

BALEÀRIA

Memoria Ejecutiva · Análisis de Rutas y Operaciones

Fecha analizada: 2023-11-02 · Generado: 30/10/2025 12:13 · Rutas: 22

1. RESUMEN EJECUTIVO

- Análisis de **22 rutas** basado en datos de reserva del **2 de noviembre de 2023**.
- Se observa una alta dispersión en el rendimiento: el volumen varía desde **66.8** hasta **375.7** pasajeros/grupo, y el precio medio desde **1,386.66€** hasta **10,720.06€**.
- La ruta con mayor volumen es **OO05-DD06** con **375.7** pasajeros/grupo, demostrando ser un corredor de alta demanda.
- La ruta con mayor precio medio es **OO04-DD01**, alcanzando los **10,720.06€**, posicionándose como la ruta más lucrativa por transacción.
- No existe una correlación directa entre alto volumen y alto precio; las rutas líderes en cada métrica son distintas, sugiriendo diferentes segmentos de mercado.
- Los orígenes **OO04** y **OO05** son estratégicos, el primero por su alto rendimiento económico y el segundo por su capacidad de generar gran volumen de pasajeros.

2. RUTAS PRINCIPALES

- Rutas de Alto Volumen:** La ruta **OO05-DD06** lidera con un volumen de **375.7**, seguida de cerca por **OO10-DD09** (370.8) y **OO07-DD09** (340.6).
- Rutas de Alto Precio (Yield):** El origen **OO04** domina las rutas más rentables, con **OO04-DD01** (10,720.06€) y **OO04-DD07** (9,622.38€) en las primeras posiciones.
- Rutas de Bajo Rendimiento:** La ruta **OO08-DD12** presenta el menor volumen (**66.8**), mientras que **OO10-DD11** registra el precio medio más bajo (**1,386.66€**).
- Destinos Clave:** Los destinos **DD09**, **DD01** y **DD07** aparecen frecuentemente en el top de rutas tanto por volumen como por precio, indicando su importancia estratégica en la red.
- Análisis de Orígenes:** El origen **OO05** está presente en 4 de las 22 rutas, incluyendo la de mayor volumen, mientras que **OO01** tiene presencia en rutas de alto precio (**OO01-DD01**) y de alto volumen (**OO01-DD11**).

Ruta	Volumen	Precio medio (€)
OO05-DD06	375.72	4731.40
OO10-DD09	370.76	2847.94

OO07-DD09	340.63	2891.54
OO07-DD06	339.5	3511.30
OO05-DD08	307.35	6734.62
OO01-DD01	295.08	9053.97
OO07-DD08	283.18	5690.19
OO04-DD01	283.1	10720.06
OO04-DD07	282.45	9622.38
OO05-DD01	196.24	2075.22

Ruta	Precio medio (€)	Volumen
OO04-DD01	10720.06	283.1
OO04-DD07	9622.38	282.45
OO01-DD01	9053.97	295.08
OO05-DD08	6734.62	307.35
OO07-DD08	5690.19	283.18
OO01-DD11	5416.93	183.85
OO07-DD07	4878.47	172.25
OO05-DD06	4731.40	375.72
OO08-DD09	4291.15	192.25
OO09-DD09	4129.79	175.06

