

Reporte Laboratorio 7

Durante el análisis de los datos proporcionados por la empresa se pudo observar que las utilidades provenientes de cada tipo de vehículo estaban distribuidas de formas desiguales. El 63.2% de los ingresos provienen de los servicios efectuados en pickups, el 32.9% de los servicios efectuados en camiones y apenas el 3.9% proviene de los servicios efectuados en motos. A simple vista, la data da indicios que los pickups son los más rentables, mientras que las motos son las menos efectivas. Sin embargo, al seguir analizando la data, se puede encontrar resultados bastante interesantes.

A pesar que la mayor parte de los ingresos son provenientes de servicios efectuados en pickups, la ganancia promedio de cada servicio efectuado en pickup es la más baja de los tres tipos de vehículos, de Q27.48. Esto quiere decir que juegan un papel importante en los ingresos de la empresa porque se realizan una gran cantidad de servicios en ellos, un 74% para ser exactos. He aquí la primera área de oportunidad que se identificó. Se puede aumentar ligeramente la tarifa de estos servicios para mejorar la efectividad de ellos y aprovechar que existe un gran volumen de viajes en pickups. Por eso se recomienda aumentar en Q5 las tarifas de los viajes en pickups. Este pequeño aumento en la tarifa se reflejaría de forma importante en las utilidades, haciéndolas crecer en aproximadamente un 11%

Por otro lado, se observó también que las motos, a pesar que únicamente representan el 3.9% de los ingresos de la empresa, también son las que mayor ganancia generan por cada servicio. En promedio se pudo analizar que generan ganancias de Q57.69 por servicio. La segunda oportunidad de crecimiento se visualizó aquí. Se puede aprovechar el bajo costo de cada servicio realizado en moto para aumentar las utilidades de la empresa. Si se establece como objetivo el aumentar a un 10% el volumen de los servicios realizados en moto, se podría estar hablando de un aumento en aproximadamente 15% de las utilidades. Esto haría que las motos pasen de representar un 3.9% de los ingresos a un considerable 16.8%.

En conclusión, se recomienda a la empresa que sería conveniente aumentar en por lo menos Q5 la tarifa de los servicios en pickup para aprovechar el gran volumen que representan para ellos. De igual forma, se recomienda ampliar el volumen de los servicios en moto en por lo menos un 10% para aprovechar de mejor manera los altos ingresos que generan dichos vehículos de forma individual. Si se desea implementar ambas recomendaciones se podría ver una alta mejora en el rendimiento de la empresa, incrementando en un 27% las utilidades.