**Análisis Interno: Reporte Final**

Actualidad de la empresa y datos solicitados:

* Las tarifas por vehículo quedaron de esta manera en el 2017:
  + Camión: Q184.08
  + Pickup: Q125.18
  + Moto: Q126.47

Hay que revisar las tarifas ya que, aunque no estamos en números rojos, la tarifa de la moto es muy alta para los servicios que puede ofrecer.

* 65% de nuestras facturas lo ocupan revisión, verificación de medidores y cambio de correlativo
* El centro de distribución no. 150277 es el centro de las rutas más eficientes de nuestro negocio.
* No podemos perder Q50 en promedio, ya que eso reduce la eficiencia de nuestros pilotos

Problema Identificados

* Estamos marginando 25% en promedio por factura. La implicación puede ser que, una subida en costos, manteniendo los precios actuales, reduzca la cantidad de margen que tenemos.
* Adicional, no tenemos un “costo fijo”, es decir, no hay un estándar en nuestros costos fijos.
* Es importante mencionar acá que nuestras facturas mantienen una constante recta, es decir, a pesar de existir picos, la tendencia es una constante recta que no va ni subiendo ni bajando

Conclusiones y sugerencias:

* Podemos aumentar los precios de las facturas un 30% para tener más opción de margen y así cubrimos los costos que nos hacen falta
* Re distribuir mejor la carga de los centros para nivelar los costos y balancear entre los 4, esto significa que no es necesario un centro de distribución adicional.
* Los costos fijos no son 100% fijos, se debería de buscar un estándar por vehículo y reducir esa variabilidad.

Anexos

Gráfico, Gráfico de barras

Descripción generada automáticamente

Anexo 1: ventas mensuales

Gráfico, Gráfico de barras

Descripción generada automáticamente

Anexo 2: distribución de ventas al crédito mensual