

## **Conclusiones**

Después de haber aplicado el análisis de Cadena de Valor en la Empresa Equipos Manufacturados S.A. de CV pudimos comprobar que es una herramienta muy útil para la reducción de costos en las áreas de oportunidad.

En la aplicación del análisis de la cadena de valor a la empresa Equipos SA de CV encontramos que la empresa es líder en el mercado, con un fuerte un crecimiento potencial, contando siempre con la mas alta calidad y que ese mismo crecimiento acelerado que ha tenido en los últimos 10 años, hizo que se complicara la distribución de sus procesos, por lo tanto tendrá la necesidad de hacer una nueva distribución de planta, logrando así enfatizar las áreas de oportunidad de reducir sus costos.

Gracias a la aplicación de esta herramienta y debido a este crecimiento tan acelerado, nosotras nos dimos a la tarea de encontrar áreas en las que se pudiera permitir una reducción de los costos, logrando detectar áreas claves para la empresa que contaban con oportunidad para reducirlos, ya que a pesar de que cumplían sus estándares de ventas y cubrían su demanda estaban incurriendo en un costo de producción relativamente alto, ya que su crecimiento generó que sus plantas de producción se dividieran. Dentro de nuestra tesis se propuso una nueva distribución de planta en una línea continua, que segmentara por similitud en procesos de los productos fabricados, además de reducción de los componentes del costo, y de sugerir negociaciones con los proveedores mediante las compras por volumen corporativas.

Consideramos que el efecto del cambio puede verse reflejados a corto plazo, con resultados económicos en el próximo año, que en base a nuestros proyecciones se espere

una reducción del 3% en el costo de venta, logrando así un incremento en las utilidades aproximadamente del 2%.

El cambio quedará reestructurado para el crecimiento futuro ya que cuenta con áreas de oportunidad de crecimiento en el mercado y con acercamientos a empresas europeas y americanas para el desarrollo y fabricación de nuevos productos.

Para finalizar, consideramos que fue muy útil la aplicación de esta herramienta porque se pudo conocer en que áreas la empresa se encuentra bien y cuales son las áreas potenciales para reducir sus costos y aumentar su ventaja competitiva. Consideramos que la empresa a la cual aplicamos nuestro caso práctico es una de las mejores empresas poblanas, que cuenta con muchos años de experiencia combinada con las ideas de gente joven que busca llevarla hacia un crecimiento mayor. Consideramos que nuestras soluciones propuestas son muy viables a desarrollar dentro de EMSA, ya que podrán obtener un mejor costo en un corto plazo además de que se optimizara la productividad de la planta, dejándola libre de cuellos de botella y de gastos innecesarios, con todo lo anterior afirmamos nuestra hipótesis.