|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **FONDO_BLANCO** | **Matriz FODA** | | COD: RG\_17\_01 |
| ♣🎧Q |
| Revisión Nº: 01 | Fecha: 24/02/2019 | Página 1 de 2 |

*Fecha De última actualización: 28-04-2020*

**FORTALEZASS**

**OPORTUNIDADESS**

-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

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

-Un posible cambio de locación de la compañía podría darnos ventajas competitivas

-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 y mudanza de la empresa

-Implementación del sistema Intranet

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

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

-Mayor competencia que años anteriores

- Pandemias

-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

**AMENAZASS**

**DEBILIDADESS**

**Fortalezas y Oportunidades – Estrategias:**

-Confeccionar plan de comercialización 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.)

-Confeccionar un brochure para los clientes identificando nuevos servicios (reacciones exotérmicas)

-Elaborar listado de clientes para informar certificación.

-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 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.

-Buscar una base habilitada en Añelo y otros.

-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

-Contar con protocolo ante pandemias, rotar al personal, trabajo tipo home office para evitar la acumulación de personal en la base operativa, capacitación al personal respecto a las buenas prácticas de higiene.

**Debilidades y Amenazas – Estrategias:**

-Hacer partícipes al personal operativo de los objetivos.

-Incorporar flota y equipos

-Desarrollar proveedores para la importación de productos y servicios