

Análisis de desempeño comercial y rentabilidad bajo metodología Price-Volume-Mix (PVM)

EMPRESA DEMO ABC

Periodo Analizado:
01-Ene-2025 - 31-Dic-2025

Variación Real de Ventas y Utilidad Bruta

¿La utilidad crece al ritmo de las ventas?

	2024	2025	Δ Absoluto	Δ %
Ventas Reales (01-Ene al 31-Dic)				
\$38.74 M	\$39.21 M	\$+465,775	+0.01%	
Utilidad Bruta				
\$9.33 M	\$9.83 M	\$+500,042	+0.05%	

Montos en millones (M). Variaciones en valor real.

Ventas y utilidad muestran un crecimiento moderado, con mejora gradual del desempeño.

Calidad de la Venta

¿Estamos vendiendo mejor, más allá del volumen?

	2024	2025	Δ Absoluto	Δ %
Cientes Atendidos (01-Ene al 31-Dic)				
835	846	+11	+1.32%	
Número de Folios				
3,906	3,666	-240	-6.14%	
Importe Folio Promedio				
\$9,919	\$10,696	\$+776.43	+7.83%	
Utilidad Bruta / Folio				
\$2,389	\$2,682	\$+292.80	+12.26%	

¿Qué factores explican el cambio en la utilidad bruta?

Desglose por Precio, Volumen y Mezcla de Ventas (PVM)

Componente	Descripción	Impacto en Utilidad
Precio	Cambios en precios y descuentos	\$+8,976,269
Volumen	Variación en unidades vendidas	\$-1,636,422
Mix	Mezcla de productos y clientes (margen)	\$-6,839,805
Resultado	Variación neta en la utilidad (2024/2025)	\$+500,042

La mejora en precios/descuentos compensó la presión por menor volumen y un mix menos rentable.

Palancas Prioritarias

- Proteger disciplina de precios y descuentos
- Reordenar el mix hacia productos y clientes de mayor margen
- Recuperar unidades selectivas sin sacrificar margen

Detalles página 2 ==>

Top Producto por Contribución Marginal

¿Qué producto aporta más utilidad real al negocio?

Tornillo Pija 1" (Caja)

Periodo	Utilidad Bruta	% Margen / Venta	% Utilidad Total
2024	\$488,985	23.04%	5.24%
2025	\$551,351	27.34%	5.61%
Δ vs 2024	\$+62,366	+4.29%	+0.37%

Detalles página 3 ==>

Producto con Mayor Deterioro de Margen

¿Qué producto más presiona la utilidad real?

Guantes de Trabajo (Par)

Periodo	Utilidad Bruta	% Margen / Venta	% Utilidad Total
2024	\$302,898	35.75%	3.25%
2025	\$11,647	34.13%	0.12%
Δ vs 2024	\$-291,251	-1.62%	-3.13%

Productos con ventas el 2024 y 2025

Detalles página 3 ==>

Top Cliente por Contribución Marginal

¿Qué cliente aporta más utilidad real al negocio?

Casa del Constructor

Periodo	Utilidad Bruta	% Margen / Venta	% Utilidad Total
2024	\$142,538	5.74%	1.53%
2025	\$1,237,249	26.11%	12.58%
Δ vs 2024	\$+1,094,711	+20.36%	+11.06%

Detalles página 4 ==>

Cliente con Mayor Deterioro de Margen

¿Qué cliente más presiona la utilidad real?

Corporativo Suministra

Periodo	Utilidad Bruta	% Margen / Venta	% Utilidad Total
2024	\$375,740	35.90%	4.03%
2025	\$74,364	44.04%	0.76%
Δ vs 2024	\$-301,376	+8.14%	-3.27%

