

Dodecaedro
Empresarial

INFORME MENSUAL

Venta de Motos
Junio 2023





Concepto	Importe	%
Ventas	\$110.800	100,00 %
Compras	\$49.000	44,22 %
Utilidad Marginal	\$61.800	55,78 %
Gastos de Operación	\$3.088	2,79 %
Gastos de Venta	(En blanco)	(En blanco)
Gastos de	(En blanco)	(En blanco)
Gastos Financieros	\$833	0,75 %
Utilidad (Pérdida)	\$57.879	52,24 %
Impuestos	(En blanco)	(En blanco)
Util. (Pér.) Des. de Imp.	\$57.879	52,24 %
Pagos Personales	(En blanco)	(En blanco)
Utilidad (Pérdida) DGP	\$57.879	52,24 %

Durante el mes de Junio vendieron \$ 110,800 en motocicletas y compraron \$ 49,000 lo que genero una utilidad inicial de \$ 61,800, que representa un 55.78% sobre la venta. Este margen es mayor al de los meses anteriores, debido a que 2 de las motos vendidas este mes se compraron en Mayo y el costo se registró en ese mes.

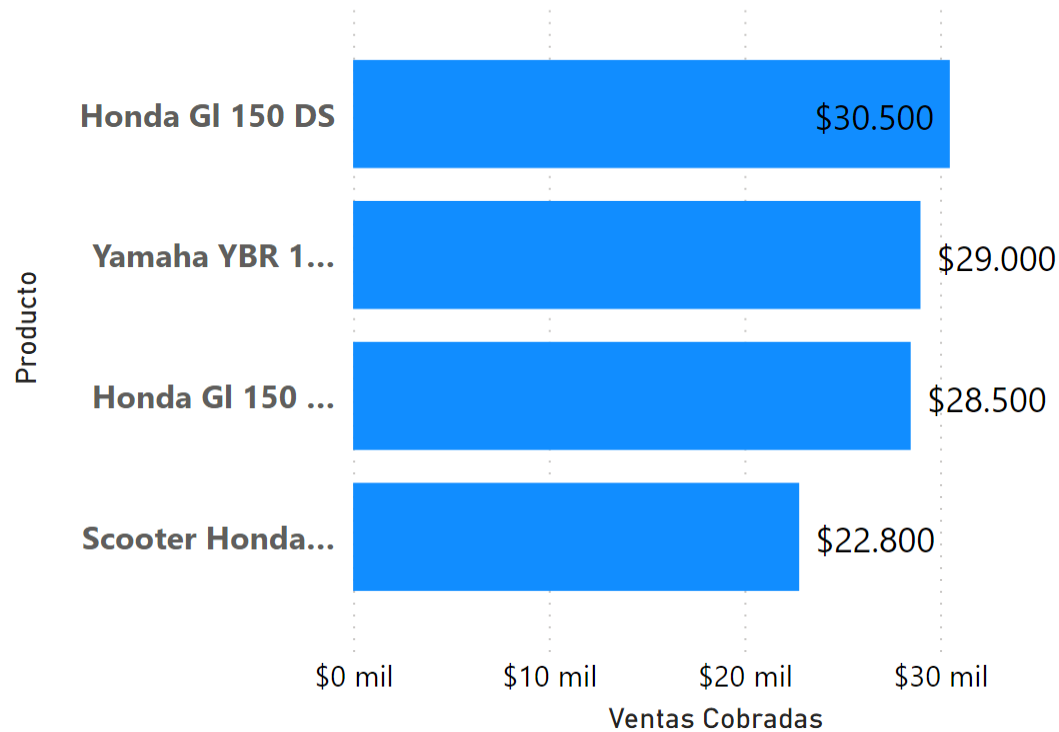
Los gastos de operación son los más relevantes, debido al mantenimiento que hay que hacerles a las motos, aun así, es adecuado comparado con el margen promedio que deja cada moto vendida que es del 25.99% de utilidad Vs el 2.79% de costo este mes.

