Mario Enrique Pisquiy Gómez Carné 20200399

INFORME INVERSIONES EN ENERGÍA, S.A. DE C.V.

* ¿Qué problemas queremos resolver?

Después de un gran año 2017, con una utilidad de más de US$1 Millones se ha tenido una baja en rentabilidad considerable en el último año. Desde enero a septiembre, se ha pasado de generar una utilidad de $6,360,360 a tener una de $4,770,270, lo que ha llevado a reconsiderar muchas de las decisiones tomadas durante este tiempo y las futuras decisiones que debemos de tomar hacia el futuro.

* ¿Qué hemos descubierto?

Primero que nada, para recuperar la baja del 25% en las utilidades del último año, debemos tener una recuperación aún mayor, del 33%, esto para cubrir la brecha e igualar a los excelentes resultados del 2017. Este 33% representa la amplia diferencia de $1,590,090 entre los dos años que estamos comparando.

El costo ha aumentado de ser un 77% a un 83% de lo facturado. Asumiendo, por las decisiones tomadas (la salida del gerente de operaciones), asumimos que han sido los costos quienes han sido tachados como los culpables de esta situación. Por lo que, si asumimos que tenemos ventas similares a la tendencia de los últimos años, estos nos pueden marcar un hecho interesante. Además de que esto nos marca que, en cuanto a los precios, no hay tanto problema, puesto los niveles de ventas se han mantenido.

Considerando la distancia de viajes, creo que se puede abrir un quinto lugar de distribución. Actualmente, la distancia que registra una mayor cantidad de viajes es de un rango de entre 75 y 120 minutos, con un total de 110,764, siendo la siguiente de 52,745 (de un rango de 30 y 45 minutos). Pero hay un hecho que puede marcar que decisión tomar, y es que los dos rangos de mayor diferencia de viajes, de 75 a 120 y de más de 120 minutos, son los que, en promedio, dejan un mayor margen de ganancia. La media de ganancia de los rangos inferiores, no pasan de 31$ en promedio, pero estos últimos dos, dejan 32$ y 37$ en promedio, lo que dejan un mayor margen por la distancia recorrida.

De momento, con lo expuesto anteriormente, aún no hemos llegado al momento en el que se produce una perdida a alguno de los servicios realizados, pero los costos pueden continuar aumentando de forma preocupante. Esto nos puede llevar a tener pérdidas preocupantes si dejamos que el aumento de los costos fijos y directos continúen aumentando.

* ¿Qué debemos hacer?

El aumento en los costos se ha producido tanto en ambos tipos de costos que manejamos, Fijos y Directos. Aumentando en un 66% en los costos fijos y un 33% en los costos directos. Esto marca una tendencia preocupante sobre el estado de las unidades que utilizamos para cubrir los servicios requeridos, y si dejamos que se sigan deteriorando, nuestros costos en mantenimientos y reparación sólo continuaran aumentando. Ahora, en cuanto a los gastos directos, hay que continuar buscando nuevas alternativas que nos permitan continuar realizando el trabajo con normalidad, calidad, pero con costos menores; buscar nuevas herramientas de menor costo o ver nuevas marcas para los repuestos.

La apertura de un nuevo centro de distribución se verá marcada por aquello que queremos lograr. En primer lugar, abrirlo, dará una imagen con mayor confianza, en la que lograremos atender emergencias en menos tiempo. Ahora, en caso de no abrirlo, lograremos mantener un margen de ganancia mucho mayor, y sabiendo que podemos llegar a esos lugares independientemente de la distancia y el tiempo. Al final, lo que marcará esta decisión será lo que para nosotros tenga más valor en la balanza.

* ¿Qué debemos esperar?

En primer lugar, nuestro enfoque tiene que ir dirigido hacia el crecimiento de nuestras utilidades, como la meta planteada inicialmente en un 10% sobre las que percibimos, para luego continuar aumentando y continuar teniendo una expansión en base a lo que se considere optimo.