Jose Antonio García
suministros generales de pinturas

ANÁLISIS CONTEXTO

Realizado por: Diego Benito (RSGI) **Fecha actualización:** 05/09/2022

		ANÁLISIS INTERNO
		DEBILIDADES
	1D	CIERTA INESTABILIDAD/MALESTAR DE EMPLEADOS. HORARIO CONTÍNUO. POCA CONCILIACIÓN.
	2D	Gran rotación de puestos del personal, varían los riesgos contínuamente. Aumento de errrores y accidentes. (Almacen / tinto)
	3D	NO LLEGA BIEN LA COMUNICACIÓN GESTION DE RESÍDUOS. SOBRETODO DE ENCARGADOS A OPERARIOS. (Comunicado a encargados sobre su responsabilidad)
	4D	Falta de conocimientos en idiomas para personal de oficina y comerciales
	5D	DESCONOCIMIENTO DEL CLIMA LABORAL, organización, (REDUCIR PERIODICIDAD y mejorar encuesta)
	6D	Sobrecarga de trabajo en algunos puestos.
	7D	
	8D	
	9D	

		FORTALEZAS
	1F	Agilidad en la resolución de problemas y solicitudes de clientes.
	2F	Buena Estructura financiera.
	3F	Dificultad de acceso para competidores a productos con un componente técnico muy alto.
	4F	Una dirección muy activa, atenta al entorno para seguir tendencias de venta.
	5F	Implicación de la dirección y de todo el personal de la organización en la gestión ambiental y mejora del desempeño.
	6F	PROCESOS DE TRABAJO AFIANZADO, POCOS CAMBIOS EN RIESGOS LABORALES.
	7F	Dirección se implica en SST no pone impedimentos económicos. Concienciada con la SST.
	8F	EXTERNALIZAR EL RESPONSABLE EXPERTO DE SST
	9F	PREPARADOS PARA EL TELETRABAJO
	10F	INFRAESTRUCTURA PARA FORMACIÓN VIA WEB.

11F

) DE LA ORGANIZACIÓN	F1P15 Rev: 00 31/01/2018

ANÁLISIS EXTERNO		
AMENAZAS		
El cliente es cada vez mas exigente. (Tiene más información)	**1A**	
Falta de materiales por crisis derivada de la pandemia. Perdida de variedad.	**2A**	
Encarecimiento de materias primas. Crisis.	**3A**	
Pérdida de ventas por incremento de precios, no poder absorver margenes de subida.	**4A**	
CONFLICTO UCRANIA- RUSIA INCREMENTO PRECIOS CARBURANTES- Y TRANSPORTE	**5A**	**sep-22**
CONFLICTO UCRANIA- RUSIA AUMENTO COSTES ENERGÉTICOS	**6A**	**sep-22**

OPORTUNIDADES	
Aumentar stock de elementos diferenciadores de la competencia, para profesionales, para aumentar ventas. Si solo hay una unidad se van a otro proveedor. (SATE)	**1O**
Apertura de nuevas franquicias. el modelo de negocio "está trabajado.	**2O**
Capacidad para ampliar formación PRL de la plantilla interna y externamente.	**3O**
DIGITALIZACIÓN DOCUMENTOS Y FACTURAS PROVEEDORES. PROGRAMA OCR.	**4O**
PROYECTO PROGRAMA RECOMENDADOR	**5O**
PROYECTO AUTOMATIZACIÓN DE PROGARAMA DE PUNTOS VIA WEB.	**6O**