Este mes se tiene un costo financiero, por el pago de los intereses de un préstamo que se solicitó para adquirir un lote de motocicletas en mayo, nuevamente el % de costo es razonable, 0.75% Vs 25.99% de utilidad marginal promedio; pero hay que considerar que este gasto es fijo mientras no se pague el préstamo, por lo que es importante manejar adecuadamente el balance de compras Vs ventas.

Se tuvieron utilidades superiores a las de meses anteriores, debido a la venta de motos que se compraron en mayo. Es importante decidir si pagar el préstamo solicitado o reservarlo para comprar otro lote de motos. Importante no utilizar ese flujo para gastos personales u otras actividades que no generen ganancias suficientes para pagar los intereses.



Ventas Cobradas por Producto



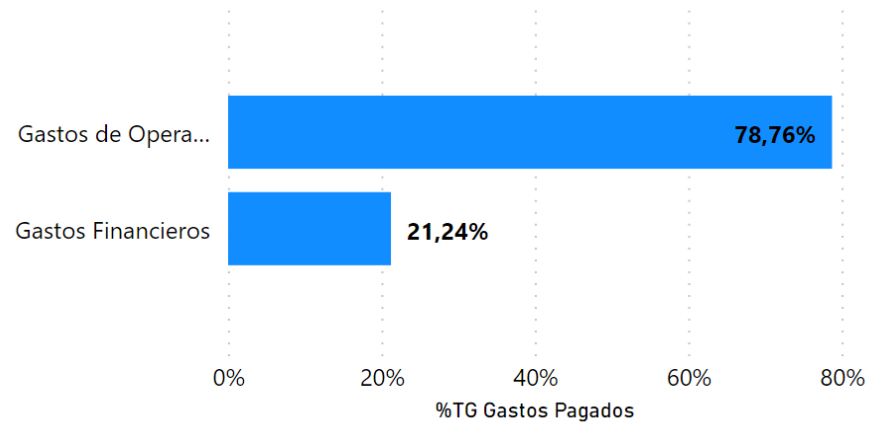
Durante el mes de Junio se vendieron 4 motocicletas 3 de la marca honda y 1 de la marca Yamaha; siendo la Honda GL 150 DS la que tuvo el precio as alto.

Producto	Ventas Cobradas	%	Cantidad	%
Honda GI 150 Cargo	\$28.500	25,72 %	1,00	25,00 %
Honda GI 150 DS	\$30.500	27,53 %	1,00	25,00 %
Scooter Honda Dio 110	\$22.800	20,58 %	1,00	25,00 %
Yamaha YBR 125 Trabajo	\$29.000	26,17 %	1,00	25,00 %
Total	\$110.800	100,00 %	4,00	100,00 %

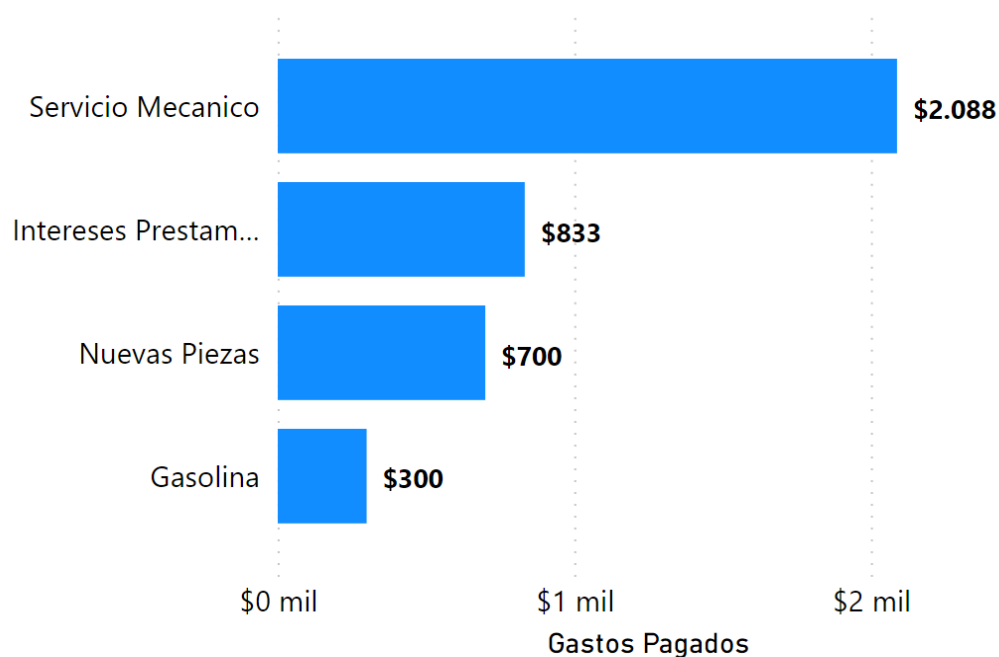
En promedio se habían vendido 2.6 motocicletas al mes, por lo que junio sobresale, es importante identificar las acciones que se tomaron en junio para vender más motocicletas; acercamiento a clientes, red de contactos, labor de ventas y saber si existe la posibilidad de hacer una segunda venta a los clientes del mes.



