

# Análisis de Rentacar

• • •

Autor: Lucas Perea

# AGENDA

1. Contexto y Audiencia
2. Hipótesis/Preguntas de interés
3. Metadata
4. Análisis Exploratorio
5. Insights y Recomendaciones

# Contexto y Audiencia

## Contexto

La rentabilidad en el sector de alquiler de vehículos no depende únicamente del volumen de transacciones, sino de la eficiencia operativa y la capacidad de cobro efectivo.

Este proyecto surge ante la necesidad de entender por qué ciertos segmentos de la flota (clases de vehículos) presentan una alta demanda, pero una rentabilidad variable, y cómo el comportamiento de pago de los clientes impacta en el flujo de caja.

El análisis se centra en identificar patrones de demanda estacional y "puntos de dolor" financieros (saldos pendientes) para optimizar la toma de decisiones comerciales.

## Audiencia

- **Operaciones:** Para ajustar la disponibilidad de flota según la estacionalidad detectada.
- **Finanzas:** Para identificar los perfiles de alquiler con mayor riesgo de morosidad.
- **Comercial:** Para enfocar promociones en las clases de vehículos con mejor ratio de ingreso por unidad.

# Preguntas De Interés

**P1:** ¿Existe una relación directa entre el volumen de reservas y el ingreso total por clase de vehículo, o existen clases "premium" que compensan su baja rotación con mayores márgenes?

**P2:** ¿Cómo se distribuye el riesgo de impago (saldos pendientes) entre las diferentes categorías de vehículos y qué clases requieren políticas de garantía más estrictas?

**P3:** ¿Cuáles son los períodos de alta demanda histórica que deben priorizarse para la disponibilidad de flota y en qué momentos el negocio puede absorber paradas por mantenimiento?

