DOFA

GERS

Ventajas

Desventajas

Fortalezas

- F1 Reconocimiento y buen nombre
- **F2**. Experiencia y solidez
- **F3.** Capacidad de Gestión.
- F4. Buenos indicadores financieros
- **F5.** Excelente equipo profesional y humano.
- F6. Sólido sistema de Gestión Integral
- F7. Modernas herramientas de trabajo y softw.
- F8. Empresas vinculadas en USA, Chile y Mx.
- F9. Oficinas en Cali, Barranquilla y Bogotá
- F10. Gran compromiso de Responsabilidad social

Debilidades

- **D1.** Estructura Organizacional muy plana.
- (No permite empoderamiento).
- **D2.** Falta de conocimiento más amplio y experiencia en temas de transición energética.
- D3. Falta de apropiación de Cultura Organizacional.
- **D4**. Reprocesos en algunas áreas y no utilización de recursos disponibles
- D5. Falta herramienta para la gestión comercial
- **D6**. No hay un plan estructurado de capacitación interna en temas técnicos
- **D7**. No tenemos competencias en diseño de líneas y SE de AT > 115 kV.

Oportunidades

- **O1**. Aprovechar el mapeo de proyectos de ER con FPO en los años 24 a 27.
- **O2.** Aumentar participación en mercado nacional e Incursionar en otras actividades afines al negocio, en donde no tenemos participación.
- **O3.** Mejora de procesos y productividad e implementación de una mejor estructura organizacional
- **O4**. Consolidar equipo de ventas a nivel nacional e implementar el CRM
- O5. Implementar de manera estructurada una cultura organizacional
- **O6.** Adquisición de más equipos de pruebas y de software para los procesos
- **O7.** Aprovechar los gremios a los que estamos afiliados
- **O8.** Consolidar semillero con estudiantes y profesionales recién graduados. Contratar personal cualificado con alto potencial de desarrollo
- **O9**. Estructurar plan de capacitación interna que permita adquirir competencias en temas de transición energética y diseño de infraestructura > 115 kV.
- O10. Fortalecer alianzas estratégicas

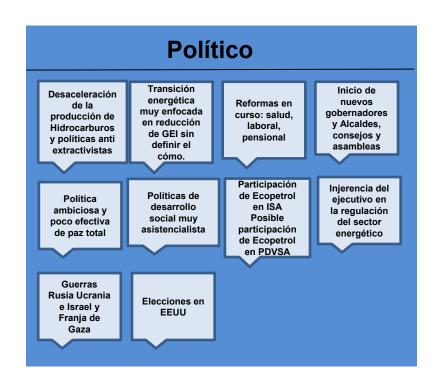
DOFA

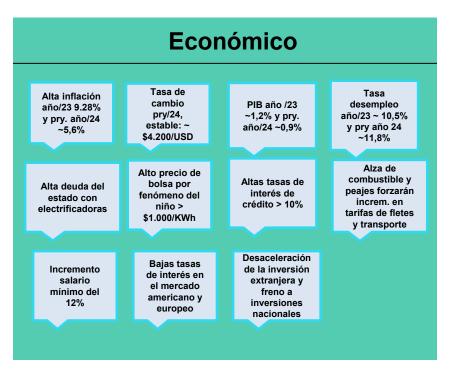
Amenazas

- A1. Pérdida de mercado.
- **A2**. Afectación por externalidades (Conflictos en otros países, precio del petróleo, tasas de cambio, etc.)
- A3. Situación política, económica y social del País.
- **A4**. Aplazamiento de los planes de inversión de los Clientes.
- A5. Precios bajos de la Competencia.
- **A6**. Procesos de abastecimiento poco transparentes
- A7. Retiro voluntario de personal altamente calificado

ANÁLISIS PESTEL (Contexto)

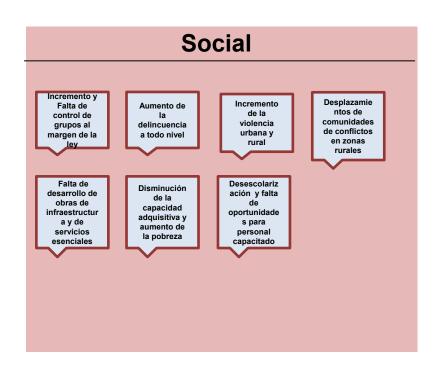


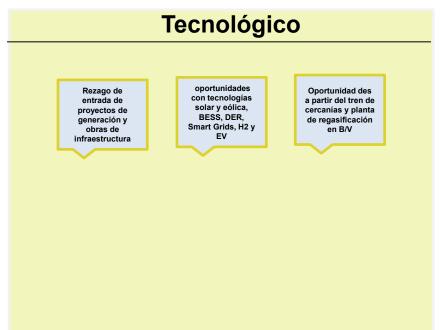




ANÁLISIS PESTEL (Contexto)







ANÁLISIS PESTEL (Contexto)