%TG Gastos Pagados por Rubro



Gastos Pagados por Categoría



Los gastos de Operación son los más significativos, representando el 78.76 % de los gastos totales.

Será relevante identificar que cada moto que se adquiriera no necesite más gastos de los que se espera ganar por la venta, de momento se encuentra controlado y se observan márgenes positivos.

En caso de que se tenga una expansión significativa, será adecuado valuar si es rentable tener un equipo de servicio mecánico dedicado; pero puedes comenzar haciendo convenios con talleres mecánicos, de forma que te den mejores precios, plan de pagos y mayor rapidez en la entrega de las motos.

Como ya se mencionó, es importante monitorear el uso del dinero proveniente del crédito empleado para comprar motocicletas en mayo. Puedes crear una cuenta que te pague intereses, para guardar el dinero mientras lo utilizas para comprar más motocicletas y así generar un poco de intereses que compensen los intereses que le pagarás al prestamista:

Algunas cuentas con disponibilidad diaria del dinero que pagan intereses son: CETES Directo, Kubo Financiero, Banco Inbursa, entre otras.

Ventas Vs Compras por Producto

01/01/2022

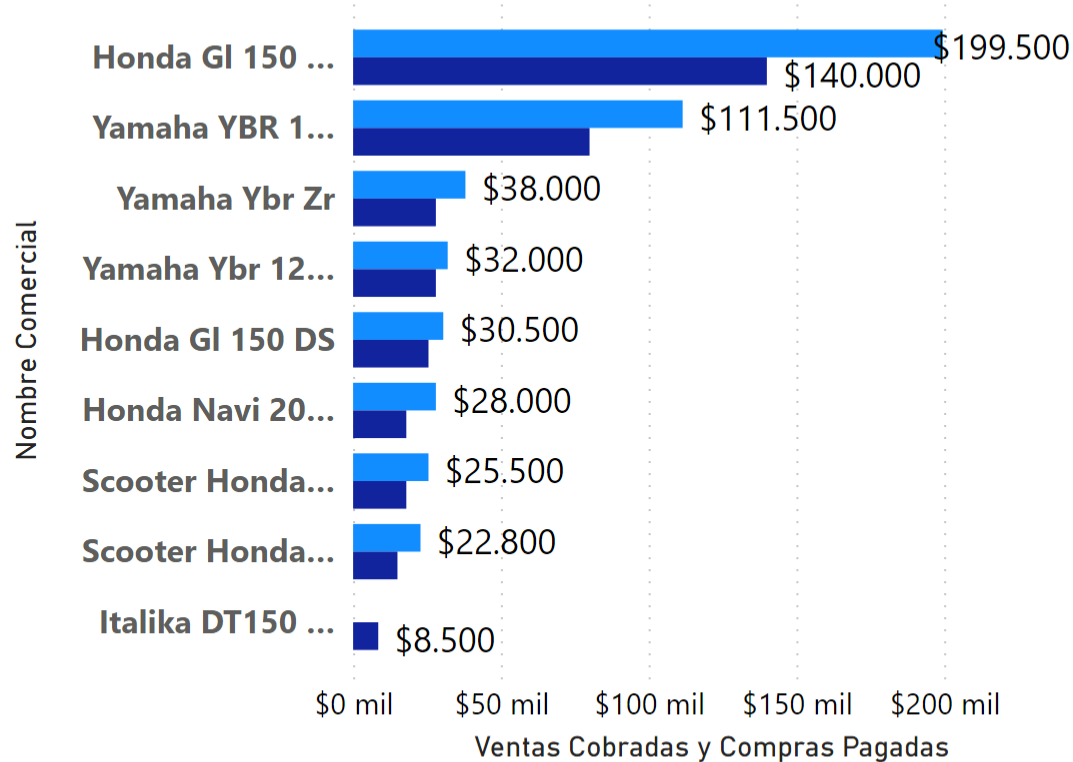


30/06/2022



Ventas Cobradas y Compras Pagadas por Nombre Comercial

● Ventas Cobradas ● Compras Pagadas



Producto	Cantidad	Ventas	Compras	Utilidad	%
Honda GI 150 Cargo	7,00	\$199.500	\$140.000	\$59.500	29,82 %
Yamaha YBR 125 Trabajo	4,00	\$111.500	\$80.000	\$31.500	28,25 %
Honda Navi 2021	1,00	\$28.000	\$18.000	\$10.000	35,71 %
Yamaha Ybr Zr	1,00	\$38.000	\$28.000	\$10.000	26,32 %
Scooter Honda Dio 110	1,00	\$22.800	\$15.000	\$7.800	34,21 %
Scooter Honda Wave 110	1,00	\$25.500	\$18.000	\$7.500	29,41 %
Honda GI 150 DS	1,00	\$30.500	\$25.500	\$5.000	16,39 %
Yamaha Ybr 125c Express	1,00	\$32.000	\$28.000	\$4.000	12,50 %
Italika DT150 Delivery			\$8.500	(\$8.500)	-Infinito
Total	17,00	\$487.800	\$361.000	\$126.800	25,99 %

Tu margen promedio por motocicleta sigue es del 25.99%.

Tu Precio de venta promedio es de (17 motos / \$487,800) \$28, 694; y tu margen promedio es de (\$28,694 * 25.99%) \$7,457.50. Este dato te sirve para cuidar que tus gastos de reparación y acondicionamiento por moto no superen de este monto; y saber que mientras menos gastes en acondicionar la motocicleta mayor utilidad tendrás, aunque talvez el precio de venta suba.

