de formación y desarrollo para completar polivalencias.

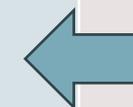
(A) 4 AMENAZAS

- 4.1 Reducción de la jornada laboral a partir de julio 2025 a 44 horas semanales
- 4.2 algunos perfiles son escasos para su consecución , poca oferta
- 4.2 No se detectan factores relevantes al cambio climático

ESTRATEGIAS FA

- F2 – A4 Estar pendiente de cambios en las leyes laborales para ajustar rápidamente en la empresa

ESTRATEGIAS DA





Análisis DOFA cruzado PROCESO : LOGISTICA

(F) 1 FORTALEZAS

- 1.1. Inventarios alineados, confiables y sistematizados,
- 1.2 Ubicación adecuado de los productos
- 1.3 Personal logístico capacitado

(D) 3 DEBILIDADES

- 3.1 Falta de algunos productos clave y nuevos para atender pedidos
- 3.2 Errores del sistema en informes o procesos
- 3.3 Aumento de productos de baja rotación

(O) 2 OPORTUNIDADES

- 2.1 Implementación de sistemas de información para control de inventarios

ESTRATEGIAS FO

- F1 – O1 – Implementación de nuevas tecnologías para control de entradas, salidas e inventarios.

ESTRATEGIAS DO

- D3 – O2 Aprovechar sistemas de información para análisis y así detectar errores y sobrecostos por movimientos innecesarios de mercancía

(A) 4 AMENAZAS

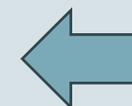
- 4.1 Eventos que pueden interrumpir las operaciones logísticas
- 4.2 Aumento en los precios del combustible que incrementan los costos de transporte
- 4.3 Mercancía con error de marcación del proveedor
- 4.4 Comprar productos de baja rotación
- 4.5 No se detectan factores relevantes al

ESTRATEGIAS FA

- F3 – A1 Diseñar planes de contingencia previos a posibles interrupciones en la operación

ESTRATEGIAS DA

- D3 – A4 – Continuar el plan de reducción de productos de baja rotación





(F) 1 FORTALEZAS

- 1.1. Herramientas de seguridad implementadas y confiables
- 1.2. Buena y actualizada estructura de Hardware
- 1.3 Licencias de Software y Hardware al 100%
- 1.4 Presupuesto para sistemas oportuno y adecuado

(D) 3 DEBILIDADES

- 3.1 No se tiene un Firewall 100F de Backup
- 3.2 Falta de perfiles polivalentes en sistemas
- 3.3. En periodos de vacaciones hay muchas solicitudes que no se pueden atender
- 3.4 Infraestructura en el área de sistemas no es apropiada.

Análisis DOFA cruzado PROCESO : SISTEMAS

(O) 2 OPORTUNIDADES

- 2.1 Amplia oferta de proveedores
- 2.2 Ofertas de cursos y avances tecnológicos para implementar
- 2.3 Nuevas herramientas para el desarrollo de las actividades (IA)

ESTRATEGIAS FO

F1-O3 Crear sistema de tickets para llevar un registro de las solicitudes por usuario

ESTRATEGIAS DO

D1-O1 Buscar una oferta viable para la adquisición de un firewall de backup

(A) 4 AMENAZAS

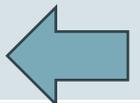
- 4.1 Nuevos y continuos ataques cibernéticos
- 4.2 Puertos expuestos a ataques
- 4.3 Dependencia de un solo proveedor en Siasoft
- 4.4 Robo de fibra a proveedores de internet
- 4.5 Posibles inundaciones en las instalaciones por el cambio climático

ESTRATEGIAS FA

F1-A1 Actualizar constantemente las herramientas de seguridad para bloquear ataques cibernéticos

ESTRATEGIAS DA

D1-A2 Actualizar las licencias de los firewall anualmente





Análisis DOFA cruzado PROCESO : COMERCIAL

(F) 1 FORTALEZAS

- 1.1. Relaciones sólidas con clientes y proveedores
- 1.2. Equipo de ventas con muy buen conocimiento
- 1.3 Capacidad de análisis de datos

(D) 3 DEBILIDADES

- 3.1 Fuerza de ventas en edad de pensión
- 3.2. Clientes atendidos por más de un vendedor y algunos por ninguno
- 3.3 Demanda de productos que no tenemos en inventario

(O) 2 OPORTUNIDADES

- 2.1 Mercados y productos que aún no se incluyen en el portafolio de GS
- 2.2. Regiones del país sin mercadear (Sur Occidente)
- 2.3 Nuevos modelos comerciales sin aprovechar e-commerce
- 2.4 El incremento del invierno puede mejorar las ventas (cambio climático)

ESTRATEGIAS FO

- F1 – O2 – Continuar explorando regiones sin mercadeo para ampliar cobertura (en el sur ya con clientes floterios)
- F1 – O4 Mejorar el abastecimiento de las referencias en las que se pueden incrementar las ventas

ESTRATEGIAS DO

- D1 – O1 – Usar el conocimiento de los vendedores con más experiencia para identificar nuevas necesidades de los clientes

(A) 4 AMENAZAS

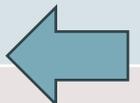
- 4.1 Escasez de productos por diversos motivos
- 4.2 Alianzas de los clientes con los competidores
- 4.3 Recesión económica nacional e internacional
- 4.4 El exceso de tiempo seco puede afectar las ventas (cambio climático)

ESTRATEGIAS FA

- F1 – A2 – Generar estrategias con los proveedores para que nos remitan con clientes potenciales
- F3 – A1 –A4 Análisis de datos para manejar inventario (alta, media y baja rotación)

