



Análisis de Desempeño y Estrategias de Crecimiento

Inversiones en Energía, S.A. de C.V. enfrenta desafíos tras un exitoso 2017. La empresa busca recuperar su rendimiento financiero mediante estrategias innovadoras para 2019.

Este análisis detalla el desempeño pasado y las propuestas futuras.

 **by George Milton Albadr Trabanino**

Análisis Financiero Comparativo

2017

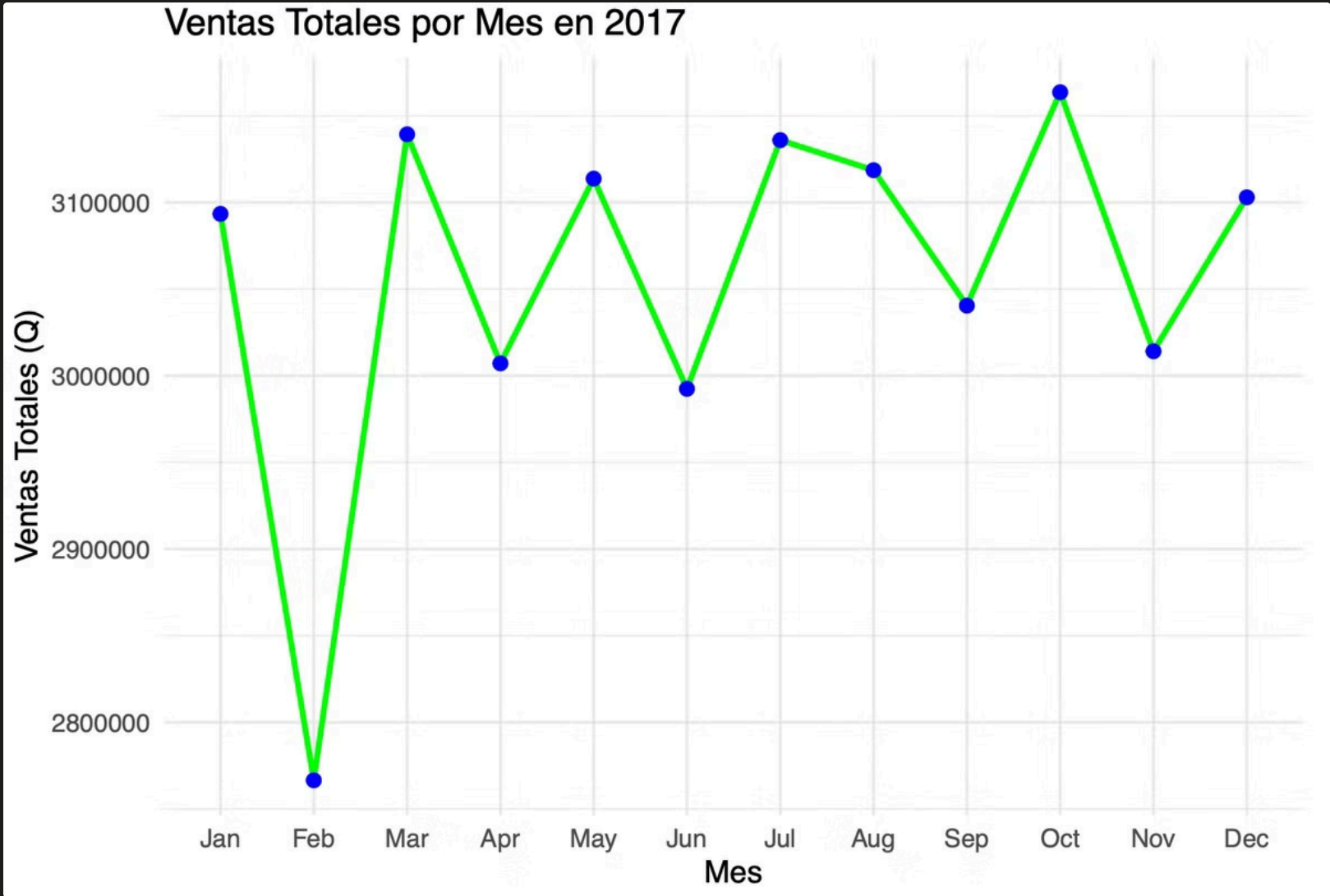
Utilidad bruta total de Q8,514,077.
Ingresos destacados: Camión
Q8,658,363, Pickup Q19,121,908.

