



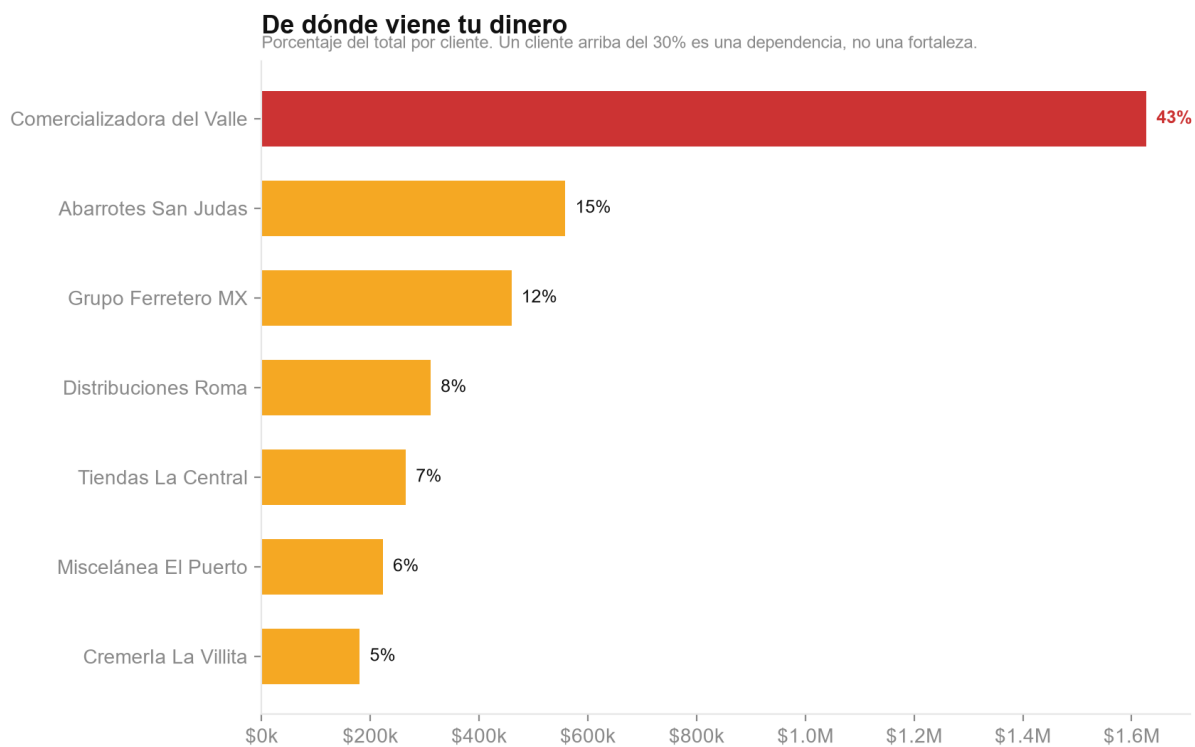
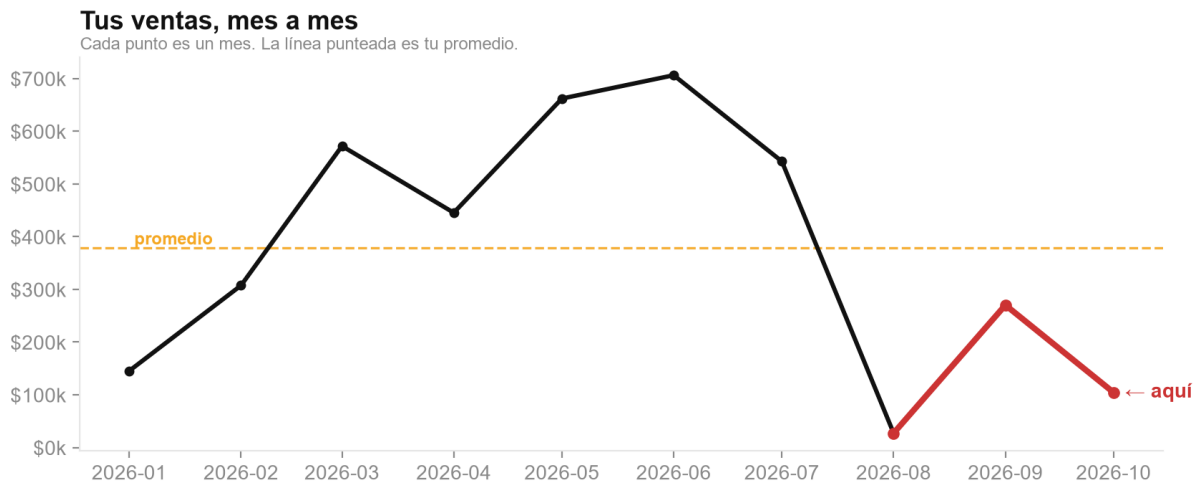
Diagnostico del Director

Distribuidora Ejemplo Demo

August 2026 · Confidencial

• • LO QUE DICEN TUS NÚMEROS, EN IMÁGENES

Antes de leer una sola palabra, mira. Estas gráficas salen de tus propios datos — el resto del diagnóstico te explica qué hacer con lo que ves aquí.