ESTRATEGIAS DA

- D3 – A1 – Buscar opciones para complementar nuestra oferta con nuevas líneas y productos, o con las que tenemos y no tienen los proveedores





Análisis DOFA cruzado PROCESO : REMACHADO

(O) 2 OPORTUNIDADES

- 2.1 Diferentes tipos de clientes en cada punto de venta
- 2.2. Mercado amplio y con necesidades continuamente que se puede cubrir
- 2.3 El incremento del invierno puede mejorar las ventas (cambio climático)

(A) 4 AMENAZAS

- 4.1 Pérdida de clientes porque no pueden cumplir los pagos
- 4.2 Traslado de clientes importantes fuera de la ciudad
- 4.3 El exceso de tiempo seco puede afectar las ventas (cambio climático)

(F) 1 FORTALEZAS

- 1.1. Las instalaciones de remachado en Satorcol facilitan la interacción con los clientes.
- 1.2 Amplio portafolio de productos para el remachado.

ESTRATEGIAS FO

- F1 – O2 – Continua búsqueda de clientes con necesidad de servicio de remachado (empresas grandes)
- F1 – O3 Aprovechar la capacidad de producción de las instalaciones

ESTRATEGIAS FA

- F2 – A4 – Adaptación para que los clientes que se trasladen no sientan pérdida de atención
- F2 – A3 Reforzar el servicio en las referencias con menos afectación de ventas

(D) 3 DEBILIDADES

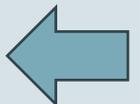
- 3.1 El remachado para los puntos de venta del centro requiere de mayor tiempo y algunos clientes desisten
- 3.2 Algunos clientes necesitan el servicio pero no nos encuentran, faltan canales virtuales.

ESTRATEGIAS DO

- D3 – O2 Crear un canal virtual para el servicio de remachado y así los clientes nos encuentren cuando realicen búsquedas en internet

ESTRATEGIAS DA

- D2 – A1 – Plan común entre la fuerza de ventas para consecución de nuevos grandes clientes.





Análisis DOFA cruzado PROCESO : CALIDAD

(F) 1 FORTALEZAS

- 1.1. Procedimientos documentados que aseguran la estandarización de los procesos.
- 1.2 Uso del ciclo PHVA para optimizar procesos
- 1.3 Identificación de riesgos que pueden afectar la calidad
- 1.4 Implementación de acciones para mejorar la experiencia y fidelización de los clientes.

(D) 3 DEBILIDADES

- 3.1 Falta cultura para implementar acciones correctivas y documentar.
- 3.2 falta de polivalencia para mantener el SGC

(O) 2 OPORTUNIDADES

- 2.1 Nuevos entes certificadores para evaluar
- 2.2 Uso de tecnologías para optimizar procesos de calidad y trazabilidad
- 2.3 Disponibilidad de programas de formación virtual para actualizar los conocimientos y mejorar la gestión.

ESTRATEGIAS FO

- Usar la certificación ISO 9001 para posicionarse en nuevos mercados y fortalecer relaciones actuales.
- Implementar tecnologías para mejorar la trazabilidad y eficiencia del SGC.
- Usar la cultura de calidad y el compromiso con la mejora continua para formar al personal.

ESTRATEGIAS DO

- Implementar programas de sensibilización y formación para incentivar al personal para que interactúe mas con el SGC
- Formar la polivalencia para el responsable del SGC

(A) 4 AMENAZAS

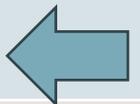
- 4.1 Inhabilidad del ente certificador
- 4.2 Adaptación constante a nuevas versiones y requisitos de la ISO 9001.
- 4.3 Riesgo de perdida de certificación por no pasar las auditorias externas.
- 4.4 Mayor exigencia en la calidad y personalización de los servicios y productos por parte de los clientes.
- 4.5 No se detectan factores relevantes al cambio climatico

ESTRATEGIAS FA

- A 4.1-F1.1. Evaluar las condiciones de otros entres certificadores para próximas auditorias
- Mantener la realización de auditorias internas periódicas.

ESTRATEGIAS DA

- Realizar análisis para adaptar las gestión de calidad a nuevas exigencias del cliente





Análisis DOFA cruzado PROCESO : GERENCIAL

(F) 1 FORTALEZAS

- 1.1. Políticas y acciones de cobranza efectivas para una cartera sana
- 1.2 . Respaldo fidelizado a la Gerencia por parte de colaboradores de confianza

(D) 3 DEBILIDADES

- 3.1 Falta de información financiera oportuna para toma de decisiones
- 3.2 Demasiadas decisiones y acciones dependen sólo del Gerente

(O) 2 OPORTUNIDADES

- 2.1 Alternativas diversas de financiamiento y apoyo de los Bancos.
- 2.2 Oportunidades de formación para desarrollo Gerencial

ESTRATEGIAS FO

- F1 – O1 – Aprovechar recursos existentes y niveles reducidos en cartera para mejorar el estado financiero

ESTRATEGIAS DO

- D1 – F2 Delegar algunas tareas no esenciales a segundos mandos para aprovechar oportunidades a nivel Gerencial

(A) 4 AMENAZAS

- 4.1 Efectos financieros en la empresa por la recesión a todo nivel
- 4.2 Competencia agresiva y a veces con estrategias desleales
- 4.3 No se detectan factores relevantes al cambio climático

ESTRATEGIAS FA

- F2 – A1 – Mejorar procesos para combatir la recesión a todo nivel
- F1 – A2 – Implementar estrategias de oferta eficientes para mitigar efecto de competidores agresivos

ESTRATEGIAS DA

- D1 – A1 corregir debilidades en el procesamiento de información financiera para resistir recesiones