2018

Disminución del margen operativo.
Necesidad de ajustes en tarifas y
costos.

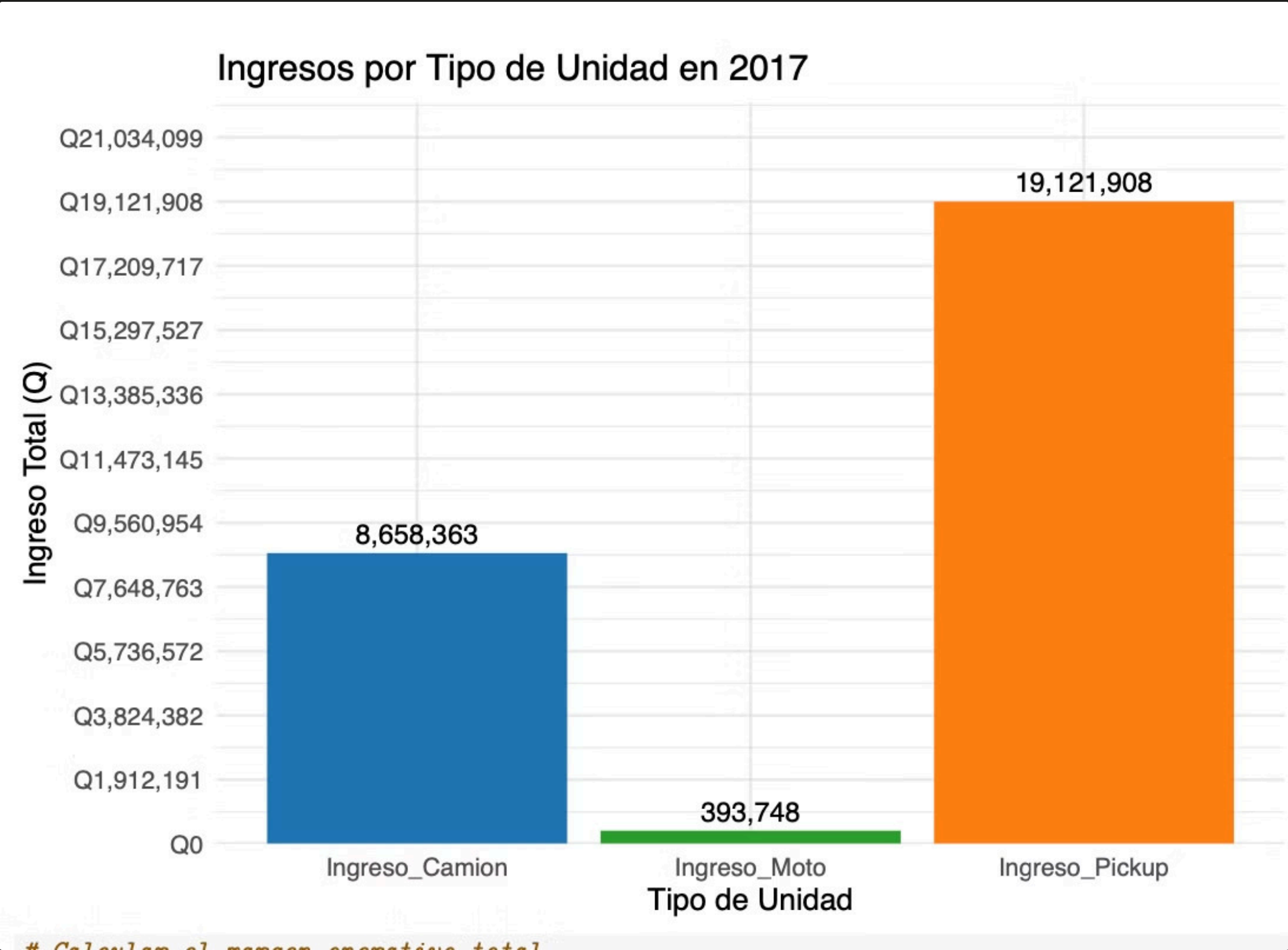
2019 (Proyección)

