

**CASO DE ESTUDIO: INCAMOTORS S.A.C.**  
**Análisis del CAME**  
**RESULTADOS (CORREGIR - AFRONTAR - MANTENER - EXPLORAR)**

|                  |             | ANÁLISIS EXTERNO  |  |
|------------------|-------------|---|--|
|                  |             | OPORTUNIDADES   | AMENAZAS   |
| ANÁLISIS INTERNO | FORTALEZAS  | <div>EO1Potenciar el CRM y la plataforma digital para captar clientes vía redes sociales y automatizar cotizaciones y seguimiento.</div> <div>EO2Introducir modelos híbridos/eléctricos mediante acuerdos internacionales y financiamiento verde para liderar la electromovilidad.</div> <div>EO3Garantizar disponibilidad inmediata de SUVs/camionetas mediante logística optimizada, superando tiempos de entrega de la competencia.</div> <div>EO4Fortalecer y estandarizar la postventa para cumplir y superar Indecopi, elevando la confianza y fidelización del cliente.</div> <div>EO5Crear una línea que impulse vehículos híbridos/eléctricos, alineados a la preferencia ambiental de segmentos premium.</div> <div>EO6Ofrecer servicios avanzados de conectividad gracias al personal técnico especializado.</div> <div>EO7Formar la red “Incamotors Network” integrando concesionarios medianos mediante experiencia operativa y procesos consolidados.</div> <div>EO8Implementar IA para personalizar ofertas y mejorar la experiencia del cliente basándose en el historial de satisfacción.</div> <div>EO9Introducir vehículos con estándares ambientales Euro 6 e híbridos, aprovechando la capacidad de adaptación regulatoria y los incentivos del FONCOER, posicionándose como marca responsable y moderna.</div> <div>EO10Establecer alianzas estratégicas con nuevos concesionarios aprovechando la tendencia de consolidación del mercado y la fortaleza de marca internacional para ampliar presencia regional.</div>  | <div>ES1Diversificar proveedores y asegurar compras programadas o contratos forward para reducir el impacto del tipo de cambio.</div> <div>ES2Negociar contratos de abastecimiento más estables y asegurar acuerdos mínimos para evitar ser desplazados por distribuidores directos.</div> <div>ES3Implementar automatización básica (contable y RR.HH.) para evitar sanciones y sobrecostos por errores manuales.</div> <div>ES4Asignar inversión mínima obligatoria para cumplir con tecnología reglamentaria (ABS, airbag), evitando multas y paralización de ventas.</div> <div>ES5Establecer convenios urgentes con financieras/fintech para evitar caída drástica en ventas por falta de acceso al crédito vehicular.</div> <div>ES6Ajustar el portafolio eléctrico a modelos híbridos o mild-hybrid que no dependan de cargadores públicos para no perder competitividad.</div> <div>ES7Implementar un sistema básico de evaluación de desempeño para alinear servicio, tiempos y calidad frente a competidores globales.</div> <div>ES8Ajustar 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.</div> <div>ES9Crear 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.</div> <div>ES10Establecer un equipo mínimo de licitaciones con entrenamiento básico en pliegos y SEACE para no quedar fuera de concursos públicos y corporativos por requisitos administrativos.</div> |
|                  | DEBILIDADES | <div>ED1Reforzar la consolidación de importaciones y la planificación de compras para reducir el impacto del tipo de cambio sobre el costo del vehículo.</div> <div>ED2Negociar acuerdos exclusivos y programas de fidelización con marcas aliadas para evitar ser desplazados por canales directos.</div> <div>ED3Optimizar productividad técnica mediante especialización y digitalización de procesos para compensar los mayores costos laborales.</div> <div>ED4Integrar módulos digitales de seguimiento técnico para asegurar cumplimiento y actualización de tecnologías obligatorias.</div> <div>ED5Diferenciar el portafolio con paquetes de valor, servicio boutique y garantías premium para competir frente a marcas de mayor prestigio.</div> <div>ED6Implementar un plan de cumplimiento ambiental en toda la cadena logística, ajustando los procesos de importación y distribución a estándares Euro 6 y normas próximas del MTC para evitar costos por sanciones.</div> <div>ED7Acelerar el programa corporativo de sostenibilidad, adoptando prácticas de reciclaje automotriz certificadas y sistemas de control de emisiones para evitar multas y reforzar imagen verde frente a regulaciones más estrictas.</div> <div>ED8Reforzar asesoría financiera al cliente, conectando con entidades que ofrezcan TEA competitivas para evitar la caída en ventas por crédito restringido.</div> <div>ED9Implementar un programa de fidelización “Cliente Élite Incamotors”, reforzando la retención con beneficios exclusivos para enfrentar la entrada agresiva de competidores globales.</div> | <div>EA1Digitalizar y automatizar procesos administrativos y comerciales integrando CRM, ventas online y atención digital.</div> <div>EA2Implementar IA para personalizar ofertas, recomendar modelos y automatizar propuestas comerciales.</div> <div>EA3Expandir portafolio eco mediante alianzas estratégicas y uso del FONCOER para ingresar al mercado eléctrico.</div> <div>EA4Integrarse a redes de concesionarios para compras conjuntas, economías de escala y reducción del riesgo cambiario.</div> <div>EA5Establecer convenios con financieras/fintech para ofrecer créditos accesibles a jóvenes (autos compactos, motos).</div> <div>EA6Expandirse a regiones estratégicas con showrooms móviles y alianzas locales para captar demanda creciente.</div> <div>EA7Invertir en soluciones de conectividad y servicios digitales asociados a vehículos conectados.</div> <div>EA8Ingresar al mercado corporativo/estatal aprovechando que los altos requisitos excluyen a nuevos competidores.</div> <div>EA9Implementar un sistema de evaluación de desempeño integrado al CRM, con métricas de productividad en tiempo real.</div> <div>EA10Diversificar el negocio hacia flotas corporativas y renting empresarial, aprovechando que las barreras de entrada dejan fuera a nuevos competidores.</div>  |