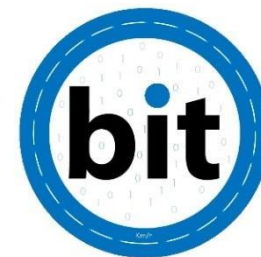
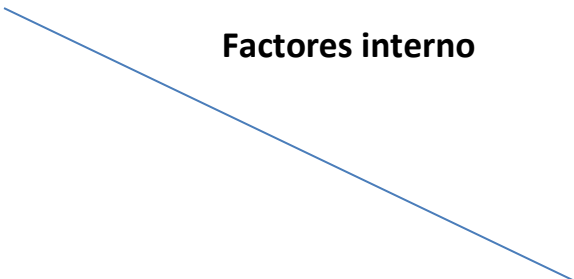


# Matriz Foda y Came

Tercera entrega 25/10/2019

Ruta en GitLab: /Actividades/SO02008/



<div style="text-align: center;"> <p><b>Factores interno</b></p>  <p><b>Factores externos</b></p> </div>	<p><b><u>Fortalezas</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Buena experiencia de los recursos humanos</li> <li><input type="checkbox"/> Productos de calidad</li> <li><input type="checkbox"/> Transparencia y buena relación con clientes</li> <li><input type="checkbox"/> Ubicación estratégica</li> <li><input type="checkbox"/> Especialización en logística</li> <li><input type="checkbox"/> Gran poder productivo</li> <li><input type="checkbox"/> Equipo innovador</li> </ul>	<p><b><u>Debilidades</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Empresa centrada en el software logístico</li> <li><input type="checkbox"/> No nos especializamos en otras áreas dentro del software</li> <li><input type="checkbox"/> Una dirección no experimentada</li> <li><input type="checkbox"/> No ser conocidos</li> <li><input type="checkbox"/> Sin accesibilidad a clientes vehiculares</li> <li><input type="checkbox"/> Grandes costos</li> </ul>
<p><b><u>Oportunidades</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Gran necesidad del mercado por aumento de vehículos</li> <li><input type="checkbox"/> Mercado mal atendido</li> <li><input type="checkbox"/> Grandes oportunidades para mejorar en la gestión empresarial por parte del directorio</li> </ul>	<p><b><u>Estrategia FD</u></b></p> <p>Gracias a la experiencia de nuestros recursos humanos y a su innovación somos capaces de crear productos de gran calidad especialidad en el rubro de logística de nuestros clientes. Ya que el mercado automotriz cada día es mayor la demanda y necesidad de nuestros productos cada día son mayores aumentando la venta de las empresas. Además, aún quedan sectores del mercado automotriz que no se están atendiendo correctamente y nuestra empresa puede trabajar sobre ellos en un futuro.</p>	<p><b><u>Estrategia DO</u></b></p> <p>Por medio de las necesidades del mercado, la Bit abarcara nuevos mercados para expandir su operativa. De tal forma que se hará más conocida, aumentando sus ventas. Por medio de la experiencia obtenida durante el proceso y los múltiples cursos la inexperiencia de la dirección se ira eliminando.</p>
<p><b><u>Amenazas</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Cambios legislativos</li> <li><input type="checkbox"/> Tendencias desfavorables en el mercado</li> <li><input type="checkbox"/> Nuevos competidores</li> <li><input type="checkbox"/> Aumento descontrolado del dólar o inflación</li> <li><input type="checkbox"/> Saturación del mercado y cambios tributario</li> </ul>	<p><b><u>Estrategia FA</u></b></p> <p>Utilizando la experiencia y habilidades de nuestro capital humano podemos hacer frente a nuevas competencias. Ante la saturación del mercado nuestra innovación será crítica ya que nos permitirá poder presentar nuevas insumos al mercado. Ante un cambio en el macro ambiente como la legislatura o aspectos económicos nuestro poder adquisitivo nos permitirá poder hacer frente a los mismos.</p>	<p><b><u>Estrategia DA</u></b></p> <p>En caso de emergencia, se deberá solicitar un préstamo con el cual podamos cubrir los costos fijos y mantener la empresa con los ingresos asegurados en mantenimientos mínimos. Lo antes dicho se puede desarrollar ante cambios legislativos, económicos, (Marco o microambiente) que nos afecten muy significativamente.</p>