



Radiografía completa de tu negocio

INFORME PREPARADO PARA

Almacén "El Vecino" (ejemplo)

Almacén de barrio · Abarrotes · Teno

Período analizado: **Marzo 2026**

ESTE INFORME ILUMINA 4 DIMENSIONES

- › Local y presentación física
- › Atención y experiencia del cliente
- › Procesos, orden y operación
- › Números, tributario y financiero

UN SERVICIO DE

Caverlotti

Jovanni Caverlotti

Contador General · Ingeniero en Administración (e.f.) · Especialista en PyMEs

WhatsApp +56 9 4564 0174 · jovanni.caverlotti@icloud.com

Documento confidencial · NDA de por medio · Uso exclusivo del cliente

LO ESENCIAL EN UNA PÁGINA

Resumen ejecutivo

63/100

Salud del negocio

C · Atención

\$4.850.000

Venta del mes

+9.7% vs mes anterior

\$399.000

Plata en riesgo / mes

fugas detectadas

47/100

Índice operacional

Crítico

Titulares del mes

- › Vendiste **\$4.850.000** este mes, un **+9.7%** respecto al anterior.
- › Detecté **\$399.000 al mes** en riesgo (caja, cobros pendientes, mermas o productos bajo costo).
- › La operación del local está **en zona crítica** (47/100): hay que ordenar antes de crecer.
- › El resultado del período fue **\$6.600.000**.

Cómo leer este informe. Las páginas siguientes desglosan cada número: tu salud 360°, dónde se te está yendo la plata, tus razones financieras, tu situación con el SII (F29), el estado operacional del local, tus oportunidades de crecimiento y un plan concreto de acción y de visitas.

DIAGNÓSTICO GENERAL

Salud 360° del negocio



C · Atención

Es el promedio ponderado de las áreas evaluadas con los datos cargados. Cada área se mide de 0 a 100 y se explica abajo.

Rentabilidad		60
	Margen aceptable, mejorable con precios.	
Liquidez		85
	Sana, buen colchón para operar.	
Operación		47
	Con fallas: hay que ordenar el local.	
Cobranza		58
	Mucha deuda antigua por cobrar, sin gestión.	
Tributario		65
	Coherente, con puntos a vigilar.	

RADIOGRAFÍA DE FUGAS

¿Dónde se te está yendo la plata?

\$399.000

detectado en riesgo por mes

ORIGEN DE LA FUGA	MONTO / MES
Cuentas por cobrar de 60+ días (cobro dudoso)	\$225.000
Productos vencidos / merma	\$108.000
Descuadres de caja	\$52.000
Productos vendidos bajo el costo	\$14.000
Total en riesgo	\$399.000

Riesgo tributario adicional: hay ~\$76.000 de IVA en juego por posible brecha de subdeclaración (ver página de F29). No es una pérdida directa, pero es exposición ante el SII.

Proyección: si esta fuga se mantiene, en 12 meses equivale a \$4.788.000. Recuperarla es, muchas veces, más rentable que vender más.

RAZONES FINANCIERAS · 1 DE 2

Rentabilidad y resultado

Resultado del período: **\$6.600.000**

31.1%

Margen bruto

Sano.

11.3%

Margen operacional

Cubre bien los gastos.

11.3%

Margen neto

Rentable.

Qué significan

- › **Margen bruto:** lo que queda de cada venta después de pagar el costo de la mercadería.
- › **Margen operacional:** lo que queda después de cubrir también los gastos del negocio.
- › **Margen neto:** lo que realmente termina siendo utilidad. Es el número que manda.

RAZONES FINANCIERAS · 2 DE 2

Liquidez, deuda y eficiencia

1.88**Liquidez corriente**

Sano (1,5–3).

1.31**Prueba ácida**

Razonable.

0.87x**Endeudamiento**

Conservador.

53.7%**ROE (rent. patrimonio)**

Buen retorno.

9.8x · 37 días**Rotación inventario**

Rotación sana.