Gráfico: Precio vs Volumen

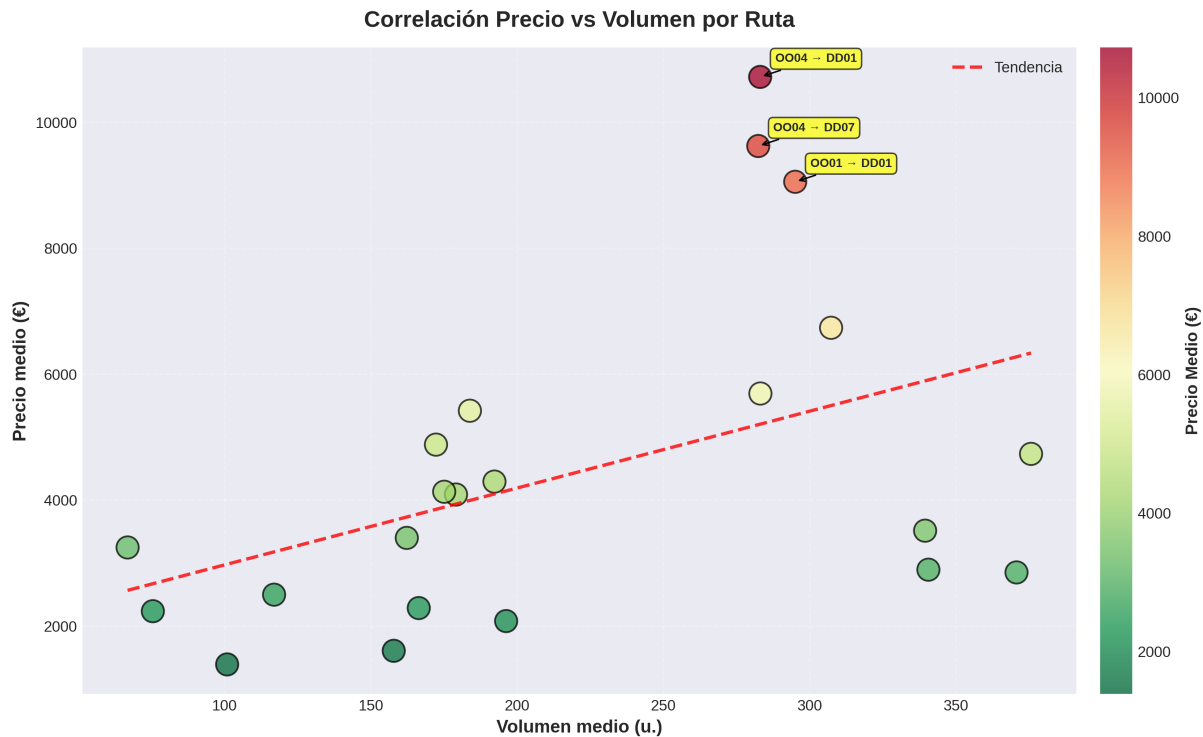


Gráfico: Top Rutas por Volumen

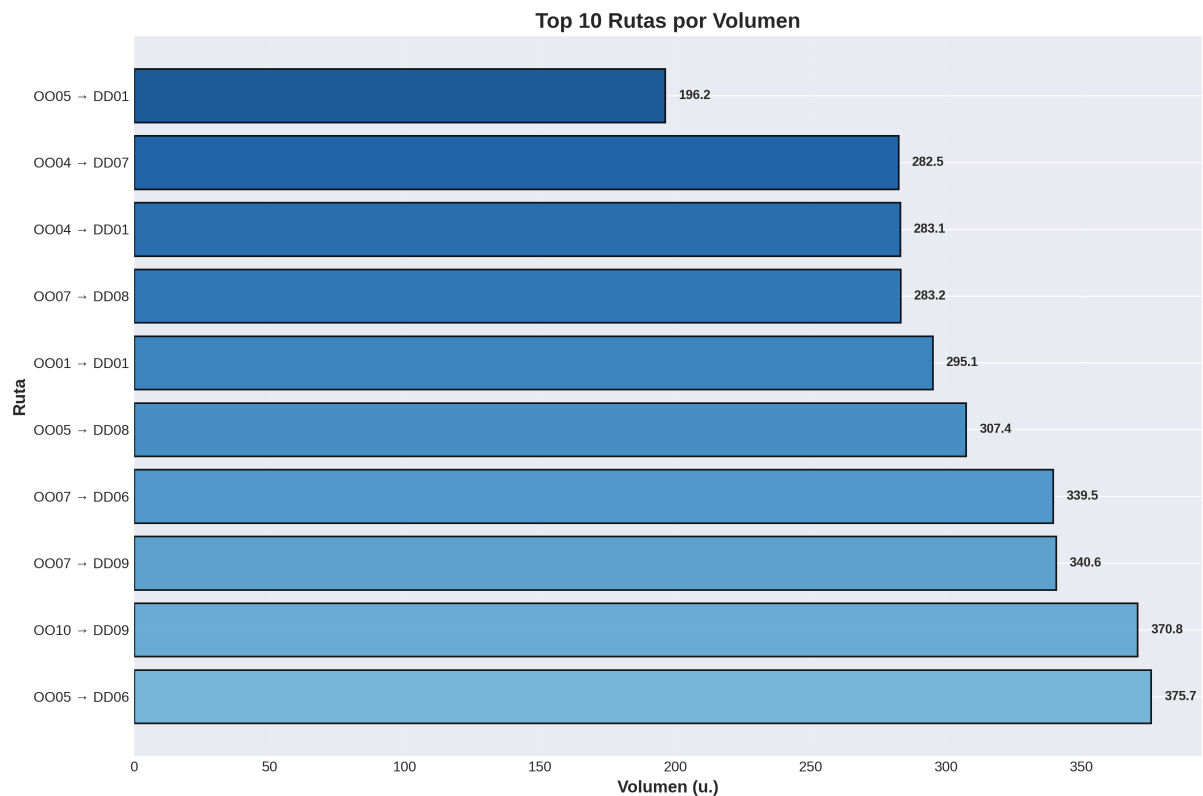


