Informe de evolución · octubre de 2026

En resumen. Octubre recuperó el margen: 19,0 % frente a 18,2 % en septiembre, otra vez dentro del rango habitual. Las ventas netas crecieron un 4,7 %. Los descuentos del Vendedor 3 bajaron del 6,1 % al 4,2 % después de la decisión D-01, pero siguen por encima de su rango habitual. **Lo nuevo que requiere atención:** el stock de limpieza pasó de 75 a 92 días de cobertura.

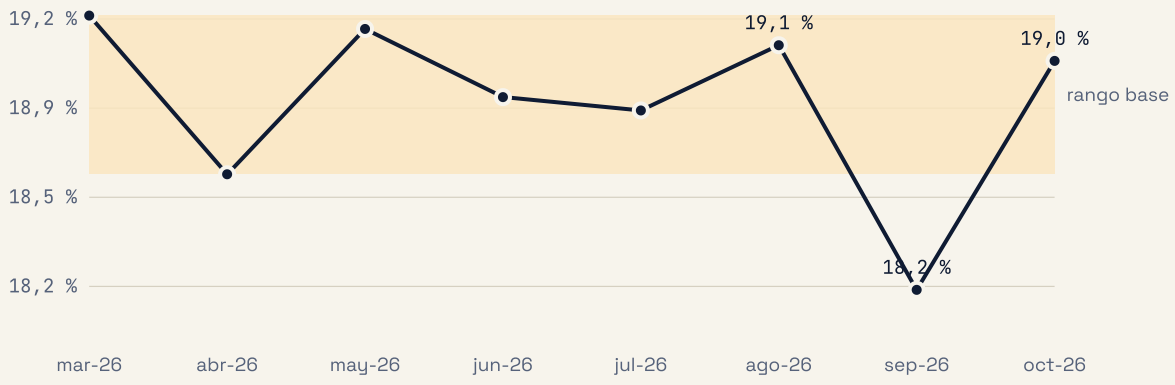
1. Indicadores del mes

Indicador	Sep (mes 1)	Oct (mes 2)	Variación	Rango base (mar-ago)	Señal
Ventas netas	1.063,8 M	1.113,8 M	+50,0 M	997,8 M a 1.098,8 M	por encima del rango
Margen bruto	192,4 M	211,2 M	+18,9 M	185,1 M a 208,8 M	por encima del rango
Margen bruto %	18,2 %	19,0 %	+0,8 p.p.	18,6 % a 19,2 %	dentro del rango
Margen bruto % · Almacén	15,6 %	16,4 %	+0,9 p.p.	16,0 % a 16,6 %	dentro del rango
Margen bruto % · Limpieza	24,0 %	24,8 %	+0,8 p.p.	24,4 % a 25,0 %	dentro del rango
Margen bruto % · Bebidas	17,7 %	18,5 %	+0,9 p.p.	18,1 % a 18,7 %	dentro del rango
Descuentos % de la venta bruta	4,0 %	3,4 %	-0,6 p.p.	3,3 % a 3,4 %	dentro del rango
Descuentos % · Vendedor 1	3,5 %	3,3 %	-0,2 p.p.	3,3 % a 3,6 %	dentro del rango
Descuentos % · Vendedor 2	3,3 %	3,1 %	-0,2 p.p.	3,1 % a 3,4 %	dentro del rango
Descuentos % · Vendedor 3	6,1 %	4,2 %	-1,9 p.p.	3,5 % a 3,8 %	ATENCIÓN
Descuentos % · Vendedor 4	3,1 %	2,9 %	-0,2 p.p.	3,0 % a 3,2 %	por debajo del rango
Notas de crédito %	1,0 %	1,0 %	0,0 p.p.	0,9 % a 1,1 %	dentro del rango
Días de cobertura · Almacén	40 días	41 días	+1 días	39 días a 42 días	dentro del rango

Días de cobertura · Limpieza	75 días	92 días	+17 días	73 días a 77 días	ATENCIÓN
Días de cobertura · Bebidas	34 días	35 días	+1 días	33 días a 36 días	dentro del rango
Stock sin venta 90 días · Almacén	18,1 M	18,3 M	+0,2 M	17,5 M a 18,4 M	dentro del rango
Stock sin venta 90 días · Limpieza	22,6 M	27,9 M	+5,3 M	21,0 M a 22,4 M	ATENCIÓN
Stock sin venta 90 días · Bebidas	6,3 M	6,1 M	-0,2 M	5,8 M a 6,4 M	dentro del rango
Notas de crédito sin cliente %	15,0 %	14,0 %	-1,0 p.p.	máx. 20 %	dentro del rango
Ventas sin costo cargado %	0,6 %	0,4 %	-0,2 p.p.	máx. 1 %	dentro del rango

Gs sin IVA. "M" = millones. Señal de ATENCIÓN: el indicador sale de su rango de la línea base en la dirección desfavorable (reglas en la hoja Diccionario de la planilla B1). El margen se calcula sobre las ventas con costo cargado.

