# El mes va al ritmo de la cuota; el año, 7% abajo

Mes: 1–22 nov 2026 vs 1–22 nov 2025 · Año: 1 ene–22 nov 2026 vs mismo rango 2025 · Elaborado 23-nov-2026 (prueba 2)

| Venta del mes | Avance del mes | Venta del año | Avance del año |
|---|---|---|---|
| **$17.11 M** | **75%** | **$229.47 M** | **93%** |
| +28.1% vs 2025 | mes transcurrido 73% | +2.1% vs 2025 | cuota al corte $246.31 M |

## Vendedores según su avance del año




| | Mes 2026 | Mes 2025 | Var. | Año 2026 | Año 2025 | Var. |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Venta** | $17.11 M | $13.36 M | 28.1% | $229.47 M | $224.73 M | 2.1% |
| **Utilidad** | | | | $133.95 M | $118.86 M | 12.7% |
| **Margen** | | | | 58.4% | 52.9% | +5.5 pp |

## Lo esencial

- Noviembre crece **+28.1%** y cubre 75% de la cuota con 73% del mes transcurrido.
- El año crece solo **+2.1%**, pero la utilidad sube **+12.7%**: el margen pasa de 52.9% a 58.4%.
- **Pedro Flores** vendió $8.48 M en 2025 y $0 en 2026: él solo resta más que todo el crecimiento neto del año ($4.74 M).

**LECTURA**

**Hecho:** 20 de 30 vendedores con cuota van abajo del 90% en el año.

**Hipótesis:** Podría deberse a cuotas calculadas con un 2025 alto para algunos; lo confirmaría comparar la venta mensual 2025 por vendedor.

**Sugerencia:** Revisar en la junta de lunes los 20 vendedores en rojo, empezando por los de mayor cuota.

# 6 vendedores van sobre la cuota del año; 20 van abajo

Avance del mes vs cuota completa de noviembre (referencia: 73% transcurrido) · Avance del año vs cuota acumulada al corte · Orden: venta del año ↓

| Vendedor | Venta mes | Avance mes | Venta año ↓ | Avance año | Clientes |
|---|---|---|---|---|---|
| Fernando Ramírez | $3.20 M | 61% | $49.76 M | 88% | 28 |
| Javier Castro | $2.42 M | 93% | $31.87 M | 113% | 44 |
| Carlos Rodríguez | $1.86 M | 55% | $30.03 M | 82% | 11 |
| Roberto Medina | $1.58 M | 63% | $29.58 M | 109% | 21 |
| Antonio Vázquez | $1.51 M | 161% | $16.91 M | 168% | 21 |
| Teresa Morales | $1.24 M | 107% | $10.80 M | 87% | 56 |
| Daniel Díaz | $0.51 M | 91% | $9.25 M | 152% | 68 |
| María Mendoza | $0.74 M | 81% | $8.41 M | 86% | 52 |
| Raúl López | $0.33 M | 50% | $6.74 M | 94% | 22 |
| Sergio Vargas | $0.47 M | 81% | $5.73 M | 91% | 30 |
| Guadalupe Gutiérrez | $1.20 M | 174% | $5.30 M | 72% | 1 |
| Alejandro Pérez | $0.27 M | 56% | $4.61 M | 89% | 23 |
| Elena Hernández | $0.35 M | 67% | $4.54 M | 81% | 35 |
| Miguel Romero | $0.44 M | 138% | $3.35 M | 98% | 6 |
| Ana Álvarez | $0.14 M | 41% | $3.32 M | 91% | 12 |
| Arturo Moreno | $0.13 M | 39% | $2.21 M | 64% | 21 |
| Claudia Ortiz | $0.28 M | 1138% | $1.68 M | 627% | 6 |
| Eduardo Aguilar | $0.16 M | 105% | $1.44 M | 90% | 14 |
| Luis González | $0.19 M | 226% | $1.41 M | 156% | 14 |
| Carmen Chávez | $0.04 M | 28% | $1.22 M | 80% | 14 |
| Juan García | $0.04 M | 53% | $0.61 M | 73% | 6 |
| Jorge Reyes | $0 | 0% | $0.35 M | 72% | 7 |
| Sandra Jiménez | $0 | n/a | $0.14 M | n/a | 1 |
| Patricia Torres | $0 | 0% | $0.12 M | 50% | 3 |
| Josefina Cruz | $0 | 0% | $0.09 M | 3% | 7 |
| Rosa Guerrero | $0.01 M | n/a | $0.01 M | n/a | 1 |
| Francisco Gómez | $0 | 0% | $0 | 0% | 0 |
| Laura Rivera | $0 | 0% | $0 | 0% | 0 |
| Martha Sánchez | $0 | 0% | $0 | 0% | 0 |
| Pedro Flores | $0 | 0% | $0 | 0% | 0 |
| Ricardo Ruiz | $0 | 0% | $0 | 0% | 0 |
| Silvia Martínez | $0 | 0% | –$0.03 M | -80% | 1 |
| **Total** | **$17.11 M** | **75%** | **$229.47 M** | **93%** | |

Clientes: distintos con compra en el año (no se suman entre vendedores). Semáforo: rojo < 90% de la referencia · ámbar 90–100% · verde ≥ 100% · gris sin cuota.