Gráfico: Top Rutas por Precio

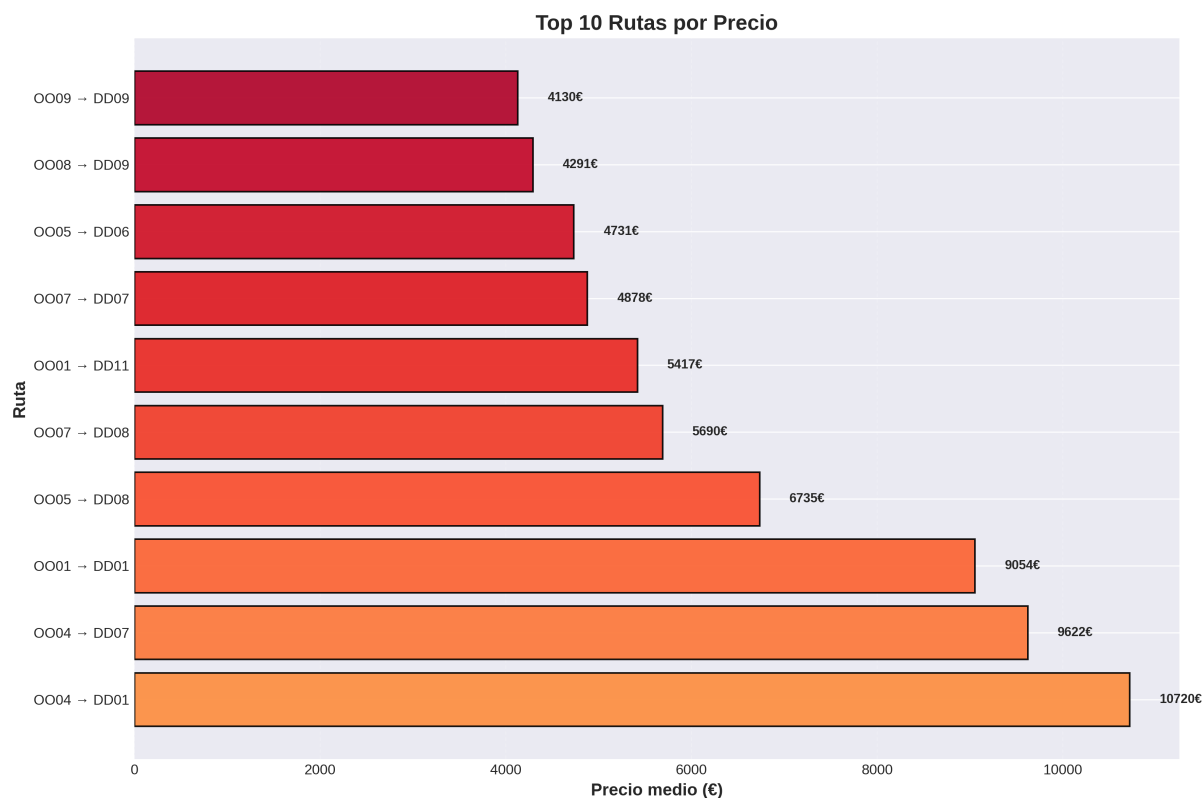
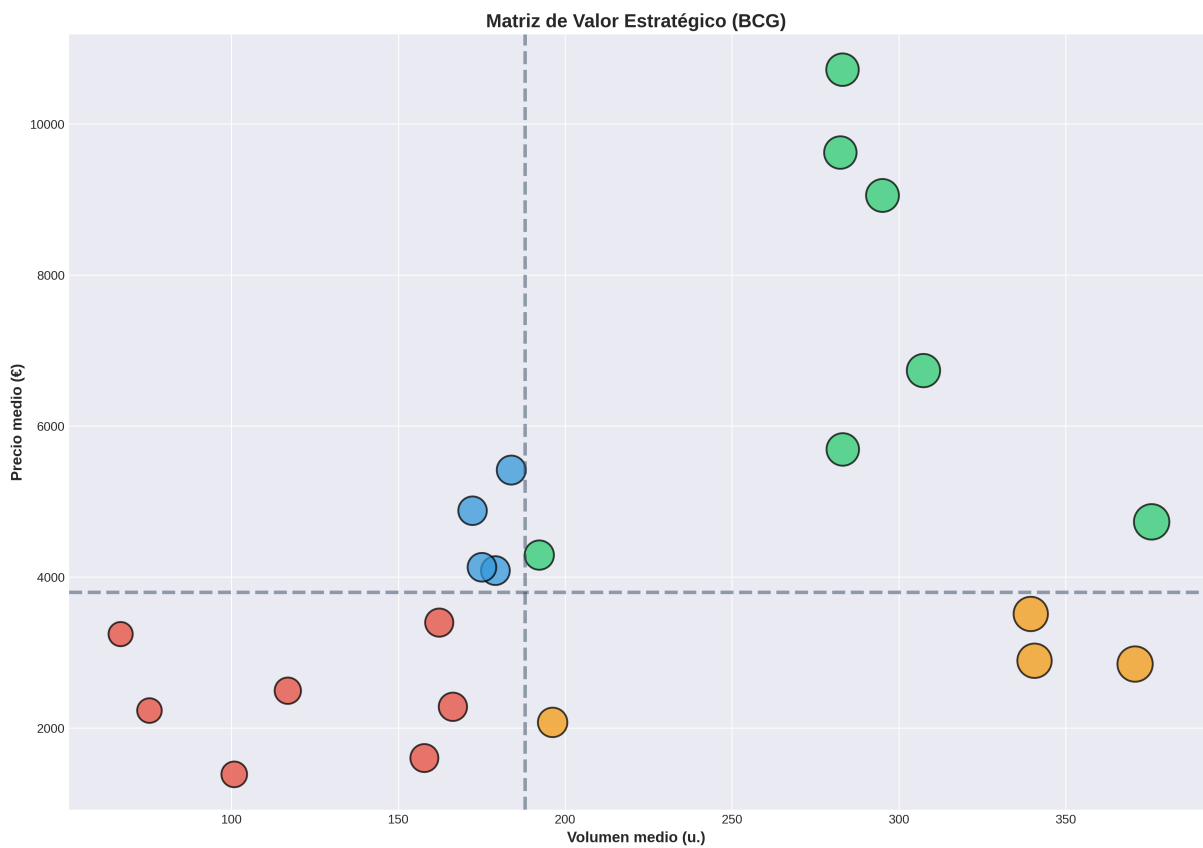