Meta: Incremento del 10% en
margen bruto. Enfoque en
optimización y fidelización.



Evaluación de Tarifas y Rentabilidad

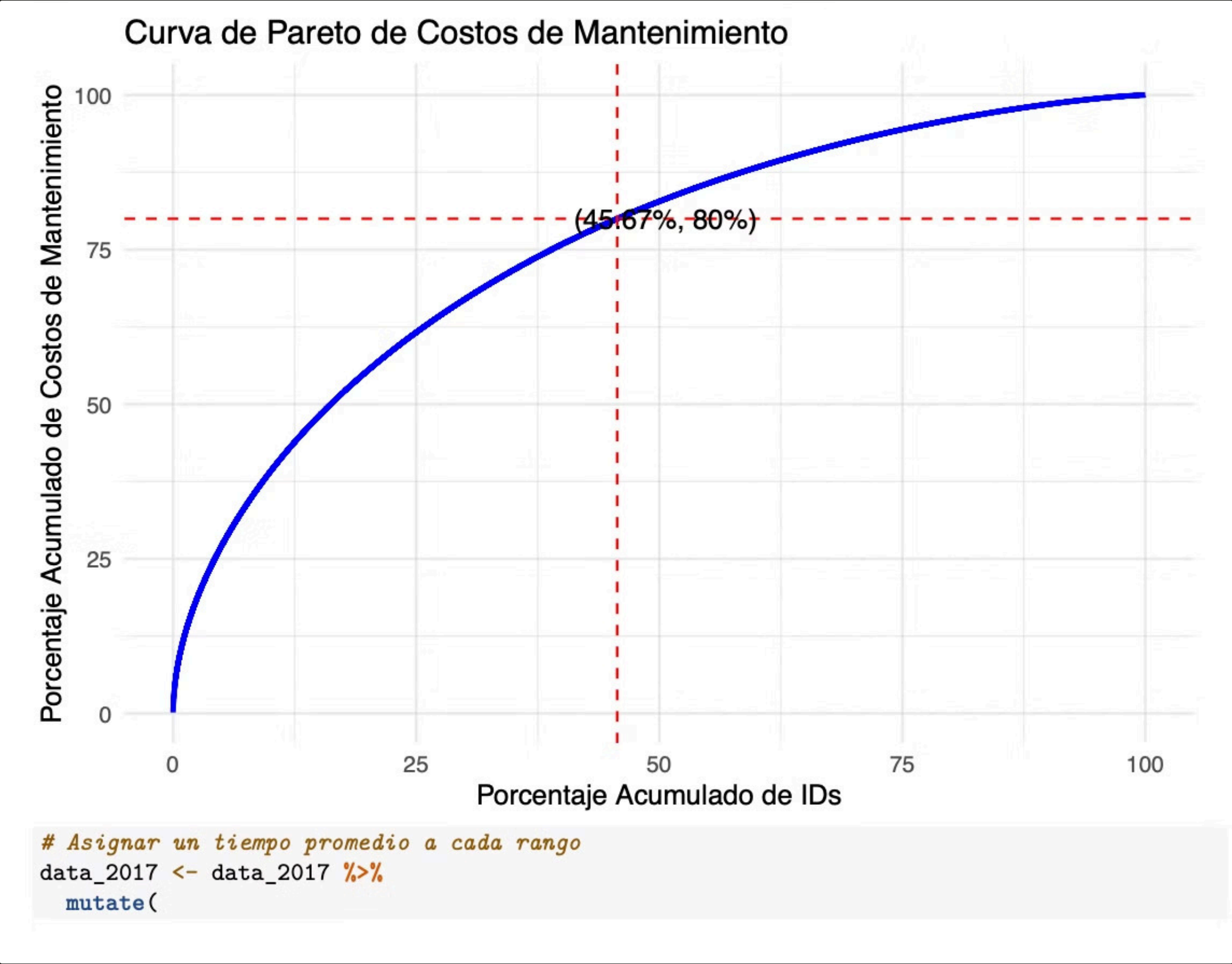
Unidad	Tarifa Promedio 2017	Impacto en Rentabilidad
Camiones	Q139	Alto
Pickups	Q98	Medio
Motos	Q69	Bajo