Ventas Vs Compras por Producto

01/01/2022

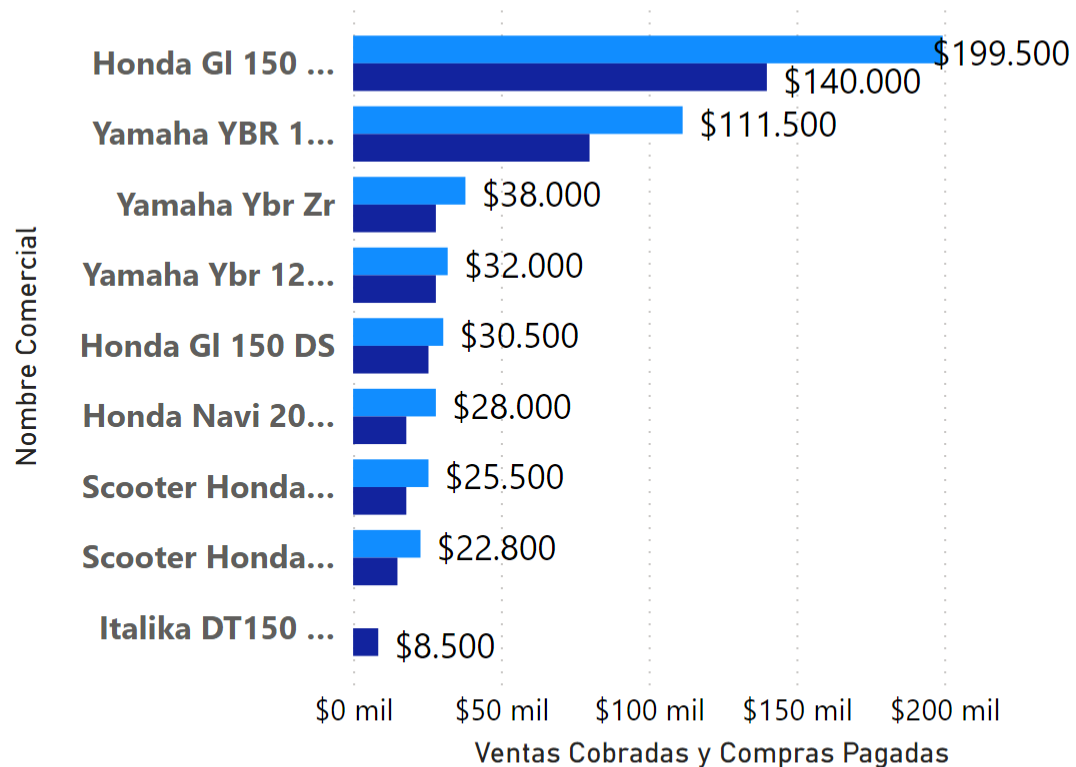


30/06/2022



Ventas Cobradas y Compras Pagadas por Nombre Comercial

● Ventas Cobradas ● Compras Pagadas



Producto	Cantidad	Ventas	Compras	Utilidad	%
Honda GI 150 Cargo	7,00	\$199.500	\$140.000	\$59.500	29,82 %
Yamaha YBR 125 Trabajo	4,00	\$111.500	\$80.000	\$31.500	28,25 %
Honda Navi 2021	1,00	\$28.000	\$18.000	\$10.000	35,71 %
Yamaha Ybr Zr	1,00	\$38.000	\$28.000	\$10.000	26,32 %
Scooter Honda Dio 110	1,00	\$22.800	\$15.000	\$7.800	34,21 %
Scooter Honda Wave 110	1,00	\$25.500	\$18.000	\$7.500	29,41 %
Honda GI 150 DS	1,00	\$30.500	\$25.500	\$5.000	16,39 %
Yamaha Ybr 125c Express	1,00	\$32.000	\$28.000	\$4.000	12,50 %
Italika DT150 Delivery			\$8.500	(\$8.500)	-Infinito
Total	17,00	\$487.800	\$361.000	\$126.800	25,99 %

Las Motocicletas que más te han dejado utilidad y que más se han vendido, son la Honda GL 150 Cargo y la Yamaha YBR 125; ambas motocicletas son de trabajo, quizás deberías considerar especializarte en esta categoría de motocicletas, ya que hay mercado de compra y de venta suficiente y el margen está por arriba del margen promedio de los otros modelos.

