Universidad Francisco Marroquín

Nombre: Marco Ocampo Nájera

Curso: Data Wrangling

Logo

Description automatically generatedLogo, company name

Description automatically generated

**Laboratorio 7: Inversiones en Energía S.A.**

Catedrático Titular: Juan Carlos Girón

Catedrático Auxiliar: Jose Rolando Josue

Fecha: 22 de octubre

**Introducción:**

Por este medio, por parte de la consultoría Ocampo entregamos los resultados obtenidos en el análisis de Inversiones en Energía S.A. Tomando en cuenta las preocupaciones del nuevo gerente de operaciones, lo que se hizo principalmente fue profundizar en el manejo de costos que la empresa ha mantenido. Se determinó que en promedio se experimentó un alza de costos del 24% con respecto al año pasado. Además de un alto porcentaje en términos de ineficiencia operativa. Esto no solo se debe a factores económicos externos como inflación, alza en los precios de los repuestos que se utiliza para darle servicio a los postes de luz y alza en combustible. Se pudo observar que hubo cierto manejo de recursos inadecuado por parte de la dirección de operaciones anterior y el objetivo de este trabajo es orientar las decisiones de la siguiente gerencia.

**Detalles principales:**

**Distribución entre las ventas, costos y utilidad:**

Antes del 2022 la utilidad en operación de la empresa estaba por un 23% sobre las ventas. Cosa que por el alza de precios se redujo a un aproximando de 5%. La data que se usó fue del año pasado y la prima conclusión a la que se llegó es que a pesar de ser un mercado en la que hay poca competencia, ya no es posible seguir operando de la misma manera en la que se estaba acostumbrada.

A graph of sales and sales

Description automatically generated with medium confidence

Podríamos decir que una utilidad de 23% no está nada mal, pero hay que recordar que se deben de descontar muchos costos más. Lo importante además de esto es seguir invirtiendo en los vehículos que son obsoletos dado que la empresa ya alcanzó un nivel de madurez estable lo que se tiene que hacer es que se debe de invertir los mismos activos que se deprecian. Los objetivos tienen que estar enfocados en reducir ese 77% de costos operativos sobre los ingresos de la empresa.

**Información de los viajes y mobiliaria y equipo:**

La regularidad con la que se utiliza una unidad de pickup es demasiado alto. Muchas veces para hacer servicios en los cuales una moto puede transportar al técnico. También las visitas de: cambio correctivo, visita por corrección, únicamente visita otras son las que tiene que reducir no solo porque son algunos de los servicios que menos utilidad le brindan a la empresa sino porque son servicios que muchas veces la empresa se puede ahorrar si se hacen de manera correcta la primera vez.

Además de eso, la frecuencia con la que se hacen viajes de media distancia es decir de 75 Km a 120 Km es mucha y esto no se ve reflejado en el costo de la factura. Lo que nos dice de que los clientes están satisfechos de el precio de las tarifas, pero en realidad nos prefieren por el precio. Lo que hay que hacer es ser mucho más eficientes en el momento de llevar a cabo los servicios para que los costos de una nueva visita se vean reducidos.

Chart, bar chart

Description automatically generated

**Conclusiones:**

La empresa no se encuentra en número rojos, sin embargo, sí hay que hacer ajustes en las que el área de operaciones tiene que verse involucrada. No es necesario hacer ajustes de personal, únicamente es importantísimo coordinar de mejor manera las salidas de camiones, principalmente pickups, estos fueron casi 20,000 el año pasado y motos. De igual manera es necesario encontrar la manera en que los colaboradores de la empresa utilicen más la moto como medio de transporte.