



# 2017-2019

**CCG**

*Chris Consulting  
Group*

*christiansandoval@ufm.edu*

---

# Objetivo:

Brindar de manera eficiente los aspectos claves de este análisis para poder proporcionar soluciones objetivas y viables al caso. Por último dar una serie de recomendaciones para seguir con el éxito empresarial de la empresa

**21%**

*crecimiento actual*

**25%**

*crecimiento meta*

## Supuestos:

- los tarifarios en el 2018 cambiaron
- Los rangos son kilómetros

### Estrategias

En dos de los centros de distribución, un 42% de los viajes son a destinos en el rango de 75-120 km

Las tarifas se mantuvieron constantes a lo largo del 2017

### Acciones a tomar

- Análisis financiero para apertura de un nuevo centro
- Estrategia de expansión

- Análisis de sensibilidad de precios
- Monitoreo de tarifas

## Next steps

- Plan financiero
- Monitoreo de tarifas
- Establecer un sistema de KPI's
- Análisis de estructura de costos
- Análisis de otros factores claves



## Insights Importantes

- Tenemos una tarifa promedio por servicio al mes de Q 150
- El 50% de nuestros costos vienen de los viajes en el rango de 75-120 km
- Con el ahorro en combustible tenemos un crecimiento del 21%