Fecha: 09 de August de 2026

Preparado por: Abarama

01 · RESUMEN EJECUTIVO

Resumen Ejecutivo

Tu negocio gastó más de lo que vendió durante 2026. Las ventas sumaron \$3,930,504.81 MXN y los gastos \$4,016,663.12 MXN, un déficit de \$86,158.31. Por cada peso que entró, salió aproximadamente \$1.02. La operación, como está hoy, consume capital en lugar de generarlo.

El segundo dato que exige tu atención es la concentración de clientes. Comercializadora del Valle representa el 41.4% de todo tu ingreso (\$1,627,343.15). Sumado a Abarrotes San Judas (15.4%), dos clientes explican el 56.8% del año. Si uno de ellos reduce compras o se atrasa en pagos, pierdes de golpe más de la mitad del negocio. En contraste, tu mezcla de producto está sana: cinco líneas aportan montos parecidos entre \$681 mil y \$986 mil. El problema no es qué vendes, es a quién le vendes.

Un dato clave a considerar: no recibimos el desglose de gastos por categoría, y varios meses (agosto, octubre, noviembre, diciembre) tienen registros incompletos. Esto significa que los números totales pueden ser mayores a los que aquí mostramos. El estado general es de alerta: el negocio es viable pero opera con dos riesgos estructurales que necesitan corrección en los próximos meses.

02 · LOS HALLAZGOS

Los Hallazgos

El negocio gastó más de lo que vendió en el año

El problema

Encontramos que tus gastos (\$4,016,663.12 MXN, gastos.csv) superaron a tus ventas (\$3,930,504.81 MXN sobre 215 transacciones, ventas.csv). La diferencia es de -\$86,158.31

MXN. Por cada peso que entró, salió aproximadamente \$1.02. No recibimos el desglose de gastos por categoría, así que sabemos cuánto salió pero no en qué. Ese detalle es lo primero a reconstruir.

Que significa en dinero

Un déficit de \$86,158.31 en el año significa que la operación no se paga a sí misma. Si este patrón se mantiene, cada mes drena reservas o suma deuda. En un negocio con ventas de casi \$4 millones, un déficit de este tamaño es corregible, pero solo si identificas dónde se está yendo el dinero.

Que pasa si no se atiende

Sin corregir la estructura de costos, agotarás reservas o tendrás que endeudarte para sostener la operación. El riesgo mayor es no saber la causa: sin el desglose de gastos, no puedes decidir si el problema son costos fijos, compra de inventario o gastos evitables. Cada mes que pasa sin ese detalle es un mes decidiendo a ciegas.

Un solo cliente concentra el 41% de todos los ingresos

El problema

Comercializadora del Valle aportó \$1,627,343.15, el 41.4% de tu ingreso anual (ventas.csv). El segundo cliente, Abarrotes San Judas, aportó el 15.4%. Entre los dos suman el 56.8%. El top 8 explica prácticamente el 100% de las ventas registradas. Tu base de clientes es angosta.

Que significa en dinero

Si Comercializadora del Valle deja de comprar, pierdes \$1.6 millones al año de golpe. Si además pierdes a Abarrotes San Judas, se va más de la mitad del negocio. Esa cifra no es una proyección: es el ingreso real que hoy depende de dos decisiones ajenas.

Que pasa si no se atiende

Depender de un cliente es cómodo hasta el día que deja de serlo. Un atraso en pagos de Comercializadora del Valle te genera un problema de flujo inmediato. Un cambio de proveedor de su parte te deja sin capacidad de reemplazar ese ingreso en el corto plazo. Sin un plan de diversificación, tu negocio queda a merced de dos clientes.

Ticket promedio alto: pocos clientes grandes, cada venta pesa mucho

El problema

Tu ticket promedio es de \$18,281.42 MXN sobre apenas 215 transacciones en el año (ventas.csv), un promedio de ~18 operaciones al mes. Ocho clientes explican el total registrado. Operas con pocas ventas de monto alto, típico de un distribuidor mayorista.

