



DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO  
Matriz DOFA  
2024

Prioridad	
Baja	
Media	
Alta	

BARRA DE PROGRESO						22%
DEBILIDADES						
Aspectos / Factores	Acciones (Mejorables)	Responsables	Prioridad	Compl.	Observaciones	
1 Falta capacitación técnicas y comerciales	Plan de capacitaciones (Enforclarlas a la realidad)	Walter Marin		<input checked="" type="checkbox"/>	**Ya hay plan de capacitación periodicas para el Q1-Q2 (2024)	
2 Rotación de personal	Herramientas de capacitación [Equipos (Elementos)]	Walter Marin		<input type="checkbox"/>		
3 Falta de conocimiento de nuestras celdas ya instaladas	Plan de capacitaciones periodicas	Walter Marin		<input checked="" type="checkbox"/>		
4 Falta de información de los proyectos	Grabar o documentar procesos o procedimientos ejecutados	Capacitador		<input type="checkbox"/>		
5 Faltan procesos internos	Organizar fechas para subir documentos a los proyectos	Jorge Luis Baquero		<input type="checkbox"/>		
6 Faltan instructivos	Definir proceso general de postventa	Walter Marin		<input type="checkbox"/>		
7 No hay capacitaciones para personal nuevo	Realizar instructivos de cada proceso	Walter Marin		<input type="checkbox"/>		
8 No conocer los competidores de CAV	Crear un plan de inducción y un paso a paso de capacitación	Walter Marin		<input type="checkbox"/>		
9 Flata mejorar herramienta de mano	Realizar lista de competidores activos y que hacen	Walter Marin		<input type="checkbox"/>		
10 No hay autonomia	Aprobación de nueva herramienta	Walter Marin		<input type="checkbox"/>		
11 No hay mejoramiento personal (tecnicamente)	Capacitaciones tecnicas y de toma de decisiones	Walter Marin		<input type="checkbox"/>		
12 No hay canal de comunicación entre servicios y ofertas	-	-		<input type="checkbox"/>		
13 No hay reuniones con servicios para feedback (Generales)	Utilizar chat de google (Crear tareas...)	Todos		<input checked="" type="checkbox"/>		
14 No comprometerse a entrega de ofertas de ya para ya	Programar reuniones semanales de retroalimentación	Diego Vargas		<input type="checkbox"/>		
15 No se esta utilizando el calendario para ejecución de servicios	Definir tiempo de entrega de ofertas (Por prioridades)	Diego Vargas		<input type="checkbox"/>		
16 No se valora el trabajo del compañero	Tomar habito de usar el calendario de google	Todos		<input type="checkbox"/>		
17 Falta capacitaciones externas (Certificadas)	-	-		<input type="checkbox"/>		
18 Se toman las decisiones a la ligera	Capacitaciones con proveedores	Jorge Luis Baquero		<input type="checkbox"/>		
19 Falta preparación de servicios	Plan de capacitaciones (Enforclarlas a la realidad)	Walter Marin		<input checked="" type="checkbox"/>	**Ya hay plan de capacitación periodicas para el Q1-Q2 (2024)	
20 No hay evaluación de la capacidad de hacer un servicio	Definir plan de preparación previo	Jorge Luis Baquero		<input type="checkbox"/>		
21 Se requiere persona de gestion administrativa y seguimiento	Antes de cada servicio definir a la persona correcta	Jorge Luis Baquero		<input checked="" type="checkbox"/>		
22 No hay seguimiento a los clientes con contrato	Contratar persona para gestion postventa	Walter Marin		<input type="checkbox"/>		
23 No se esta vendiendo estan llegando las ventas	Definir plan de servicios durante el año (Cronograma)	Jorge Luis Baquero		<input type="checkbox"/>		
24 No hay labor comercial	Definir estrategia de ventas	Walter Marin		<input type="checkbox"/>		
25 No hay acceso facil a las maquinas virtuales	Realizar visitas comerciales y de seguimiento	Walter Marin		<input type="checkbox"/>		
26 No hay acceso facil a las imagenes KUKA	Definir y comprar discoduros	Jorge Luis Baquero		<input type="checkbox"/>		
27 No hay suficientes Usb Recovery (KRC4)	Definir y comprar discoduros	Jorge Luis Baquero		<input type="checkbox"/>		
28 No hay memoria USB Recovery (KRC5)	Definir cantidades a comprar	Walter Marin		<input type="checkbox"/>		
29 No esta definido que versiones de software PLC - KUKA hay nuestros clientes	Definir cantidades a comprar	Walter Marin		<input type="checkbox"/>		
30 No hay versiones de software que se necesitan	Hacer listado de clientes activos y verificar version Software PLC	Jorge Luis Baquero		<input type="checkbox"/>		
31 No hay capacidat en los PC para tanta info	Definir cuales son las versiones que se requieren	Jorge Luis Baquero		<input type="checkbox"/>		
32 No hay conocimiento en mantenimiento mecanico (Lubricación, tensiones ....)	Conseguir los software de las versiones y organizarlas	Jorge Luis Baquero		<input type="checkbox"/>		
33 No hay conocimiento de claves de acceso	Comprar discos duros por persona	Walter Marin		<input type="checkbox"/>	**Por definir si es necesario	
34 Falta conocimiento en programación	Plan de capacitaciones (en mantenimiento)	Walter Marin		<input checked="" type="checkbox"/>		
35 No hay planes de mantenimiento de proyectos antiguos	Definir claves estandar CAV de PLC	Jorge Luis Baquero		<input type="checkbox"/>	**Ya hay plan de capacitación periodicas para el Q1-Q2 (2024)	
36 No hay listado de repuestos de proyectos antiguos	Restringir clave CAV	Jorge Luis Baquero		<input type="checkbox"/>		
37 Salarios Bajos	Plan de capacitaciones periodicas	Walter Marin		<input checked="" type="checkbox"/>		
38 No hay tecnicos	Verificar mantenimiento de cada proyecto instalado (Los activos)	Sergio Diaz		<input type="checkbox"/>		
39 No se aprovecha tecnicamente los proyectos en las FAT	Realizar listado de repuestos de cada proyecto activo	Diego Vargas		<input type="checkbox"/>		
40 Actualizacion no constante de información de proyectos	Incentivos, bonos, .....	Walter Marin		<input checked="" type="checkbox"/>		
41 Ofertas muy ambiguas	Contratar tecnico en Post-Venta	Walter Marin		<input type="checkbox"/>	**Por definir si es necesario	
	Programar espacios para analizar el proyecto instalado en CAV	Todos		<input type="checkbox"/>		
	Tomar habito de actualizar la información cuando haya algun cambio	Todos		<input type="checkbox"/>		
	Especificar información en el correo o documento aparte de la oferta	Diego Vargas		<input checked="" type="checkbox"/>		