**LECTURA**

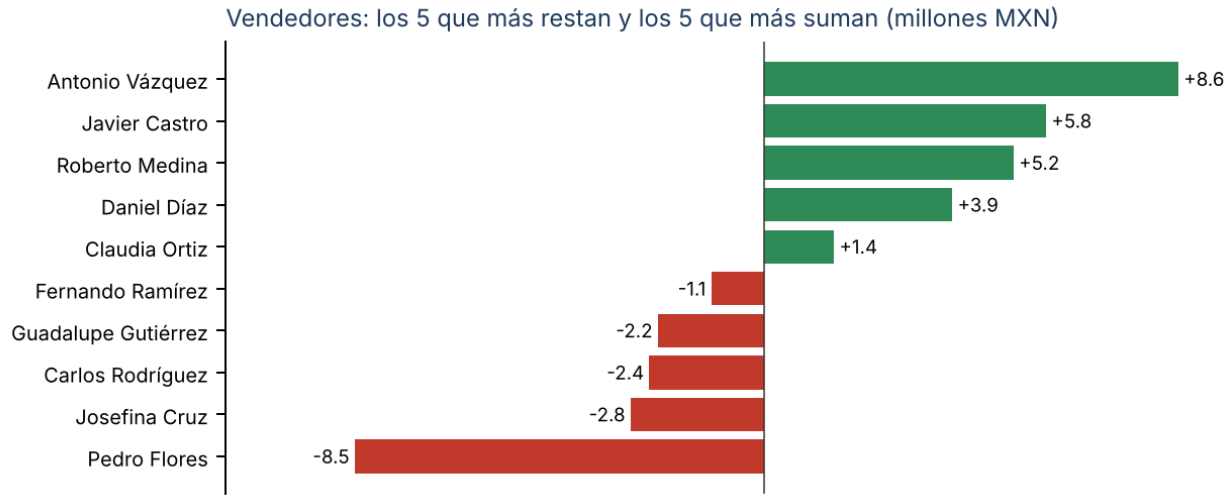
**Hecho:** Seis vendedores con cuota no registran venta en 2026 (Pedro Flores, Francisco Gómez, Laura Rivera, Martha Sánchez, Ricardo Ruiz y Silvia Martínez).

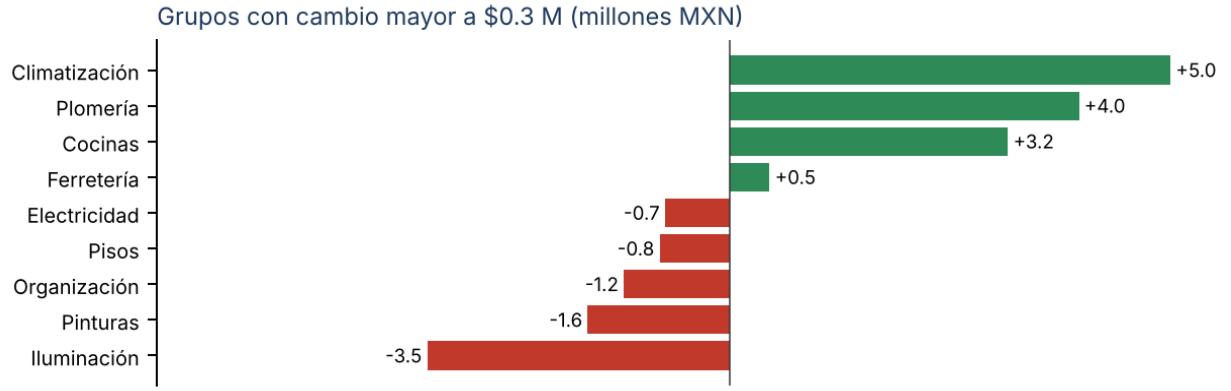
**Hipótesis:** Podrían ya no estar activos o tener la cartera reasignada; lo confirmaría la venta por vendedor y cliente contra 2025.

