

CASO DE ÉXITO

VOLARIS



“Con Qlik, el desempeño de la compañía lo puedes ver en una pantalla.”

– Miguel Luis Carrasco, Gerente Sr. Planeación Financiera, VOLARIS

Volaris es una aerolínea de ultra bajo costo, con el objetivo de ofrecer la tarifa más baja en el mercado para los clientes a través de eficiencia en costos y eficiencia operativa, ese es el modelo de negocio de Volaris.

Volaris inició operaciones en el año 2006, 11 años después tiene 168 rutas, 68 destinos y operando en 6 países.

Actualmente ha transportado aproximadamente dieciséis millones de clientes, siendo la aerolínea de ultra bajo costo más grande de América Latina, cuenta con 67 aeronaves,

todas las aeronaves de Volaris son de la familia Air Boss, en promedio se cuenta con 180 asientos, alcanzando la meta de tener un caso de 4.9 centavos de dólar, en la aviación esto se utiliza como medida los costos unitarios, posicionándonos dentro de los más bajos costos mundialmente y registrando una rentabilidad del 30%.

Volaris es una empresa pública que requiere de los sistemas más consistentes y confiables.

Empresa: Volaris.

Industria: Aviación.

Funciones: Servicio de transportación

País: México

Desafíos: La adopción de una herramienta por parte del área comercial.

Solución:

- Rapidez en el cálculo de rentabilidad de rutas.
- Visualización en tiempo real
- Mejora en la toma de decisiones

Desafíos

Este proyecto fue destinado para el área comercial con la finalidad de que analizaran el estatus de sus productos como: ¿Cuáles serán las fallas?, ¿Dónde hay más problemas?, ¿Cuáles son los productos estrella?, ¿Dónde hay que aumentar la capacidad?, ¿Dónde recortar costos?, entre otras cosas. De parte del área de finanzas, el mayor reto fue que el área comercial lo adoptara; que realmente lo utilizara, que confiara en la herramienta y que lo hicieran parte de su día a día.

Toda la construcción fue un desafío. Lo más importante fue dar a conocer la herramienta en la compañía, involucrar al área comercial y se familiarizara con ella.

Para Volaris, cada una de las rutas en las que opera es un producto diferente, con precios diferentes, cada aeropuerto tiene costos distintos y por lo mismo no se puede cobrar igual, entonces como cualquier compañía tienen que evaluar los productos; qué tan rentables son, la ganancia que se obtiene en cada uno de ellos, qué tanto se vende y el costo por producir ese producto.

A todo eso le llamamos Rentabilidad de Rutas. A cada ruta y a cada producto con el que cuenta, se debe saber cuánto dinero se está ganando, para poder decidir si se continúa con la producción o no.

¿Por qué QlikView?

Hasta hace 3 años todo ese análisis se realizaba en Excel, era un monstruoso archivo tras archivo, información de todas las direcciones enlazados unos con otros, era una macro que tardaba en generar el tablero de rutas prácticamente de dos a tres días, y así se estaba utilizando, no se podía tener acceso a la máquina durante los días que se generaba el reporte y esto retrasaba todo. Ante esto se decidió buscar una herramienta que nos permitiera generar todo el proceso prácticamente en línea, que fuera mucho más eficiente y también independiente.

No estar atados totalmente de un consultor cuando surgiera la necesidad de hacer algún cambio al sistema, tener esa flexibilidad que te ofrece excel, como cuando se necesita cambiar una fórmula y se hace rápido.

Fue un proceso de análisis de 6 meses, donde se estuvieron analizando herramientas que había en el Mercado del Business Intelligence. Al final la elección correcta fue QlikView y Qlik Sense. Fue una decisión consensuada, al final lo que queríamos, era ese poder de visualizar las cosas diferentes, de ahí Qlik Sense llamó

la atención, lo que más pesaba era el motor de cálculo, es decir todas esas reglas de negocio y cálculos los tenían que poner en Qlik, eso era lo más importante ya que por más que se tuviera una “visualización bonita”, si la información era incorrecta, no se obtendrían los resultados esperados.

La herramienta fue implementada aún y cuando no estuvieran presentes los consultores en México, todo era en línea y el equipo de QlikView ya se mostraba con más experiencia, no tanto en la aviación, pero ya tenía más experiencia generando este tipo de proyectos y es lo que generó mayor confianza.

Beneficios

El beneficio más grande que vemos es la rapidez con la cual se genera el cálculo de rentabilidad de rutas, ya que antes tardaba de dos a tres días, ahora prácticamente son un par de horas.

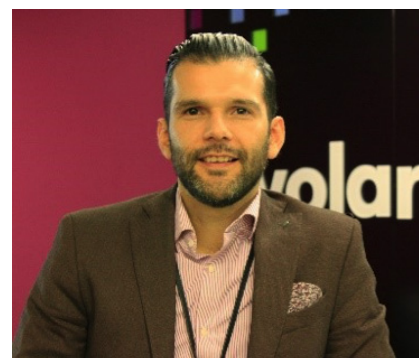
Excel es una tabla tal cual fija, se tienen dashboards predefinidos, pero con Qlik Sense se tiene toda la flexibilidad, se pueden hacer todas las vistas que uno desee, análisis diferentes con solo drag & drop. Visualizas toda la información en una sola herramienta en tiempo real.

ROI

En términos monetarios ya es positivo. Ha permitido cancelar algunas rutas donde había pérdidas de dinero, y nos ha permitido detectar donde hay mayor capacidad y marcarlas como rutas ganadoras.

Si se continúa de esa manera, seguramente habrá un incremento en las rutas.

“Lo que más buscábamos era tener una herramienta con la cual ser autosuficientes para cambios y actualizaciones al modelo; con Qlik lo logramos”



— Miguel Luis Carrasco, Gerente Sr. Planeación Financiera, VOLARIS—