\$6.300.000**Capital de trabajo**

Positivo.

Lectura rápida

- › **Liquidez y prueba ácida:** si puedes pagar tus deudas de corto plazo sin ahogarte.
- › **Endeudamiento:** cuánto de tu negocio es tuyo y cuánto es de terceros.
- › **Rotación de inventario:** cada cuánto vendes toda tu mercadería. Lento = capital atrapado.
- › **Capital de trabajo:** el colchón para operar el día a día.

ANÁLISIS F29 · 1 DE 2

Lo que declaras al SII (6 meses)

\$4.050.000 Venta neta prom./mes	+0.0% Tendencia del período	21% Margen bruto declarado	\$243.000 PPM acumulado
--	---	--	---

Ventas netas declaradas por mes

ANÁLISIS F29 · 2 DE 2

Ventas reales vs. declaradas

\$4.650.000 vs **\$4.050.000** = **+15%**
Real del local (neto) Declarado en F29 Brecha

Hallazgos tributarios

- 1 mes (Mar) con margen bruto NEGATIVO en F29: compras > ventas declaradas. O hay subdeclaración, o se compró stock que aún no rota.
- La venta real del local supera en ~15% lo declarado. Conviene revisar y regularizar antes de una fiscalización.

Importante. Regularizar cualquier brecha con el SII a tiempo es siempre más barato que una fiscalización. Si aparece en rojo, es lo primero que conviene ordenar.

CHEQUEO OPERACIONAL · 1 DE 2

Estado del local y la operación



CHEQUEO OPERACIONAL · 2 DE 2

Detalle punto por punto

A corregir (5)

- **Vencimientos:** Sin productos vencidos a la venta
- **Bodega:** Bodega ordenada y accesible
- **Recepción:** Control de fechas al recibir mercadería
- **Tributario:** Entrega boleta sin que se la pidan
- **Seguridad:** Extintor vigente y accesible

A mejorar (8)

- **Local:** Fachada y vitrina limpias y atractivas
- **Local:** Iluminación suficiente en todo el local
- **Equipos:** Mobiliario y refrigeración en buen estado
- **Limpieza:** Piso y superficies limpios
- **Limpieza:** Baño limpio y funcional
- **Bodega:** Rotación FIFO (lo más antiguo adelante)
- **Personal:** Presentación / uniforme del personal
- **Seguridad:** Cámaras / seguridad básica operativa

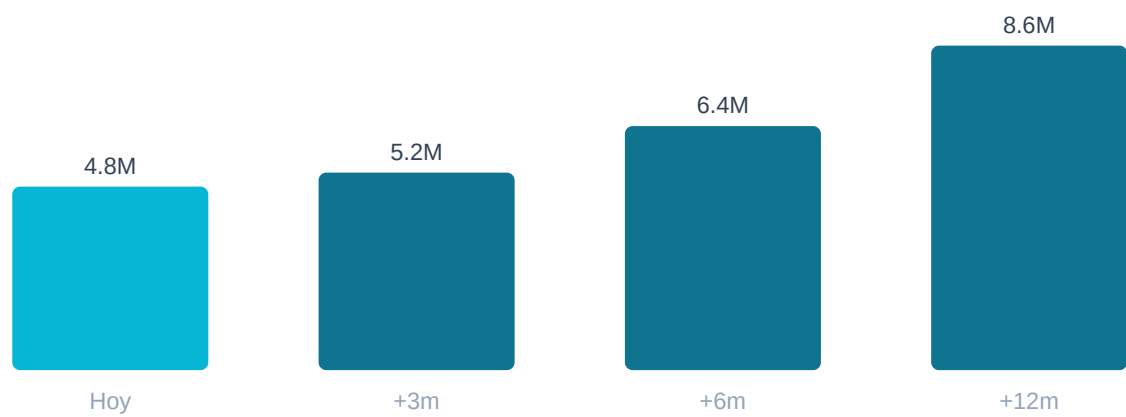
Fortalezas detectadas (4)

- **Surtido:** Buen surtido de abarroses
- **Ubicación:** Ubicación con buen flujo de gente
- **Atención:** Atención cercana del dueño
- **Precio:** Precios competitivos en abarroses

MIRANDO HACIA ADELANTE

Proyección de ventas

Escenario prudente (no es garantía)



Escenario prudente (4,9%/mes, no garantía). A 6 meses: \$6.449.211. Acumulado estimado del año: \$76.403.039.