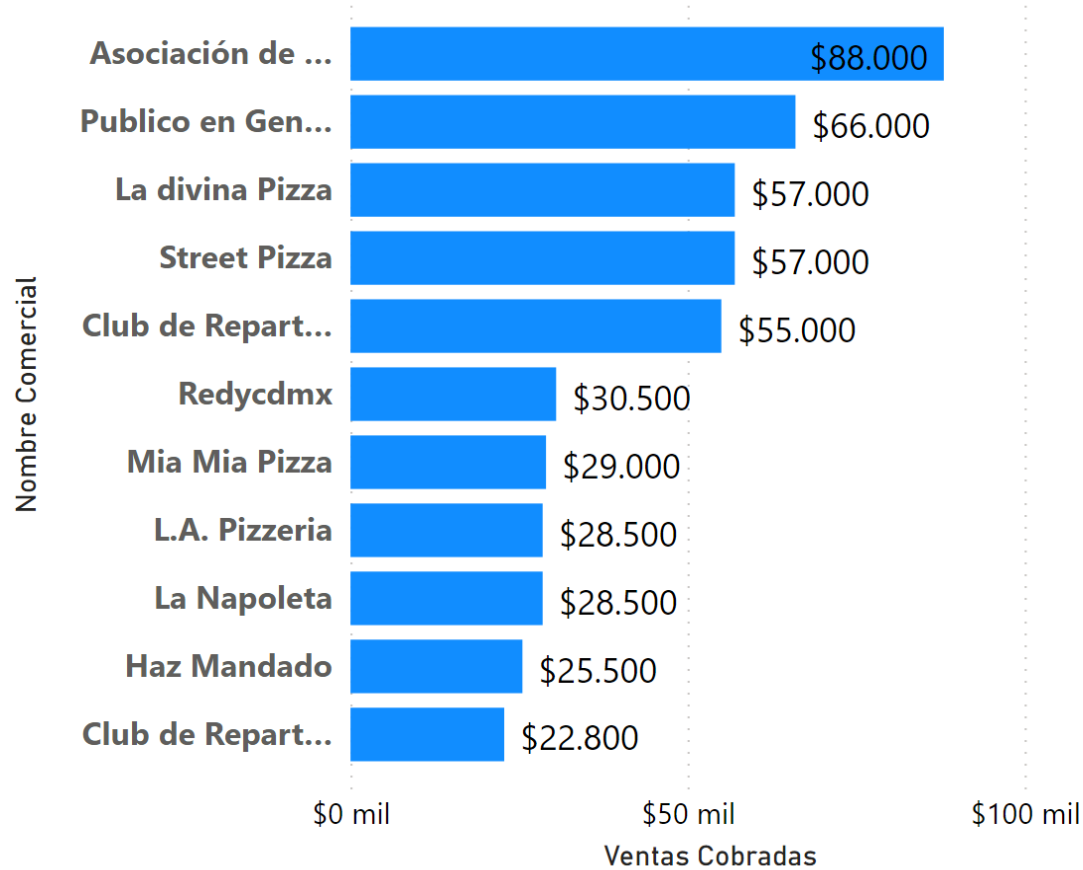
Las Motocicletas Honda Navi y Scooter Honda Dio, tienen los mejores márgenes, sin embargo, parecen productos de oportunidad, es ideal establecer un proceso que te ayude a identificar estas oportunidades, ejemplo:

- Identificar al vendedor - Evaluar el estado mecánico y estético de la motocicleta - identificar el precio de venta
- Negociar adecuadamente precio de compra - Identificar a los compradores

Establecer los pasos claros, te ayudará a mejorar tu capacidad de éxito y evitará que tengas la motocicleta mucho tiempo en tu poder, dejándote sin poder de comprar otras motocicletas para seguir vendiendo.