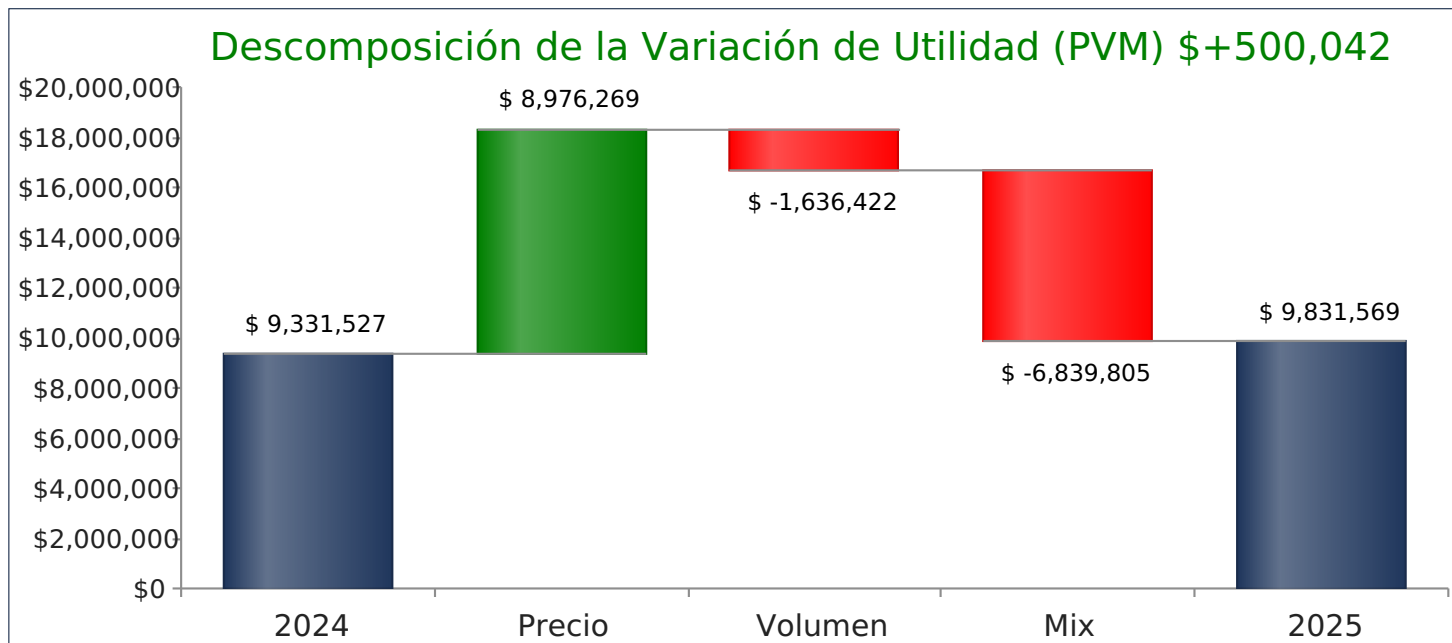
Cientes con ventas el 2024 y 2025

Detalles página 4 ==>

Análisis de desempeño comercial y rentabilidad bajo metodología Price-Volume-Mix (PVM)

EMPRESA DEMO ABC

Periodo Analizado:
01-Ene-2025 - 31-Dic-2025



Lectura Ejecutiva

La utilidad mejoró principalmente por decisiones de precios; sin embargo, la caída en volumen de unidades vendidas y una mezcla menos rentable de productos y clientes limitaron el crecimiento total. El resultado neto es reducido frente a los movimientos internos (precio/volumen/mix), lo que sugiere alta compensación entre efectos.

Señales Estratégicas

- Precio/Descuentos: En 2025, al aplicar el precio neto de 2025 sobre el mismo volumen y mezcla de 2024, la utilidad habría aumentado **\$+8,976,269**
- Volumen: En 2025 se vendieron menos unidades totales que en 2024; valuadas al margen promedio de 2024, la utilidad habría disminuido **\$-1,636,422**
- Mix (mezcla por margen): En 2025, la combinación de productos y clientes fue menos rentable que en 2024; esto habría disminuido **\$-6,839,805** la utilidad.
 - Productos discontinuados: explica ~5% del impacto del mix (pérdida de volumen históricamente rentable). **\$-334,605**
 - Productos nuevos: explica ~2% del impacto; margen superior al histórico. **\$+103,847**

Conclusión

Lectura: El componente dominante por magnitud fue Precio y Descuentos.

Nota: el resultado neto es pequeño frente a los movimientos internos; existe alta compensación entre efectos.

En las siguientes secciones se identifican los productos y clientes específicos que explican estos efectos.