Análisis de Mantenimiento y Costos

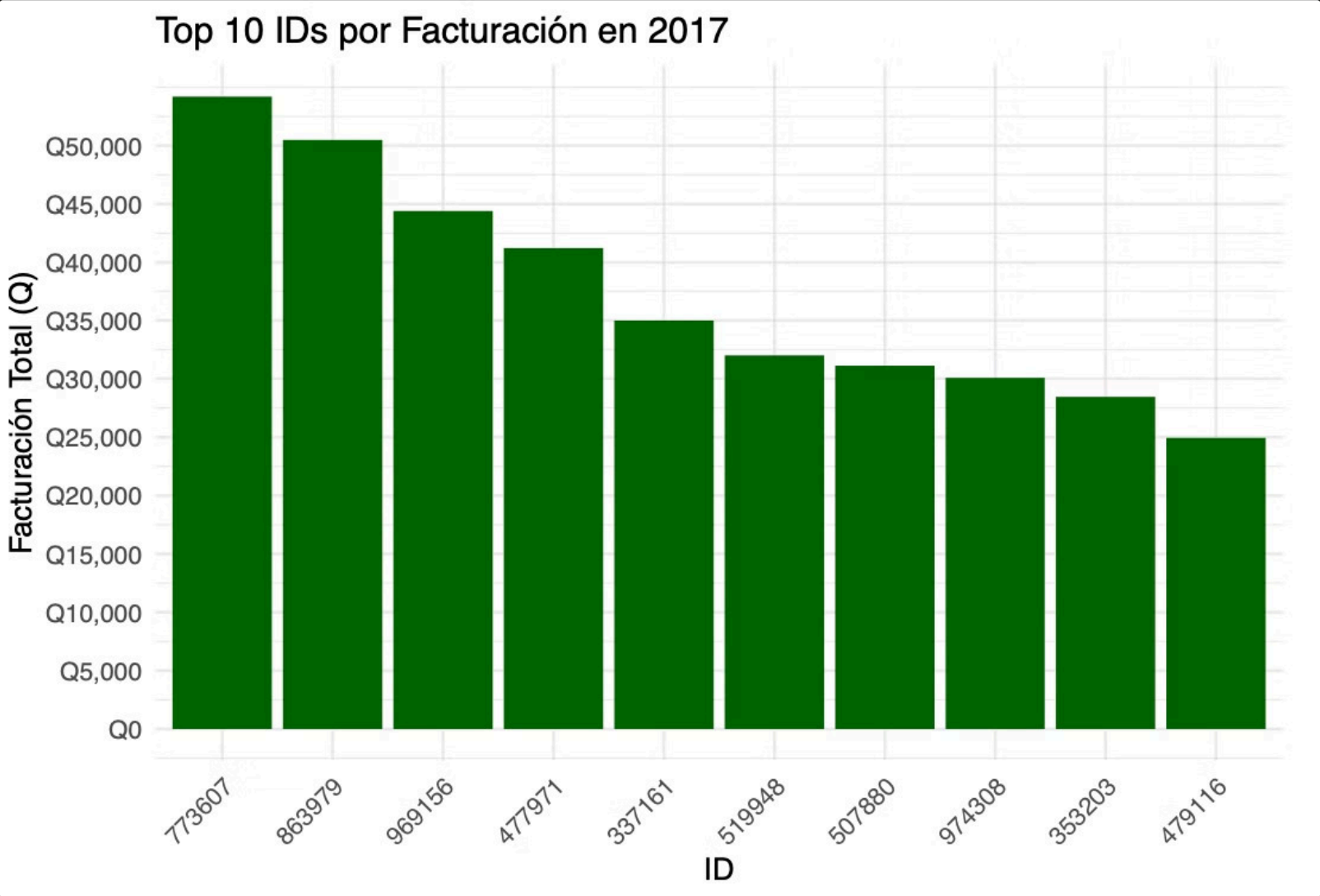
Para optimizar la eficiencia operativa de Inversiones en Energía, S.A. de C.V., es necesario analizar a fondo el mantenimiento y los costos. Esto permitirá identificar áreas de mejora para reducir costos y aumentar la rentabilidad.

