

CASO DE ESTUDIO: UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN

Análisis del CAME
FORTALEZAS - AMENAZAS

FORTALEZAS		AMENAZAS		COD	ESTRATEGIAS DEFENSIVA	
F1	Experiencia consolidada en el rubro automotriz nacional.	A1	Volatilidad del tipo de cambio que encarece la importación de vehículos	ED1	F8 A1	Reforzar la consolidación de importaciones y la planificación de compras para reducir el impacto del tipo de cambio sobre el costo del vehículo.
F2	Alianzas estratégicas con marcas internacionales.	A2	Ingreso de fabricantes globales (Toyota, Honda, Nissan) que abren canales directos de distribución eliminando intermediarios	ED2	F2 A2	Negociar acuerdos exclusivos y programas de fidelización con marcas aliadas para evitar ser desplazados por canales directos.
F3	Personal técnico certificado y capacitado	A3	Cambios frecuentes en legislación laboral y tributaria (AFP, EPS) que incrementan costos operacionales	ED3	F3 A3	Optimizar productividad técnica mediante especialización y digitalización de procesos para compensar los mayores costos laborales.
F4	Implementación de sistemas digitales de ventas y CRM.	A4	Normativas del MTC que obligan incorporación de tecnologías de seguridad (ABS, airbag, control estabilidad)	ED4	F4 A4	Integrar módulos digitales de seguimiento técnico para asegurar cumplimiento y actualización de tecnologías obligatorias.
F5	Buen posicionamiento de marca y reputación comercial.	A5	Tasas de interés (TEA) elevadas que limitan el acceso al crédito vehicular	ED5	F11 A6	Diferenciar el portafolio con paquetes de valor, servicio boutique y garantías premium para competir frente a marcas de mayor prestigio.
F6	Políticas de servicio postventa y atención al cliente.	A6	Competencia con marcas globales de alto prestigio y gran poder de negociación	ED6	F8 A8	Implementar 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.
F7	Capacidad de adaptación a regulaciones ambientales.	A7	Ausencia de infraestructura de carga pública para vehículos eléctricos en Perú	ED7	F10 A8	Acelerar 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.
F8	Eficiencia en los procesos logísticos de importación y distribución.	A8	Regulaciones ambientales más estrictas sobre emisiones vehiculares	ED8	F1 – A5	Reforzar asesoría financiera al cliente, conectando con entidades que ofrezcan TEA competitivas para evitar la caída en ventas por crédito restringido.
F9	Sistema contable y de control interno automatizado.			ED9	F12 A2	Implementar un programa de fidelización “Cliente Élite Incamotors”, reforzando la retención con beneficios exclusivos para enfrentar la entrada agresiva de competidores globales.
F10	Implementación de prácticas de sostenibilidad (reciclaje, emisiones).					
F11	Posicionamiento en segmentos de gama media y alta.					
F12	Alta satisfacción del cliente según encuestas internas.					