

CASO DE ESTUDIO: UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN

Análisis del CAME

DEBILIDADES - AMENAZAS

DEBILIDADES		AMENAZAS		COD	ESTRATEGIAS DE SUPERVIVENCIA	
D1	Alta dependencia de vehículos importados (vulnerable al tipo de cambio).	A1	Volatilidad del tipo de cambio que encarece la importación de vehículos	ES1	D1 A1	Diversificar proveedores y asegurar compras programadas o contratos forward para reducir el impacto del tipo de cambio.
D2	Limitada oferta de vehículos eléctricos o híbridos.	A2	Ingreso de fabricantes globales (Toyota, Honda, Nissan) que abren canales directos de distribución eliminando intermediarios	ES2	D6 A2	Negociar contratos de abastecimiento más estables y asegurar acuerdos mínimos para evitar ser desplazados por distribuidores directos.
D3	Procesos administrativos poco automatizados.	A3	Cambios frecuentes en legislación laboral y tributaria (AFP, EPS) que incrementan costos operacionales	ES3	D3 A3	Implementar automatización básica (contable y RR.HH.) para evitar sanciones y sobrecostos por errores manuales.
D4	Falta de diversificación en líneas de negocio.	A4	Normativas del MTC que obligan incorporación de tecnologías de seguridad (ABS, airbag, control estabilidad)	ES4	D7 A4	Asignar inversión mínima obligatoria para cumplir con tecnología reglamentaria (ABS, airbag), evitando multas y paralización de ventas.
D5	Escasa presencia en regiones fuera de Lima.	A5	Tasas de interés (TEA) elevadas que limitan el acceso al crédito vehicular	ES5	D8 A5	Establecer convenios urgentes con financieras/fintech para evitar caída drástica en ventas por falta de acceso al crédito vehicular.
D6	Dependencia de proveedores extranjeros.	A6	Competencia con marcas globales de alto prestigio y gran poder de negociación	ES6	D2 A7	Ajustar el portafolio eléctrico a modelos híbridos o mild-hybrid que no dependan de cargadores públicos para no perder competitividad.
D7	Baja inversión en innovación tecnológica.	A7	Ausencia de infraestructura de carga pública para vehículos eléctricos en Perú	ES7	D9 A6	Implementar un sistema básico de evaluación de desempeño para alinear servicio, tiempos y calidad frente a competidores globales.
D8	Falta de alianzas financieras para crédito vehicular.	A8	Regulaciones ambientales más estrictas sobre emisiones vehiculares	ES8	D8 A8	Ajustar el portafolio y los procesos de importación a las regulaciones ambientales más estrictas, priorizando modelos con estándares Euro 5/Euro 6 y evitando multas o retenciones en Aduanas.
D9	Ausencia de un sistema robusto de evaluación del desempeño.	A9		ES9	D1 A4	Crear un comité de cumplimiento técnico para verificar que los vehículos importados cumplen la normativa MTC antes de la internación, reduciendo riesgos de inmovilización o sanciones.
D10	Baja participación en licitaciones del sector público o corporativo.	A10		ES10	D10 A10	Establecer un equipo mínimo de licitaciones con entrenamiento básico en pliegos y SEACE para no quedar fuera de concursos públicos y corporativos por requisitos administrativos.
D11	Poca innovación en estrategias de ventas personalizadas					