Fortalezas

-Agilidad para responder al cliente

-Capacidad de respuesta ante emergencias.

-Capacidad de adaptación

-Alto nivel de experiencia en logística química y conocimientos acerca de precursores químicos

-Contamos con un área exclusiva de habilitaciones

-Buena comunicación con el cliente

- Incorporación de nuevos profesionales con amplia experiencia en el rubro, potenciando el desempeño del personal

-Ampliación de “Networking” a partir de la venta de la compañía.

Oportunidades

-La incorporación de la empresa a grupo SIDECO nos permite desarrollarnos, crecer en estructura, nuevos negocios y nuevas locaciones (internacionalización)

-Posible ampliación de mercado con nuevos clientes y servicios

-Servicios que no han sido explotados en su máximo potencial (Ej. Reacciones Exotérmicas)

-Posibles uniones comerciales a partir de la venta de la empresa

-Implementación del sistema Intranet

-Expansión a otras industrias

Debilidades

-Flota de camiones y equipos con modelos próximos a vencer

-Elevados costos fijos

-Bajo poder de negociación

-Estamos lejos de la locación del cliente

-Falta de conocimiento y estructura para realizar importaciones de nuestros productos

-Escaso desarrollo de proveedores de insumos y servicios (bombas)

-Insuficiente capacitación respecto a los procesos de manufactura de nuevos productos

Amenazas

- Los cambios en las necesidades del mercado nos obligan a adaptarnos ampliando la gama de productos y servicios

-Un posible siniestro significaría un costo muy oneroso para la empresa

-Mayor competencia que años anteriores

-Contexto económico y político poco claro para la industria. Posible colapso económico (faltante de materiales para las operaciones)

-Posible descalce financiero por operaciones de trading de químicos

-Pandemia COVID-19

**Fortalezas y Oportunidades – Estrategias:**

-Confeccionar plan estratégico para captar nuevos clientes y trabajar en zonas no tomadas al momento (MARKET SHARE).

-Rediseñar página web (incorporar capacitaciones y capacidades específicas del personal, publicar certificación de BV.)

-Lograr mayor contacto con el área operativa del cliente.

-Elaborar un estudio de mercado de nuestros basado en nuestros productos y servicios para mejorar nuestra misión global del mercado.

-Cumplimiento legal al reducir el volumen de productos químicos de clientes en la Base, como consecuencia de optimizar la logística.

-Competitividad gracias a la asociación con inversores.

-Desarrollo de proceso para análisis de nuevos negocios.

-Implementar sistema Intranet en todos los sectores de la empresa.

**Debilidades y Oportunidades – Estrategias:**

-Reestructurar área de mantenimiento introduciendo nuevo personal cooperación con la empresa GOS, y mejorando los procedimientos tanto de mantenimiento preventivo como los Check-List de salidas y entradas.

-La asociación con inversores, genera mayor fortaleza en el negocio.

-Aumentar la capacidad de negociación con clientes y proveedores como consecuencia de pertenecer a un grupo de empresas de gran magnitud.

-Desarrollar la Base de Añelo para mejorar los costos de logística y tener mayor contacto con los clientes.

-La incorporación al grupo SIDECO, nos plantea la Implementación de un cronograma de capacitaciones técnicas a todo el personal.

**Fortalezas y Amenazas – Estrategias:**

-Planificar la implementación de nuevos depósitos y sistemas de distribución de productos como piletas petroleras.

-Potenciar al personal de ventas técnicas para captar nuevos clientes y contratos en zonas poco visitadas.

-Potenciar simulacros y capacitaciones de ambiente y seguridad

-Trabajar en una política de Stock o Relaciones con proveedores para minimizar las consecuencias de posibles colapsos económicos.

-Potenciar las capacitaciones para el personal operativo.

- Realización y cumplimiento de protocolos COVID-19.

**Debilidades y Amenazas – Estrategias:**

-Hacer partícipes al personal operativo de los objetivos de la empresa.

-Incorporar flota y equipos al presupuesto de 2022.

-Desarrollar proveedores para la importación de productos y servicios.

-Reducir al mínimo los servicios mensualizados.

-Elaboración de un plan estratégico y mayor contacto con el directorio del grupo para asistencia operativa.