Ventas Cobradas por Nombre Comercial

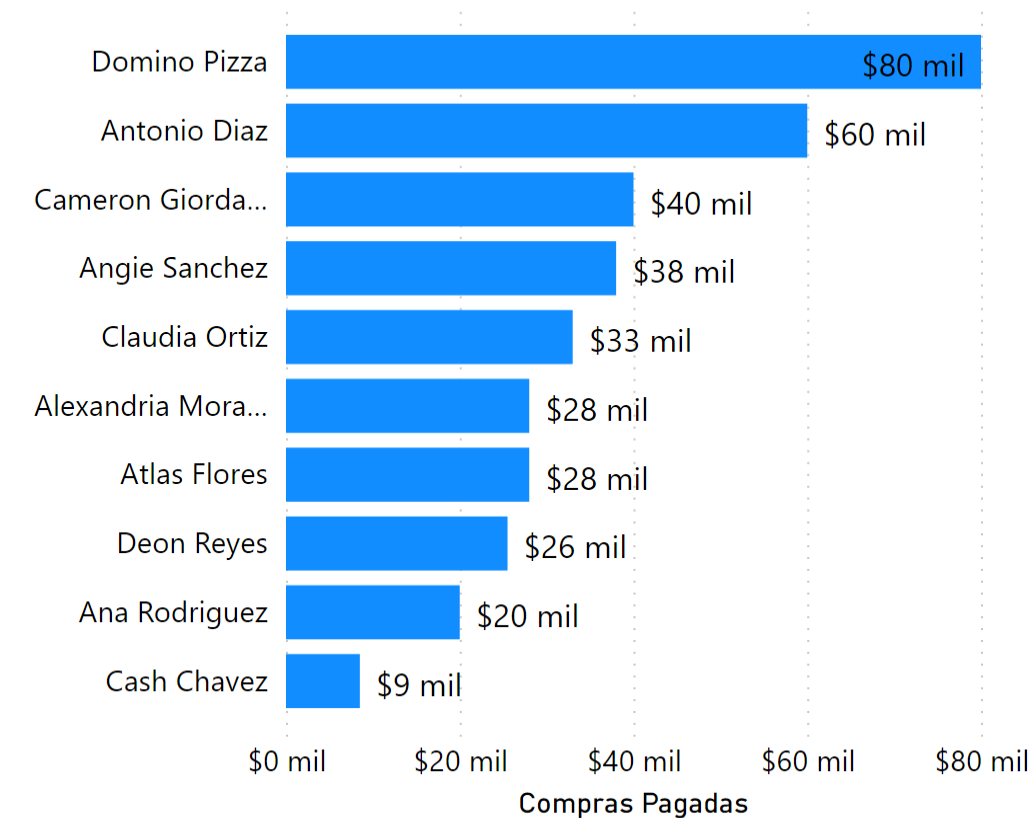


Nombre Comercial	Ventas Cobradas	Cantidad
Asociación de Repartidores de la CDMX	\$88.000	3,00
Club de Repartidores de EDOMEX	\$55.000	2,00
Club de Repartidores de Guadalajara	\$22.800	1,00
Haz Mandado	\$25.500	1,00
L.A. Pizzeria	\$28.500	1,00
La divina Pizza	\$57.000	2,00
La Napoleta	\$28.500	1,00
Mia Mia Pizza	\$29.000	1,00
Publico en General	\$66.000	2,00
Redycdmx	\$30.500	1,00
Total	\$487.800	17,00

Los clubs de repartidores parecen generar buenos contactos para la venta, puedes explorar este mercado e incluso, ofrecer alguna promoción o beneficios si te compran a ti. También puedes considerar darle beneficios a la persona que te manda los contactos de las personas que desean comprar motocicletas, de esta forma puedes incentivar que te compren más.

Las pizzerías también representan una buena cartera de clientes, podrías hacer tarjetas de presentación para entregarlas y que te contacten cuando necesiten un equipo nuevo; aunque sería más adecuado si logras conseguir los teléfonos o correos de contacto y enviar mensajes 1 vez al mes para recordarles que tú vendes equipos; con fotografías de las motos con las que cuentas. Es importante mencionarles a los contactos que harás esto para que no les resulte incómodo.