Cómo interpretarla

Esta proyección asume que mantienes el ritmo actual, amortiguado para no ser optimista de más. Sirve para fijar metas realistas — no para prometer resultados. Las palancas para superarla están en la página siguiente.

PALANCAS DE CRECIMIENTO

Oportunidades e inversión

Subir precios 5% → +\$242.500/mes

Si la demanda se mantiene, un alza moderada suma ~\$2.910.000 al año casi sin costo. Empieza por productos de baja sensibilidad.

Reinvertir en "Pan amasado" (ROI ~22%)

Tu producto más rentable. Cada \$100.000 extra en su stock retorna ~\$21.866 de utilidad por ciclo. Asegura proveedor y góndola.

Punto de equilibrio: \$5.716.529/mes

Necesitas vender al menos eso para cubrir tus gastos fijos (\$1.250.000) con tu margen del 22%. Hoy vendes 15% por debajo.

Inventario: ~32 días de venta

Tu stock (\$4.100.000) equivale a 32 días de mercadería. Nivel razonable, sin capital de más atrapado.

LOS TRES NÚMEROS QUE IMPORTAN

Hallazgos clave del mes

PIERDES**\$225.000****Cuentas por cobrar
incobrables**

Cartera antigua sobre 60 días sin registro ni gestión de cobro. Riesgo real de no recuperar.

GANAS**\$180.000****Pan amasado**

Tu producto más rentable. Cada \$100.000 en su stock retorna ~\$21.866 por ciclo.

VIGILA**\$95.000****Bebidas y bajo costo**

Varios productos con precio desactualizado se venden por debajo del costo. Revisar lista de precios.

RECOMENDACIONES PROFESIONALES · 1 DE 2

Consejos para tu negocio

1 Concentración de margen

Tu utilidad depende de pocos productos. Diversifica las categorías rentables para no ser tan vulnerable.

2 Sube precios con criterio

Un alza del 5% en productos de baja sensibilidad suma ~\$2.910.000 al año casi sin costo.

3 Cuadra la caja a diario

Los \$52.000 de descuadres se controlan con un cierre de caja diario y revisión del punto de venta.

4 Política clara de crédito

Define un límite por cliente y registra cada venta a crédito. Sin registro, se transforma en pérdida.

5 Rotación FIFO

Lo más antiguo adelante. Es la forma más barata de bajar los \$108.000 de merma por vencimiento.

6 Punto de equilibrio

Necesitas vender \$5.716.529/mes para cubrir gastos. Hoy estás 15% por debajo: enfócate en llegar ahí.

RECOMENDACIONES PROFESIONALES · 2 DE 2

Consejos para tu negocio

1 Refuerza tu producto estrella

Asegura proveedor y espacio en góndola para el pan amasado. Es donde mejor rinde cada peso.

2 Negocia por volumen

Con tus proveedores principales, pide descuento por volumen o pronto pago. Mejora el margen sin subir precios.

3 Ordena la bodega

Una bodega accesible y con fechas visibles evita quiebres y vencimientos. Orden = plata.

4 Exhibe los precios

Precios claros y visibles aumentan el ticket promedio y reducen la fricción en la atención.

5 Revisa precios bajo costo

Detecté productos vendidos bajo el costo por listas desactualizadas. Actualiza precios cada mes.

6 Ordena tu contabilidad

Llevar la contabilidad al día te da estos números en tiempo real, no una vez al año.

CONVERSEMOS

Preguntas y dudas frecuentes

Estas son las dudas que me plantean con más frecuencia. Se las dejo respondidas por escrito, con los datos de su propio negocio.