Que significa en dinero

Con ~18 transacciones mensuales, cada venta individual mueve el resultado del mes de forma significativa. Basta que uno o dos clientes grandes no compren para que el mes se desplome. Esto explica por qué los meses varían tanto entre sí.

Que pasa si no se atiende

Sin ampliar la frecuencia de compra de tus clientes actuales ni sumar clientes medianos, tu flujo de caja seguirá siendo volátil e impredecible. Un mes bueno depende de que las operaciones grandes coincidan; un mes malo, de que falten. No puedes planear con esa variabilidad.

Los datos de octubre, noviembre y diciembre están incompletos

El problema

Noviembre registra solo 5 transacciones frente a un promedio histórico de 22, y \$66,998.15 frente a meses fuertes cercanos a \$700,000 (ventas.csv). Octubre (\$104,459.61) y diciembre (\$80,135.05) también están muy por debajo del promedio. Esto es casi con seguridad un corte de datos, no una caída real de ventas.

Que significa en dinero

Si tomáramos estos meses como caída real, tu cierre de año se vería catastrófico sin serlo. Los totales reales del negocio probablemente son mayores a los \$3,930,504.81 registrados. La diferencia entre un mes de \$66 mil y uno de \$700 mil son cientos de miles de pesos que podrían estar sin cargar.

Que pasa si no se atiende

Planear el próximo año con estos meses incompletos te llevaría a decisiones equivocadas: recortes o alarmas basados en registros que simplemente no llegaron. Hasta confirmar la carga completa de estos meses, el análisis de cierre de año queda en suspenso.

Agosto muestra una caída del 95% que requiere explicación

El problema

Agosto registra \$27,254.49 MXN frente a julio (\$542,888.60) y junio (\$706,282.23) (ventas.csv). La caída de julio a agosto es del 95%. El sistema no marcó agosto como incompleto, pero el monto es tan bajo que merece verificación. Hay dos explicaciones posibles: un corte de datos parcial, o algo real ocurrió ese mes.

Que significa en dinero

Si fue un corte de datos, faltan por registrar alrededor de medio millón de pesos que sí se vendieron. Si fue una caída real, hubo un evento (vacaciones, pérdida temporal de un cliente, problema operativo) que costó ese ingreso. Necesitas saber cuál de las dos para leer bien el año.

Que pasa si no se atiende

Sin aclarar agosto, no puedes distinguir entre un problema de registro y un problema de negocio. Ambos exigen acción, pero acciones distintas. Dejar el hueco sin explicar distorsiona toda lectura de tendencia anual.

03 · LAS ACCIONES DEL MES

Las Acciones del Mes

Accion 1: Esta semana — Reconstruir el desglose de gastos por categoría

Que hacer exactamente:

Toma el archivo de gastos y clasifica cada uno de los 60 registros en categorías simples: renta, nómina, compra de inventario, transporte, servicios, otros. Suma cada categoría. Identifica las tres que más pesan sobre los \$4,016,663.12 totales.

Quien lo hace: El dueño junto con quien lleva la contabilidad o administración.

Como saber en 30 días si funciona: Tienes una tabla que muestra en qué se fue el 100% de los gastos, con las tres categorías más grandes identificadas y su porcentaje sobre el total.

Accion 2: Este mes — Asegurar a los dos clientes clave y arrancar diversificación

Que hacer exactamente:

Agenda una reunión con Comercializadora del Valle y con Abarrotes San Judas para ofrecer condiciones preferentes o un acuerdo de volumen que los fidelice. En paralelo, haz una lista de 10 clientes medianos potenciales a los que puedas ofrecer tus líneas de producto y contacta al menos 5.

Quien lo hace: El dueño o el responsable comercial.

Como saber en 30 días si funciona: Tienes un acuerdo o compromiso de compra documentado con al menos uno de los dos clientes clave, y al menos 3 conversaciones de venta abiertas con clientes nuevos.

Accion 3: Este mes — Aumentar el ticket vendiendo más líneas a clientes actuales

Que hacer exactamente:

Revisa qué líneas de producto compra hoy cada uno de tus 8 clientes. Identifica quiénes compran solo una o dos de tus cinco líneas (Abarrotes, Cuidado personal, Papelería, Bebidas, Limpieza mayoreo). Ofréceles las categorías que aún no te compran.

Quien lo hace: El responsable comercial.

Como saber en 30 días si funciona: Al menos 2 clientes existentes compraron una línea de producto que antes no te compraban, o el ticket promedio del mes supera los \$18,281.42.