Análisis de desempeño comercial y rentabilidad bajo metodología Price-Volume-Mix (PVM)

EMPRESA DEMO ABC

Periodo Analizado:
01-Ene-2025 - 31-Dic-2025

Productos que más aportan a la utilidad (Periodo Actual)

El Top 10 de productos concentra el 37% de la utilidad bruta total del periodo.

Concentración moderada: proteger precio neto y disponibilidad del Top 10 puede mejorar la utilidad sin depender de mayor volumen.

#	Codigo	Producto	Utilidad Bruta	% Utilidad Total
1	COD659	Tornillo Pija 1" (Caja)	\$551,351	5.61 %
2	COD213	Tornillo para Madera 2" (Caja)	\$499,282	5.08 %
3	COD087	Taquete Plástico 1/4" (Bolsa)	\$472,808	4.81 %
4	COD799	Taquete Expansión 3/8" (Bolsa)	\$463,266	4.71 %
5	COD734	Broca para Concreto 1/4"	\$423,208	4.30 %
6	COD272	Broca para Metal 3/16"	\$294,258	2.99 %
7	COD158	Disco de Corte 4 1/2"	\$268,597	2.73 %
8	COD974	Disco Desbaste 4 1/2"	\$227,030	2.31 %
9	COD398	Lija para Madera Grano 120	\$208,099	2.12 %
10	COD066	Lija para Metal Grano 80	\$198,304	2.02 %

Nota: La Utilidad Bruta corresponde al aporte generado por cada producto durante el periodo analizado.

Productos que más perdieron utilidad entre periodos

Se identifica una disminución crítica de utilidad bruta en productos entre periodos.

El factor dominante es Volumen; se requiere intervención inmediata para corregir precios, descuentos y estrategia comercial.

#	Cod	Producto	Utilidad 2024	Utilidad 2025	Disminucion	%
1	COD286	Guantes de Trabajo (Par)	\$302,898	\$11,647	\$-291,251	-96.15 %
2	COD046	Cincho Plástico 20cm (Bolsa)	\$288,733	\$82,213	\$-206,521	-71.53 %
3	COD648	Desarmador Phillips #2	\$334,999	\$133,026	\$-201,973	-60.29 %
4	COD399	Llave Ajustable 10"	\$206,809	\$6,884	\$-199,925	-96.67 %
5	COD782	Rodillo para Pintar 9"	\$232,966	\$35,588	\$-197,378	-84.72 %
6	COD837	Pintura Esmalte Blanco 1L	\$220,419	\$28,143	\$-192,276	-87.23 %
7	COD801	Pegamento PVC (Bote)	\$604,064	\$463,266	\$-140,798	-23.31 %
8	COD057	Silicón Sellador Transparente	\$110,673	\$-7,523	\$-118,196	-106.80 %
9	COD494	Cinta Masking 2" (Rollo)	\$253,086	\$137,339	\$-115,747	-45.73 %
10	COD138	Cinta Aislante (Rollo)	\$115,370	\$3,777	\$-111,593	-96.73 %

Nota: La disminución de utilidad bruta corresponde a la diferencia negativa entre la utilidad aportada por cada producto en el periodo actual frente al mismo periodo del año anterior. El análisis considera únicamente productos con ventas en ambos periodos, para asegurar comparabilidad y foco en acciones correctivas.

Análisis de desempeño comercial y rentabilidad bajo metodología Price-Volume-Mix (PVM)

EMPRESA DEMO ABC

Periodo Analizado:
01-Ene-2025 - 31-Dic-2025

Cientes que más aportan a la utilidad

El Top 10 de clientes concentra el 44% de la utilidad bruta total del periodo.

Concentración baja: la utilidad está distribuida; hay margen para crecer sin dependencia de pocos clientes.

#	Cliente	Utilidad Bruta	% Utilidad Total
1	Casa del Constructor	\$1,237,249	12.58 %
2	El Martillo y Compañía	\$905,933	9.21 %
3	Suministros del Centro	\$611,512	6.22 %
4	Comercial Valle Norte	\$391,324	3.98 %
5	Almacén La Central	\$276,952	2.82 %
6	Distribuciones San José	\$269,108	2.74 %
7	Conexiones y Tubería MX	\$215,060	2.19 %
8	Eléctrica Reforma	\$151,195	1.54 %
9	Herramientas Pro	\$149,533	1.52 %
10	Punto de Suministro Industrial	\$131,835	1.34 %

Nota: La Utilidad Bruta corresponde al aporte generado por cada cliente durante el periodo analizado.