BARRA DE PROGRESO						78%
FORTALEZAS						
Aspectos / Factores	Acciones (Mejorarias)	Responsables	Prioridad	Compl.	Observaciones	
1 Compromiso por lo que hacemos	Mantener compromiso	Todos		<input checked="" type="checkbox"/>	**En proceso continuo	
2 Iniciativa para anticipar que se debe hacer el el servicio	Definir plan de preparación previo	Jorge Luis Baquero		<input type="checkbox"/>		
3 Pasión (Nos gusta lo que hacemos)	Mantener pasión	Todos		<input checked="" type="checkbox"/>	**En proceso continuo	
4 Tenemos experiencia en KUKA	Capacitaciones internas y actualización de tecnologia	Walter Marin		<input checked="" type="checkbox"/>		
5 Marca CAV posicionada	Fidelización de clientes	Todos		<input checked="" type="checkbox"/>	**En proceso continuo	
6 Buena atención al cliente	Fidelización de clientes	Todos		<input checked="" type="checkbox"/>		
7 Buena organización (Estandarización)	Mantener orden de los archivos y procesos	Todos		<input checked="" type="checkbox"/>	**En proceso continuo	
8 Experiencia Tecnico-Ingeniero	Mantenemos capacitados (Plan de capacitación)	Todos		<input checked="" type="checkbox"/>		
9 Hay polivalencia	Mantenemos actualizados (Plan de capacitación)	Todos		<input type="checkbox"/>	**Ya hay plan de capacitación periodicas para el Q1-Q2 (2024)	