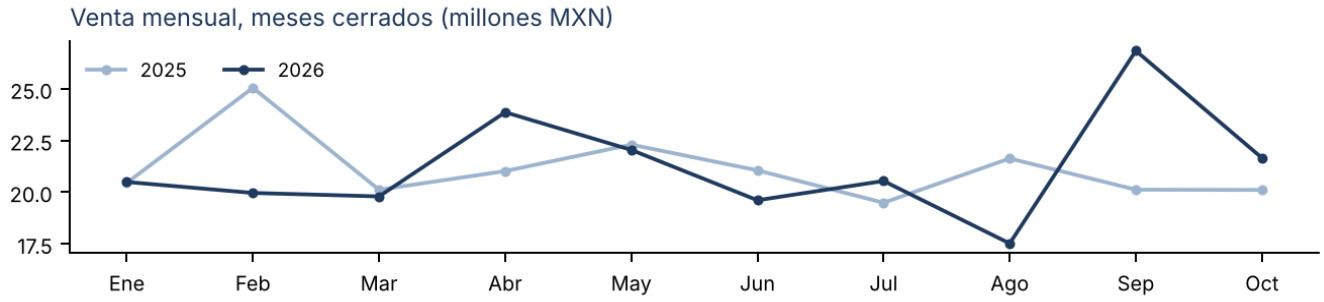
**Sugerencia:** Depurar el catálogo de vendedores y reasignar formalmente esas carteras.

# Cuatro vendedores y Climatización sostienen el año

Variación de la venta 1 ene–22 nov 2026 vs mismo rango 2025




**LECTURA**

**Hecho:** Antonio Vázquez, Javier Castro, Roberto Medina y Daniel Díaz suman +$23.5 M; Climatización crece +$5.04 M e Iluminación cae –$3.46 M.

**Hipótesis:** Parte del crecimiento podría ser cartera heredada de Pedro Flores y Josefina Cruz; lo confirmaría la venta por vendedor y cliente.

**Sugerencia:** Confirmar a quién se asignaron esos clientes antes de evaluar a los que crecieron.

# Qué decirle el lunes a cada uno

Los vendedores de mayor impacto en la variación del año y los extremos del semáforo

### Pedro Flores

**Qué pasó:** Sin venta en 2026; en 2025 vendió $8.48 M, sobre todo Climatización ($5.49 M).

**Hipótesis:** Podría haber salido o tener la cartera reasignada.

**El lunes:** *"¿Quién atiende hoy a tus clientes de Climatización?"*

### Antonio Vázquez

**Qué pasó:** $16.91 M en el año (+103%); Climatización +$6.32 M. Avance del año 168%.

**Hipótesis:** Podría estar atendiendo clientes antes de otro vendedor.

**El lunes:** *"¿Qué clientes nuevos abriste y cómo los sostenemos en diciembre?"*

### Carlos Rodríguez

**Qué pasó:** $30.03 M (–7.3%), casi todo Iluminación, que cae –$2.40 M. Avance del mes 55%.

**Hipótesis:** La caída podría venir de uno o dos clientes grandes.

**El lunes:** *"Dependes casi 100% de Iluminación. ¿Qué pasó con tus clientes grandes?"*

### Fernando Ramírez

**Qué pasó:** $49.76 M (–2.2%). Climatización +$3.29 M, Pinturas –$2.70 M. Le faltan $2.05 M para la cuota de noviembre.

**Hipótesis:** Crece vs 2025 pero podría no alcanzar la cuota del mes.

**El lunes:** *"¿Qué cotizaciones puedes cerrar esta semana?"*

### Josefina Cruz

**Qué pasó:** $0.09 M vs $2.86 M en 2025 (–97%). Avance del año 3%.

**Hipótesis:** Podría estar inactiva o en transición.

**El lunes:** *"Revisemos juntos tu cartera de Climatización y Construcción."*

### Guadalupe Gutiérrez

**Qué pasó:** $5.30 M (–29.4%), un solo cliente, todo Iluminación. Mes al 174% de la cuota.

**Hipótesis:** El buen mes podría ser un pedido puntual.

**El lunes:** *"¿Qué otros clientes podemos abrir para no depender de uno?"*

### Sugerencias, en orden de prioridad

1. Confirmar la situación de los seis vendedores sin venta en 2026 y reasignar sus carteras.
2. Revisar cliente por cliente la cartera de Iluminación (Carlos Rodríguez y Guadalupe Gutiérrez).
3. Acompañar a Fernando Ramírez y Carlos Rodríguez en el cierre de noviembre: les faltan $3.59 M para la cuota del mes.

**Notas.** Cifras en MXN sin IVA, del tablero de ventas filtrado solo por fechas; las sumas por vendedor, grupo y mes cuadran entre sí. **Cuotas ilustrativas, generadas para la demostración** (venta 2025 de cada vendedor + 10%, en 12 meses iguales). Avance del mes = venta 1–22 nov ÷ cuota completa de noviembre. Cuota al corte = cuotas ene–oct + 22/30 de la de noviembre. Clientes = distintos con compra en el año. Solo hay datos de 2025 y 2026. No detecta errores de captura (folio con vendedor equivocado).