Gráfico: Matriz de Valor Estratégico (BCG)



3. INSIGHTS OPERATIVOS Y COMERCIALES

- La estrategia de precios parece estar segmentada: existen rutas de '**volumen**' (precios moderados, alta demanda) y rutas de '**valor**' (precios altos, demanda más selecta).
- El origen **OO04** se perfila como un hub para un segmento de cliente premium o de carga de alto valor, dado sus precios medios consistentemente elevados.
- La fuerte demanda hacia el destino **DD09** desde múltiples orígenes (**OO10**, **OO07**, **OO08**, **OO05**) lo convierte en un mercado clave que podría soportar optimizaciones de capacidad o frecuencia.
- La diferencia de rendimiento entre la ruta de mayor y menor volumen es de casi **6 veces**, lo que indica una gran heterogeneidad en la red y oportunidades de mejora en las rutas de cola.
- Rutas como **OO05-DD08** muestran un equilibrio interesante entre un volumen alto (**307.4**) y un precio medio elevado (**6,734.62€**), representando un 'sweet spot' operativo.

4. RECOMENDACIONES ESTRATÉGICAS

- **Optimización de Precios:** Realizar un análisis de elasticidad en las rutas de alto volumen como **OO05-DD06** para evaluar un posible incremento de precios sin impactar negativamente la demanda.
- **Marketing Segmentado:** Lanzar campañas de marketing dirigidas al segmento de alto valor en las rutas con origen **OO04**, ofreciendo servicios premium para justificar y mantener los precios elevados.
- **Estimulación de Demanda:** Implementar ofertas tácticas y promociones en las rutas con menor rendimiento, como **OO08-DD12** y **OO01-DD10**, para aumentar su volumen y ocupación.
- **Gestión de Capacidad:** Considerar un aumento de la capacidad o frecuencia en las rutas con destino a **DD09** para capitalizar la alta demanda consolidada desde varios orígenes.
- **Análisis Competitivo:** Investigar la posición competitiva en las rutas de mayor valor (ej. **OO04-DD01**) para proteger nuestra cuota de mercado y en las de menor rendimiento para identificar barreras de crecimiento.

6. CONCLUSIONES

- El análisis confirma la existencia de un **portfolio de rutas diversificado** con roles distintos: unas generan volumen y otras aportan un alto margen por transacción.
- La gestión de la red debe ser **diferenciada por ruta**, aplicando estrategias de revenue management específicas para maximizar el ingreso total.
- Los orígenes **OO04** (valor) y **OO05** (volumen) son pilares fundamentales de la operativa actual y deben ser gestionados con especial atención.
- Existe un potencial significativo para **incrementar los ingresos** a través de la optimización de precios en rutas de alta demanda y la estimulación de las rutas con menor rendimiento.
- Los datos proporcionan una base sólida para tomar decisiones estratégicas informadas sobre precios, marketing y asignación de flota.