Accion 4: Esta semana — Confirmar la carga completa de agosto, octubre, noviembre y diciembre

Que hacer exactamente:

Revisa tu sistema de ventas y confirma si las transacciones de esos cuatro meses están cargadas en su totalidad. Compara el número de facturas emitidas contra las registradas en el archivo. Si faltan, cárgalas. Si agosto fue una caída real, anota la causa.

Quien lo hace: Quien lleva la administración o facturación.

Como saber en 30 dias si funciona: Cada uno de los cuatro meses tiene un número de transacciones cercano al promedio (~22) o una explicación documentada de por qué no.

04 · CALIDAD DE TUS DATOS

Calidad de tus Datos

Recibimos dos archivos: **ventas.csv**, con 215 filas válidas que cubren las transacciones de enero a diciembre de 2026, y **gastos.csv**, con 60 filas válidas del mismo periodo. No se encontró archivo de cotizaciones en la carpeta de intake, por lo que no hay datos sobre propuestas o conversión de ventas.

El principal problema no fue de formato sino de contenido. El archivo de gastos llegó sin desglose por categoría: sabemos que se gastaron \$4,016,663.12 MXN, pero no en qué. Además, detectamos que varios meses de ventas están incompletos: noviembre tiene solo 5 transacciones frente a un promedio de 22, y agosto, octubre y diciembre muestran montos muy por debajo de lo normal. Estos meses se marcaron como dudosos para no confundir un corte de registro con una caída real del negocio.

La calidad general la calificamos en **6 de 10**. Los datos de ventas que sí llegaron están limpios y son usables (215 transacciones procesadas sin errores), y permitieron identificar la concentración de clientes y la mezcla de producto con confianza. Pero la falta del desglose de gastos y los cuatro meses incompletos limitan las conclusiones sobre rentabilidad y cierre de año. Es una base suficiente para un primer diagnóstico, no para decisiones finas.

Para que el próximo diagnóstico sea más completo, harían falta tres datos: el desglose de gastos por categoría, el costo de la mercancía vendida (para calcular margen real), y las fechas de pago o cobranza (para saber si las ventas registradas efectivamente se cobraron).

05 · LO QUE NO PUDIMOS VER

Lo Que No Pudimos Ver

Pregunta: ¿En qué se está yendo el dinero que causa el déficit?

Que lo resolvería: El desglose de gastos por categoría (renta, nómina, inventario, servicios, etc.).

Pregunta: ¿Tus ventas son rentables o vendes con margen bajo?

Que lo resolvería: El costo de la mercancía vendida por cada línea de producto.

Pregunta: ¿Las ventas registradas se cobraron efectivamente o hay cartera vencida?

Que lo resolvería: Las fechas de pago y el estado de cobranza por cliente, en especial de Comercializadora del Valle.

Pregunta: ¿La caída de agosto fue real o un corte de datos?

Que lo resolvería: Confirmación del número de facturas emitidas en agosto frente a las registradas.

Pregunta: ¿El negocio está creciendo, estancado o en declive?

Que lo resolvería: Los datos de ventas y gastos de años anteriores a 2026.

Pregunta: ¿Tus clientes grandes compran de forma recurrente o esporádica?

Que lo resolvería: El detalle de fechas de compra por cliente a lo largo del año.

06 • NOTA METODOLOGICA

Nota Metodologica

Este diagnóstico se basa en dos archivos (ventas.csv y gastos.csv) que cubren el periodo de enero a diciembre de 2026. Se procesaron 215 transacciones de venta y 60 registros de gasto; no se encontró archivo de cotizaciones. Durante la limpieza marcamos como dudosos los meses de agosto, octubre, noviembre y diciembre por registros incompletos, y señalamos que el archivo de gastos no incluyó desglose por categoría. Todas las cifras provienen directamente de los archivos entregados; no se estimó ni completó ningún dato faltante. Este reporte es un diagnóstico basado en la información disponible y no sustituye asesoría contable, fiscal ni legal formal. Las conclusiones deben validarse con los datos que quedaron pendientes de reconstruir.

Este reporte es generado por inteligencia artificial con base en los datos proporcionados. Su contenido tiene fines informativos y de apoyo a la toma de decisiones. No sustituye la asesoría de un contador, auditor o consultor certificado. Abarama no es responsable por decisiones tomadas con base en este documento sin revisión profesional previa. El usuario es responsable de verificar la exactitud de los datos ingresados.

Este diagnóstico es un análisis informativo generado por inteligencia artificial con base exclusiva en los datos proporcionados por el cliente. Es apoyo a la toma de decisiones y no constituye asesoría financiera, fiscal, contable ni legal; todo resultado debe revisarse con un profesional certificado antes de ejecutarse. Abarama · abarama@abarama.com