---

# Resumen de Metadata

## Dimensiones

Cantidad de registros: 4.002

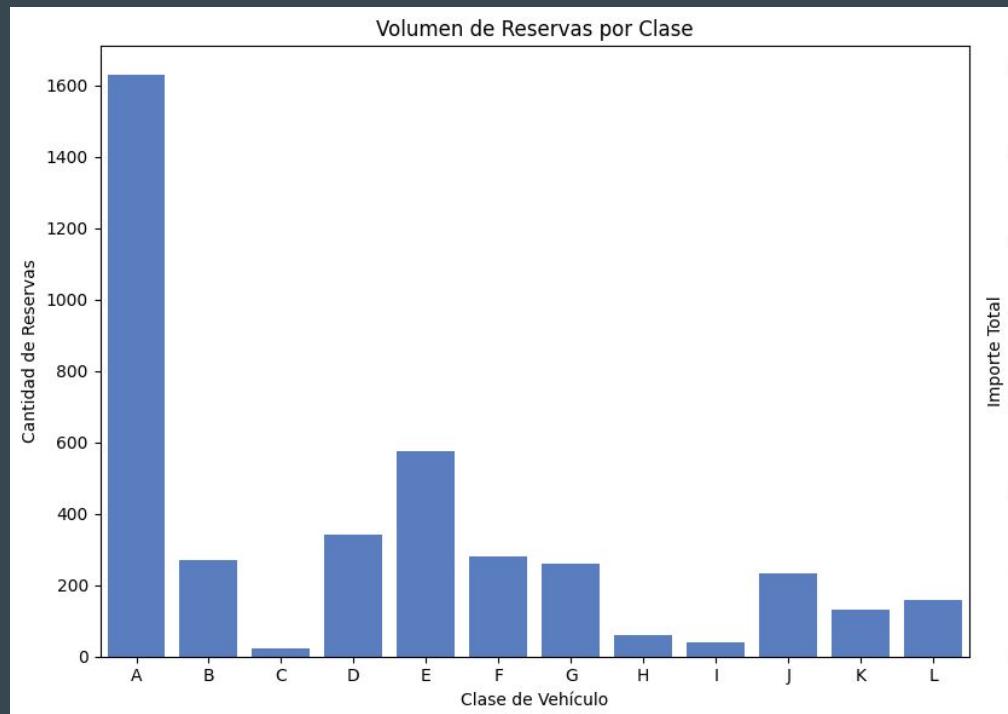
Cantidad de variables: 25

## Variables y composición

Variables temporales: 5

Variables numéricas y financieras: 14

Variables categóricas: 5

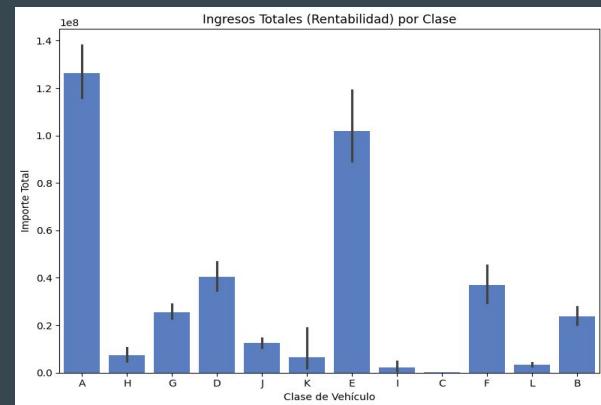
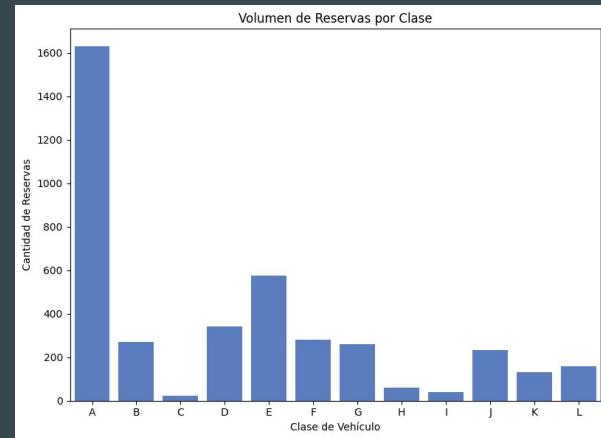


# Análisis Exploratorio

# ¿Qué categoría de vehículo es el "caballito de batalla" del negocio?

Se observa que la Clase A domina el volumen operativo con más de 1,600 reservas, pero muestra una dispersión de ingresos total muy similar a la Clase E, la cual tiene apenas un tercio de su movimiento.

Lo que llama la atención para estos casos es la variabilidad del importe promedio que se visualiza a través de las barras de error. El análisis de estos datos, comienza en el 2018 y se extiende hasta el 2026. Aquí aparece la variable inflación que se analiza a continuación.

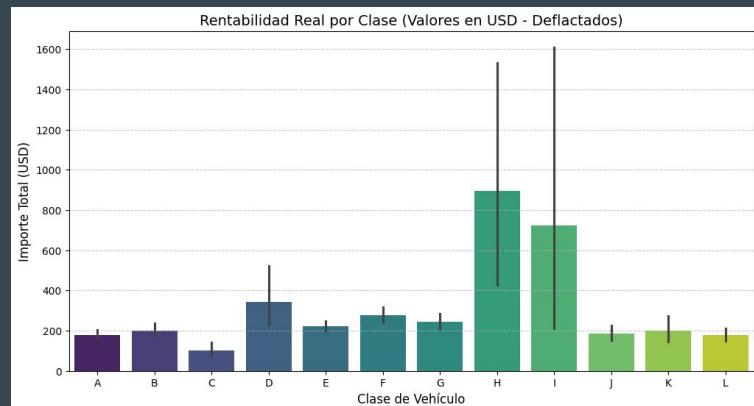
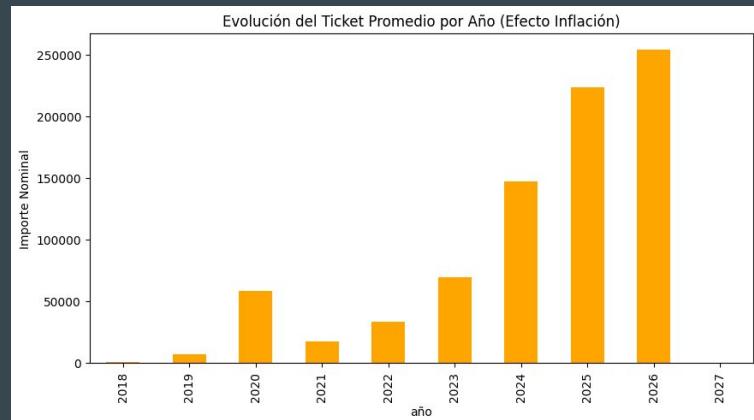