"El local está bien así, siempre ha funcionado."

Lo que funcionó ayer no siempre funciona hoy. De 49 puntos revisados, 13 tienen espacio de mejora. No es que esté mal: es plata que se puede ganar sin vender más.

"Yo conozco mi negocio, sé dónde está la plata."

Nadie lo conoce mejor que usted. Pero desde adentro es difícil ver todo: detecté \$399.000 al mes en fugas que no estaban a la vista. Son \$4.788.000 al año.

"No tengo tiempo para esto ahora."

Justamente por eso: yo hago el trabajo y usted solo recibe el informe. La visita toma poco y las mejoras están priorizadas para que parta por lo que más rinde.

"Ya tengo contador."

Perfecto, y no lo reemplazo. Su contador ve los papeles; yo miro el local, la atención y la operación — y de ahí a los números. Es un segundo par de ojos, no un reemplazo.

"¿Y esto para qué me sirve?"

Para tomar decisiones con datos y no con intuición. Tiene los hallazgos en pesos, ordenados por urgencia, y un plan de 90 días. Lo que haga con eso ya depende de usted.

ACOMPañAMIENTO

Plan de visitas

Estado del cliente: **Ciente al día**

1

Visita incógnita

18-jul – 22-jul

Entro como cliente normal. Observo atención, tiempos, si entregan boleta, orden y presentación — sin que el equipo sepa quién soy.

2

Visita coordinada

23-jul – 29-jul

Reviso el local por dentro contigo: bodega, vencimientos, refrigeración, seguridad y los 49 puntos del chequeo operacional.

3

Revisión de números

30-jul – 06-ago

Analizo caja, cuentas por cobrar, F29 de los últimos 6 meses y el balance. Aquí salen las fugas y la situación con el SII.

4

Entrega de informe + reunión

07-ago – 14-ago

Te entrego este informe y lo revisamos juntos una hora. Recién aquí pagas (contra entrega).

**Próxima Lupa recomendada**

15 de enero de 2027

Una nueva radiografía en ~6 meses para medir avances. Cada Lupa es un proceso nuevo, nunca se renueva sola.

Las fechas son sugeridas y se calculan desde hoy (15 de julio de 2026). El ciclo completo toma entre 15 y 30 días. Coordinamos cada visita por WhatsApp.

QUÉ HACER CON TODO ESTO

Plan de acción · 90 días

• Ahora (0–30 días)

- › Cerrar los descuadres de caja: cuadrar caja a diario y revisar el punto de venta.
- › Corregir en el local: sin productos vencidos a la venta.
- › Corregir en el local: bodega ordenada y accesible.
- › Corregir en el local: control de fechas al recibir mercadería.

• Pronto (30–60 días)

- › Recuperar (o dar de baja) las cuentas por cobrar de más de 60 días; poner política clara de crédito.
- › Probar un alza de precios del 5% en productos de baja sensibilidad.
- › Reforzar stock en "Pan amasado" (ROI ~22%).

• Seguimiento (60–90 días)

- › Mejorar gradualmente los 8 puntos operacionales "regulares".
- › Ordenar la contabilidad mes a mes para ver estos números en tiempo real (servicio de contabilidad Lupa).
- › Repetir la Lupa en ~6 meses para medir el avance.



**Donde termina la contabilidad,
empieza la ingeniería.**

SIGUIENTE PASO

Este informe es una foto. Para que estos números se mantengan sanos mes a mes, puedo llevar tu contabilidad completa —con acceso a tu ERP en tiempo real y tu portal de documentos.

Contabilidad mensual

ERP propio en tiempo real

Análisis SII

Ingeniería para PyMEs

Conversemos por WhatsApp

+56 9 4564 0174

Caverlotti

Jovanni Caverlotti · Contador General · Ingeniero en Administración (e.f.)
jovanni.caverlotti@icloud.com · Región del Maule

Documento confidencial · NDA de por medio · Uso exclusivo del cliente