BARRA DE PROGRESO						42%
AMENAZAS						
Aspectos / Factores	Acciones (Mejorarias)	Responsables	Prioridad	Compl.	Observaciones	
1 Competidores de servicios de soporte y mantenimiento	Fidelizar clientes, servicios de calidad, tiempos agiles	Todos		<input checked="" type="checkbox"/>	**En proceso continuo	
2 Mantenimientos inHouse (Lo hace cliente)	Definir el valor agregado de nuestros servicios	Walter Marin		<input type="checkbox"/>		
3 Variación de la TRM	Completar servicios en el menor tiempo	Todos		<input checked="" type="checkbox"/>	**En proceso continuo	
4 Precios bajos de competidores	Fidelizar clientes, servicios de calidad, tiempos agiles	Todos		<input checked="" type="checkbox"/>		
5 Inflación	-	-		<input type="checkbox"/>	**En proceso continuo	
6 Demora en pago de proveedores	Cerrar servicios rapido para aumentar el flujo de caja	Todos		<input checked="" type="checkbox"/>		
7 Información de proyectos no actualizada	Reunion periodicas con proyectos (verificar info antes de la entrega)	Diego Vargas		<input type="checkbox"/>		
8 No hay especificación clara de equipos mecanicos - electricos de proyectos	Enlistar cuales son las necesidades de postventa para la info	Jorge Luis Baquero		<input type="checkbox"/>		
9 No hay tiempo de proyectos para apoyar tecnicamente a postventa	Capacitaciones periodicas personal Post-Venta	Walter Marin		<input checked="" type="checkbox"/>	**Ya hay plan de capacitación periodicas para el Q1-Q2 (2024)	
10 Atraso de OC de servicios realizados	Generar contratos o OC abiertas para los servicios de urgencia	Walter Marin		<input type="checkbox"/>		
11 Demora de entrega de almacen CAV	Enlistar la solicitud de necesidades de Post-Venta a almacen CAV	Diego Vargas		<input type="checkbox"/>		
12 No hay inventario real en WO de almacen CAV	Solicitar fecha de finalización de inventario a Almacen CAV	Walter Marin		<input type="checkbox"/>		

BARRA DE PROGRESO						17%
OPORTUNIDADES						
Aspectos / Factores	Acciones (Mejorarias)	Responsables	Prioridad	Compl.	Observaciones	
1 Reactivación de clientes	Gestion comercial - Estrategia de ventas	Walter Marin		<input type="checkbox"/>		
2 Actualizar versiones de software PLC	General plan de accion de actualización de software gratuito	Jorge Luis Baquero		<input type="checkbox"/>		
3 Capacitaciones internas CAV General	Plan de capacitaciones	Walter Marin		<input checked="" type="checkbox"/>	**Ya hay plan de capacitación periodicas para el Q1-Q2 (2024)	
4 Valor agregado al cliente	Definir el valor agregado de Post-Venta al cliente	Walter Marin		<input type="checkbox"/>		
5 Banco de pruebas, DEMO, Robots, PLC	Plan de ejecución de banco de pruebas	Kevin Torrez		<input type="checkbox"/>		
6 Gestion comercial en servicios realizados	Ofertar al cliente servicios adicionales cuando ejecutemos alguno	Servicios		<input type="checkbox"/>		