# Tratamiento del efecto inflación

Al observar el gráfico de Evolución del Ticket Promedio, la hipótesis de la inflación queda confirmada visualmente: mientras que en 2018 el ticket era casi imperceptible en la escala, para 2026 ha escalado a más de \$250.000. Esta subida exponencial es la que genera que las barras de error en tu gráfico de ingresos sean tan grandes.

Para que los gráficos de barras sean "reales", se convierten los importes a una moneda estable, USD en este caso.

- En moneda nominal, la Clase H parecía pequeña porque quizás tuvo pocos alquileres o fueron en años de dólar bajo.
- La Clase H es, en realidad, el segmento de más alto valor por reserva. Aunque tiene pocos clientes (bajo volumen), cada uno deja un margen real muy superior al resto.



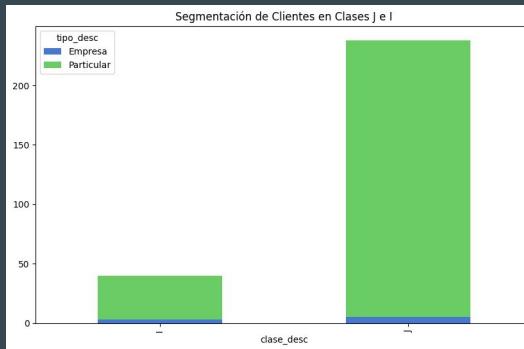
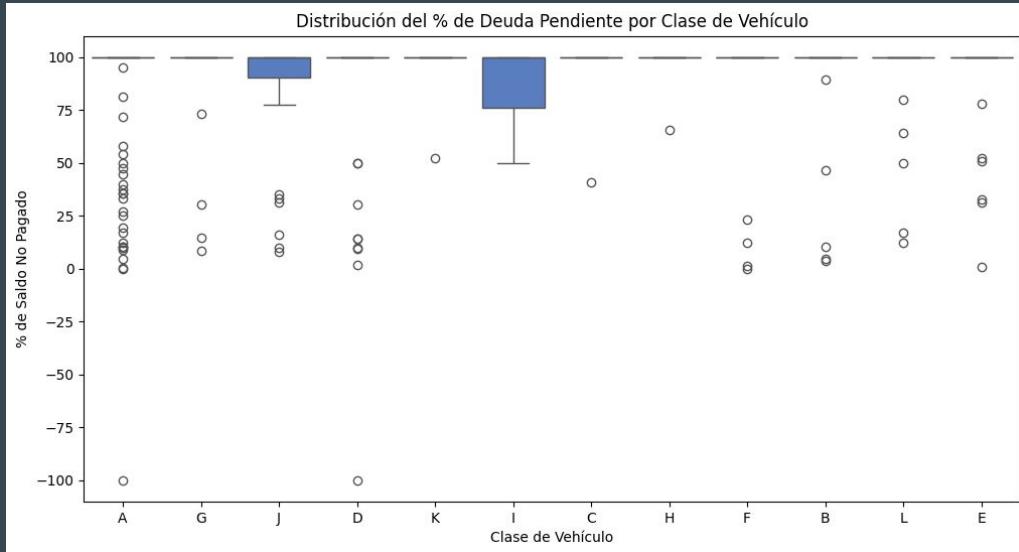
# Análisis de Morosidad

- ¿Quiénes son los clientes que dejan saldos pendientes?
- ¿Hay alguna relación con la clase de vehículo o el tipo de cliente?