Margen bruto % mensual y rango de la línea base



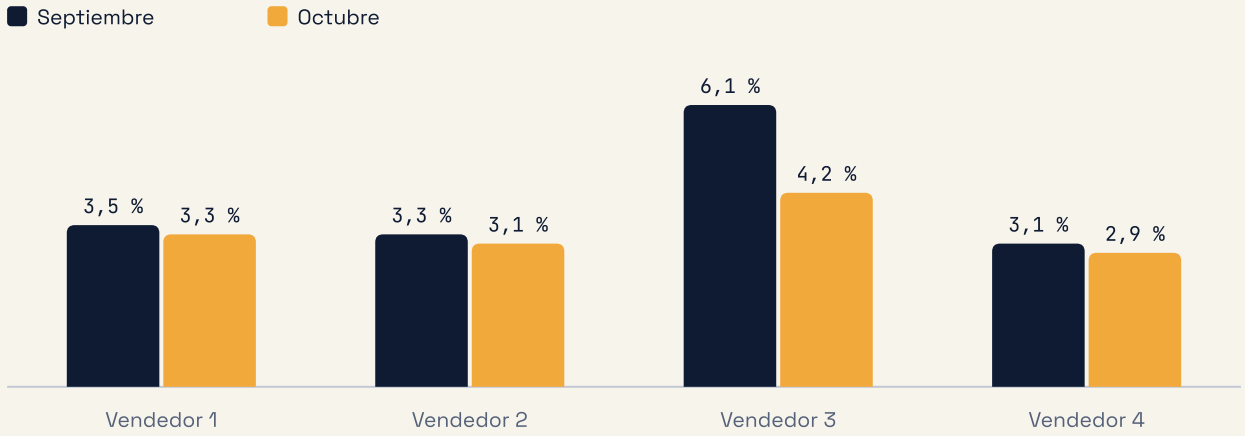
Septiembre quedó por debajo del rango habitual. Octubre volvió a entrar.

2. Qué cambió entre septiembre y octubre

DATO El margen volvió al rango habitual

El margen bruto pasó de 192,4 M (18,2 %) a 211,2 M (19,0 %). El descuento total bajó del 4,0 % al 3,4 % de la venta bruta, y explica la mayor parte de la mejora.

Descuentos % por vendedor: septiembre frente a octubre

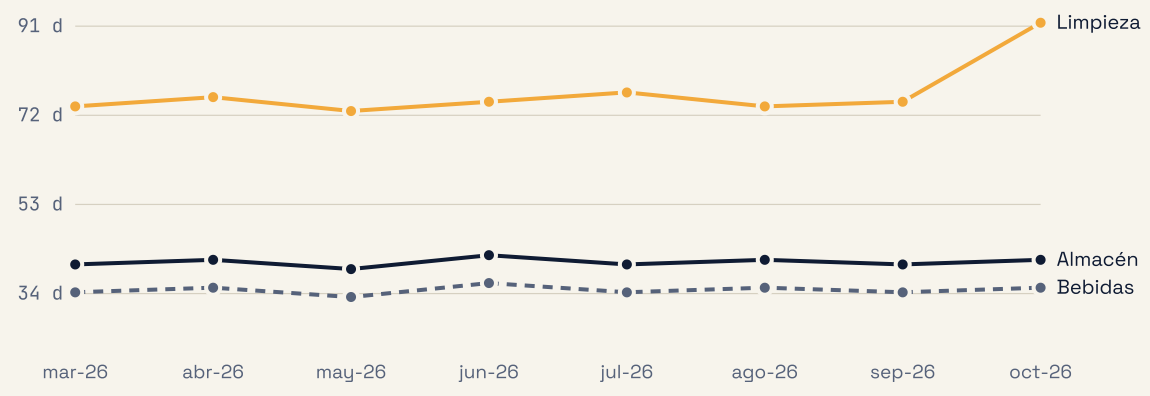


El Vendedor 3 bajó sus descuentos, pero sigue por encima de su máximo habitual (3,8 %). Los demás vendedores bajaron levemente y ninguno superó su máximo habitual.

ATENCIÓN El stock de limpieza creció más que sus ventas

DATO Los días de cobertura de limpieza pasaron de 75 a 92 (rango habitual: 73 a 77). El stock sin venta en 90 días de la línea pasó de 22,6 M a 27,9 M.

Días de cobertura de stock por línea



3. Posibles causas y qué falta para confirmarlas

Explicación posible	Tipo	Información que falta para confirmarla

La autorización de descuentos (D-01) redujo los descuentos del Vendedor 3	INFERENCIA	Coincide en el tiempo con la decisión. Para confirmarla, conviene ver si sus descuentos de noviembre siguen bajando
Los descuentos de septiembre se concentraron en pocos clientes de una zona	HIPÓTESIS	Detalle de descuentos por cliente del Vendedor 3 (la exportación actual es por vendedor y línea, no por cliente)
El aumento del stock de limpieza se debe a una compra grande en octubre	HIPÓTESIS	Compras de octubre por código de la línea limpieza. Se puede responder con el cupo de análisis adicional
Las ventas de limpieza van a absorber ese stock en noviembre	HIPÓTESIS	No se puede saber con estos datos: depende de la demanda. Se revisa con el dato de noviembre

4. Seguimiento de decisiones

ID	Decisión de la empresa	Indicador	Al decidir	Hoy	Estado
D-01 14-oct	Descuentos mayores al 5 % con autorización de la gerencia. Revisión con el Vendedor 3	Descuentos % · Vendedor 3	6,1 %	4,2 %	En curso: mejora. Sigue por encima de su máximo habitual (3,8 %)

5. Calidad de los datos del mes

La exportación de octubre llegó en el formato acordado. Las notas de crédito sin cliente vinculado fueron el 14,0 % del total, y las ventas de códigos sin costo, el 0,4 %: los dos dentro de los límites. Mientras las notas de crédito sin cliente sigan cerca del 15 %, el margen por cliente no se incluye en el reporte.

6. Temas propuestos para la reunión (60 minutos)

1. Revisión de D-01: ¿se mantiene la regla de autorización?
2. Stock de limpieza: qué se compró y si conviene frenar la reposición.
3. Pregunta del mes (cupo de 2 h): qué códigos explican la suba de la cobertura de limpieza.

Planilla de respaldo: B1 Reporte de indicadores. JasyNova interpreta los datos que entrega la empresa: no audita su contabilidad ni garantiza resultados económicos. **Documento de demostración con datos ficticios.**