El 80% de los costos de mantenimiento se concentra en unidades específicas. Para optimizar las estrategias, es crucial identificar estos vehículos y realizar revisiones exhaustivas, evaluar su estado y desarrollar programas de mantenimiento preventivo personalizados.



Es necesario identificar los vehículos con alta frecuencia de mantenimiento y costos elevados. La antigüedad, el uso, el estado de las piezas y la calidad del mantenimiento anterior influyen en estos costos. El análisis de datos de mantenimiento permite determinar las causas de los altos costos y evaluar las mejores estrategias de intervención.

La implementación de programas de mantenimiento preventivo es crucial para reducir costos a largo plazo. La anticipación a problemas y las reparaciones regulares previenen fallos costosos y averías inesperadas. Esto implica inspecciones programadas, el reemplazo de piezas antes de que fallen y la formación del personal de mantenimiento en las mejores prácticas de prevención.



Optimización de Centros de Distribución

Table 3: Resumen del Margen Bruto por Centro de Distribución

Centro_Distribucion	Total_Margen_Bruto	Servicios	Margen_Promedio
Centro1	2,097,066	65031	32.25
Centro2	2,148,871	66470	32.33
Centro3	2,126,025	65561	32.43
Centro4	2,142,116	66663	32.13

Centro 1

Ubicación estratégica para servicios de carga pesada. Margen bruto promedio: 15%.

Centro 2

Especializado en distribución urbana. Margen bruto promedio: 18%.

Centro 3

Enfocado en servicios express. Margen bruto promedio: 20%.

Centro 4

Hub para operaciones internacionales. Margen bruto promedio: 22%.

Servicios

porcentajes de servicios

24.66%	24.86%
25.2%	25.28%

Table 2: Frecuencia de Servicios por Centro de Distribución

Centro_Distribucion	Numero_Servicios	Porcentaje_Servicios
Centro1	65,031	24.66%
Centro2	66,470	25.2%
Centro3	65,561	24.86%
Centro4	66,663	25.28%

Optimización de Centros de Distribución: Análisis de Márgenes Brutos

Cada uno de nuestros centros de distribución tiene un enfoque estratégico específico que se refleja en sus márgenes brutos:

- Centro 1: Servicios de carga pesada, margen bruto promedio del 15%.
- Centro 2: Distribución urbana especializada, margen bruto promedio del 18%.
- Centro 3: Servicios express, margen bruto promedio del 20%.
- Centro 4: Operaciones internacionales, margen bruto promedio del 22%.

Estos datos nos permiten identificar oportunidades de optimización y fidelización de clientes en cada segmento.

