



Inversiones en Energía, S.A. de C.V

Agenda

Lo que cubrirá esta presentación

- Abrir una nueva sucursal
- Utilizar las motos para mas tipos de viaje
- Recomendaciones finales

El 52% de nusetros viajes son mayores a 75km

- La mitad de nuestros nos están generando costos muy altos
- Si se logra disminuir esta cantidad de viajes a un 36% el costo total podría disminuir un 12.52%

km	Porcentaje%	Costo Promedio	
120+	10%	Q	225
75-120	42%	Q	125
45-75	12%	Q	85
30-45	20%	Q	70
5-30	16%	Q	40

- Se propone realizar una inversión de Q2,885,000 para poder abrir una sucursal. Esto cubre todos los costos necesario para investigación, construcción, compra de transportes y personal. Con el local se busca poder estar cerca del 30% de los postes por los que se realizan mas viajes largos.
- Con esta estrategia se espera que se disminuyan los costos y el margen operativo aumentaría un 4%. Esto sería en aproximadamente Q250,000.

Las visitas y revisiones nos están generando costos altos

- Todos los viajes que son de visitas o revisiones se realizan en camión o en pickup
- Las motos solo se están utilizando para los cambios de fusibles
- Se podría utilizar las motos para mas tipos de viaje, lo que nos ahorraría costos

- Las revisiones son viajes que se realizan después de algún tipo de mantenimiento al poste, solo para ver que esté todo bien.
- Las visitas son de rutina, mas no se hace un trabajo en el poste.

Transporte	Costo Fijo		Costo Directo	Costo Total
Camion	Q	50	Q 88	Q 139.00
Pick-up	Q	35	Q 62	Q 97.00
Moto	Q	25	Q 43	Q 68.00

- Se podría utilizar las motos para el 10% de los viajes, lo cual podría reducir los costos en un 2%
- Con esta estrategia nuestro margen operativo podría aumentar en un 7%, lo que equivale a aproximadamente Q480,000.

Recomendaciones

Si se abre la sucursal, se podría hacer un uso mas eficiente de las motos. Esto nos ayudaría a incrementar nuestro margen operativo en un 11% para finales de 2019. En total esto sería un incremento de aproximadamente Q730,000.