Se observa en los boxplots que las Clases J e I presentan los rangos de deuda pendiente más consistentes y elevados en comparación con otras categorías.

La morosidad no es uniforme; se concentra en segmentos específicos de vehículos.

Contrario a lo que se podría esperar para categorías con saldos altos, la inmensa mayoría de los clientes en las clases J e I son Particulares

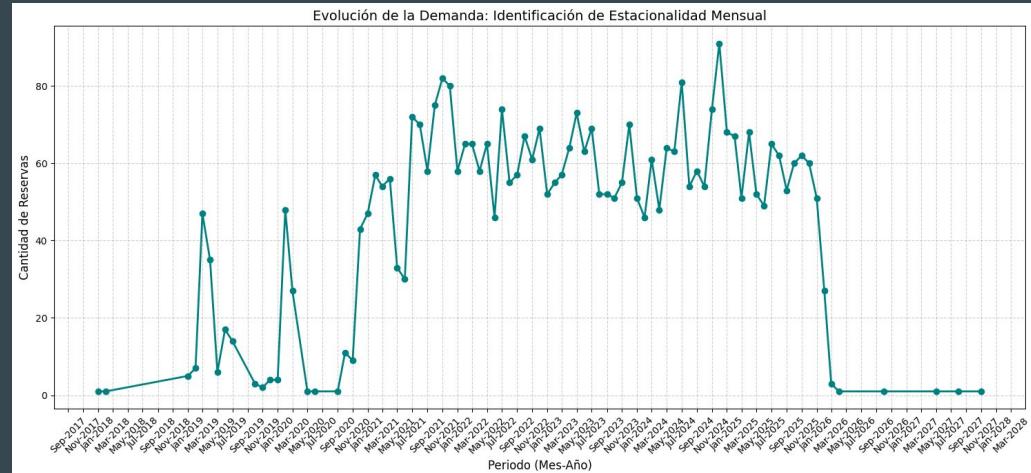


# Estacionalidad y Demanda

- ¿En qué meses debemos tener la flota al 100%?

La curva de demanda muestra una tendencia creciente y madura entre 2021 y 2025, con picos de actividad que sugieren una fuerte estacionalidad.

Los períodos de baja demanda identificados en el gráfico de líneas representan ventanas de oportunidad estratégicas para el retiro de unidades para servicio técnico



# Insights & Recomendaciones

# Insights identificados

## Paradoja de Rentabilidad

- La **Clase A** lidera en volumen, pero las **Clases H e I** generan el mayor retorno real por operación una vez deflactado el efecto inflacionario.

## Efecto Inflación

- El ticket promedio nominal creció exponencialmente (~350.000%), distorsionando la percepción de ingresos. El análisis en **USD** reveló el verdadero valor de la flota Premium.

## Segmentación de Riesgo

- La morosidad crítica en las **Clases J e I** no es administrativa; está concentrada en clientes **Particulares**, representando un riesgo de incobrabilidad directa.

## Ventanas Operativas

- Se identificaron valles de demanda en **Mayo-Junio**, períodos óptimos para mantenimiento preventivo sin afectar el cumplimiento de reservas.

# Recomendaciones

## Optimización de Flota

- Migrar inversión de Clase A hacia **H e I** para maximizar el margen neto por unidad disponible.

## Política de Cobro Segmentada

- Exigir **pago por adelantado (100%)** a clientes particulares que alquilen categorías de alto riesgo (J e I).

## Fomento B2B

- Lanzar campañas para captar clientes **Empresa** en segmentos Premium, buscando estabilidad en los pagos y contratos de mayor duración.

## Gestión en Moneda Dura

- Adoptar KPIs en **USD** para la toma de decisiones financieras, eliminando la "ceguera nominal" causada por la inflación.