Cientes que más perdieron utilidad entre periodos

Se identifica una disminución crítica de utilidad bruta en clientes entre periodos.

El factor dominante es Volumen; se requiere intervención inmediata para corregir condiciones, descuentos y mix.

#	Cliente	utilidad_anterio	utilidad_actual	Disminucion	%
1	Corporativo Suministra	\$375,740	\$74,364	\$-301,376	-80.21 %
2	Abastecedora La Bodega	\$553,108	\$276,952	\$-276,156	-49.93 %
3	Soluciones Industriales Atlas	\$167,648	\$2,813	\$-164,835	-98.32 %
4	Proyectos y Montajes Delta	\$126,498	\$-29,163	\$-155,661	-123.05 %
5	Constructora Los Pinos	\$147,730	\$341	\$-147,389	-99.77 %
6	Servicios de Mantenimiento Orion	\$130,049	\$297	\$-129,752	-99.77 %
7	Plomería Integral del Norte	\$67,175	\$-59,678	\$-126,853	-188.84 %
8	Pinturas y Recubrimientos Modernos	\$136,315	\$12,208	\$-124,107	-91.04 %
9	Aceros y Perfiles Rivera	\$126,048	\$5,792	\$-120,256	-95.40 %
10	Grupo Tornillería del Bajío	\$192,474	\$72,655	\$-119,819	-62.25 %

Nota: La disminución de utilidad bruta corresponde a la diferencia negativa entre la utilidad aportada por cada cliente en el periodo actual frente al mismo periodo del año anterior. El análisis considera únicamente clientes con ventas en ambos periodos, para asegurar comparabilidad y foco en acciones correctivas.

Escenarios de Mejora y Potencial de Utilidad

¿Qué decisiones concretas pueden recuperar o incrementar la utilidad?

1) Recuperación Potencial de Utilidad Perdida (Quick Wins)

Utilidad perdida estimada (productos comparables): \$2,892,145

- Prioriza los 10 productos y 10 clientes con mayor disminución: son los “puntos de palanca”.
- Enfoque típico: disciplina de precios/descuentos, condiciones comerciales y mejora del mix.
- Objetivo: recuperar utilidad sin depender de vender más.

Nota: La utilidad perdida corresponde a la disminución interanual de utilidad bruta en productos con ventas en ambos periodos (comparables). Los clientes se muestran para priorizar acciones comerciales, sin duplicar el cálculo.

2) Escenarios de Recuperación de Utilidad (Impacto Estimado)

Escenario	Acción	Impacto
Conservador	Recuperar 10% de la utilidad perdida	+\$289,214
Realista	Recuperar 25% de la utilidad perdida	+\$723,036
Ambicioso	Recuperar 40% de la utilidad perdida	+\$1,156,858

Sugerencia: iniciar por “Realista (25%)” y validar semanalmente con control de descuentos, excepciones y mix.

3) Sensibilidad a Precio Neto (referencia: +1%)

Impacto aproximado en utilidad bruta si se mejora el precio neto promedio +1%: +\$392,104

- Pequeñas desviaciones en precio neto tienen impactos desproporcionados en utilidad
- Enfocar ajustes en el Top 10 (productos/clientes) reduce el riesgo de pérdida de volumen
- Útil como meta de disciplina comercial: descuentos, listas, condiciones y excepciones

Nota: Estimación referencial; asume costos constantes y sin pérdida de volumen.

4) Sensibilidad a Costos (-1%)

Impacto estimado en utilidad bruta al reducir los costos totales en 1%: +\$293,788

- Un ajuste pequeño en costos suele tener un impacto directo y rápido en la utilidad
- Equivale a generar **\$1,171,691** en **ventas** adicionales con el margen actual
- Acciones típicas: negociación con proveedores, eficiencias operativas, mermas, logística y compras

Nota: Estimación referencial asumiendo estructura de ventas y margen constantes.

Conclusión: El crecimiento de la utilidad no depende únicamente de vender más, sino de vender mejor. La verdadera palanca está en el precio neto, el mix y la disciplina comercial. Este análisis convierte los datos en decisiones concretas sobre qué productos y clientes priorizar para impactar resultados de forma inmediata.