Table 5: Resumen del Margen Bruto por Centro de Distribución

Centro_Distribucion	Total_Margen_Bruto	Servicios	Margen_Promedio
Centro1	2,097,066	65031	32.25
Centro2	2,148,871	66470	32.33
Centro3	2,126,025	65561	32.43
Centro4	2,142,116	66663	32.13

En esta parte realizamos un analisis de la acoplacion de un programa de fidelizacion con el objetivo de aumentar las ventas actuales netas en un 10% brindando un 2% de descuento en el total de ventas para incentivar aun mas a los clientes.

```
## # A tibble: 10 x 6
##   ID      Ventas_Actuales Ventas_Nuevas Margen_Bruto_Actual Margen_Bruto_Nuevo
##   <fct> <chr>          <chr>          <chr>          <chr>
## 1 773607 54,202          59,623          16,261          16,694
## 2 863979 50,494          55,544          15,148          15,552
## 3 969156 44,404          48,845          13,321          13,677
## 4 477971 41,224          45,346          12,367          12,697
## 5 337161 34,991          38,490          10,497          10,777
```

Estrategias de Crecimiento

1

Incentivos

Programa de descuentos del 2% para estimular ventas y fidelizar clientes.

2

Fidelización

Implementación de programa de puntos y beneficios exclusivos para clientes frecuentes.

3

Optimización

Ajuste de tarifas y reducción de costos operativos en centros de distribución.

Aqui se habla de como un imacto en una economia a escala y reduccion del 5% del costo de ventas al margen bruto en general

```
## # A tibble: 10 x 6
```

##	ID	Ventas_Actuales	Ventas_Nuevas	Margen_Bruto_Actual	Margen_Bruto_Nuevo	
##	<fct>	<chr>	<chr>	<chr>	<chr>	
##	1	773607	54,202	59,623	16,261	19,675
##	2	863979	50,494	55,544	15,148	18,329
##	3	969156	44,404	48,845	13,321	16,119
##	4	477971	41,224	45,346	12,367	14,964
##	5	337161	34,991	38,490	10,497	12,702
##	6	519948	32,008	35,209	9,602	11,619
##	7	507880	31,123	34,235	9,337	11,298
##	8	974308	30,087	33,096	9,026	10,922
##	9	353203	28,458	31,303	8,537	10,330
##	10	479116	24,938	27,432	7,481	9,052

```
## # i 1 more variable: Diferencia_Margen_Bruto <chr>
```

Conclusiones y Recomendaciones



Meta 2019

Alcanzar un crecimiento del 10% en margen bruto respecto al año anterior.



Optimización

Mejorar eficiencia en centros de distribución y ajustar tarifas estratégicamente.



Fidelización

Implementar programas de incentivos para retener y atraer clientes clave.



Mantenimiento

Establecer plan de mantenimiento preventivo para reducir costos operativos a largo plazo.

Incremento_Ventas_Pct
<chr>

Descuento_Pct
<chr>

Costo_Ventas_Pct_Nuevo
<chr>

Total_Margen_Bruto_Actual
<chr>

50%	1%	65%	111,579
50%	2%	65%	111,579
45%	1%	65%	111,579
50%	3%	65%	111,579
45%	2%	65%	111,579
40%	1%	65%	111,579
50%	1%	68%	111,579
50%	4%	65%	111,579
45%	3%	65%	111,579
40%	2%	65%	111,579

Total_Margen_Bruto_Actual
<chr>

Total_Margen_Bruto_Nuevo
<chr>

Diferencia_Total_Margen_Bruto
<chr>

111,579	189,684	78,105
111,579	184,105	72,526
111,579	183,361	71,782
111,579	178,526	66,947
111,579	177,968	66,389
111,579	177,038	65,460
111,579	172,947	61,368
111,579	172,947	61,368
111,579	172,575	60,996
111,579	171,831	60,253