Compras Pagadas y Suma de Total de Unidades del Producto por Proveedor

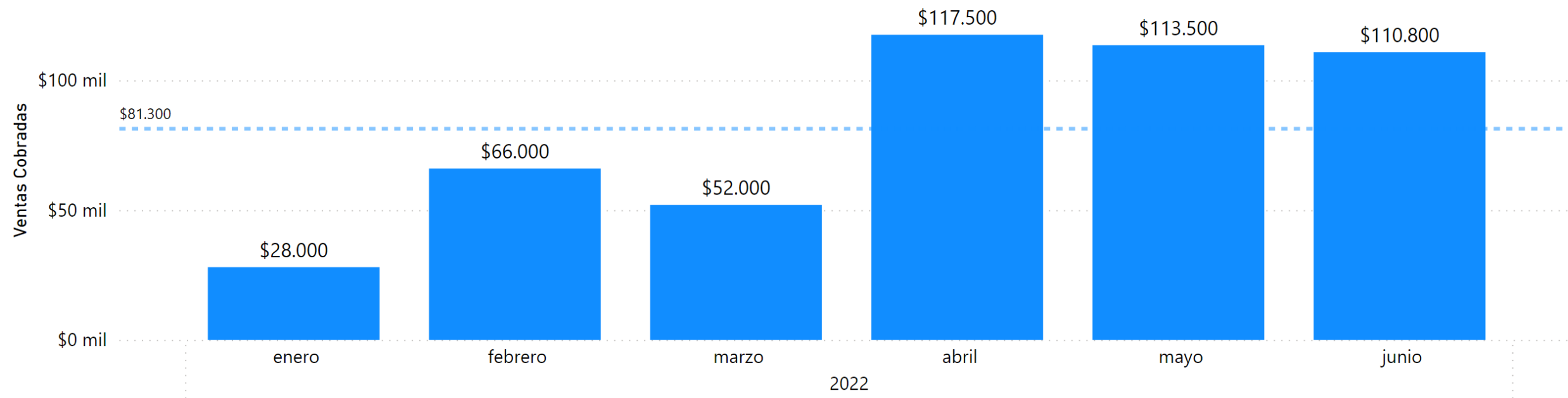


Proveedor	Compras Pagadas	Cantidad
Domino Pizza	\$80.000	4,00
Antonio Diaz	\$60.000	3,00
Cameron Giordano	\$40.000	2,00
Angie Sanchez	\$38.000	2,00
Claudia Ortiz	\$33.000	2,00
Alexandria Morales	\$28.000	1,00
Atlas Flores	\$28.000	1,00
Deon Reyes	\$25.500	1,00
Ana Rodriguez	\$20.000	1,00
Cash Chavez	\$8.500	1,00
Total	\$361.000	18,00

Parece ser que las grandes empresas pueden ser una buena fuente de artículos para la venta; sin embargo, debes considerar las condiciones en las que dejan sus motocicletas antes de decidir venderlas y cuanto le invertirás en las reparaciones. Puedes negociar con ellos los precios para que tengas utilidades adecuadas y si haces más de una compra es adecuado tratar de negociar pagos a 15 o 30 días, esto te ayuda a vender los equipos para poder pagarles y así no requerir un crédito externo.



Ventas Cobradas por Año y Mes

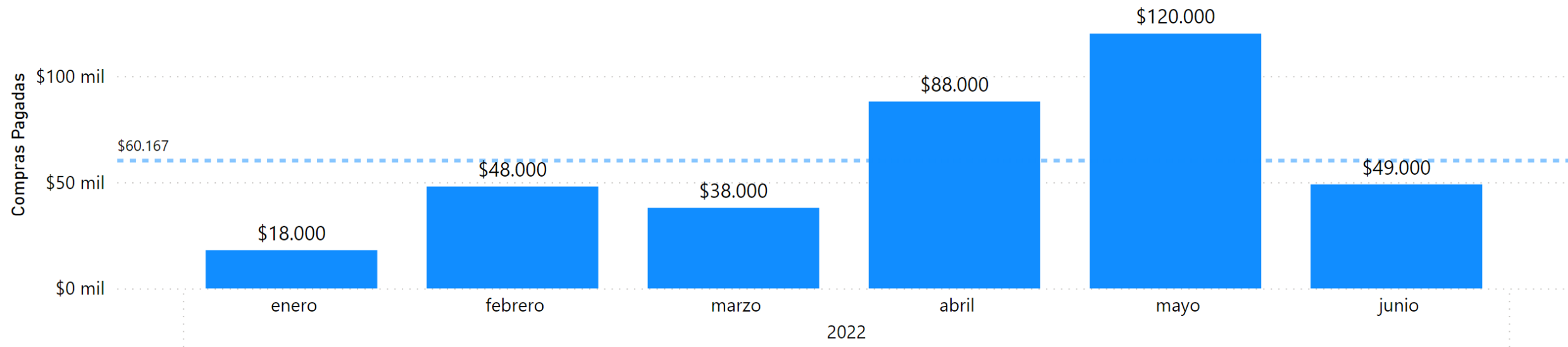


Tus ventas promedio mensuales son de \$ 81,300 sin embargo, los últimos 3 meses han estado por encima de los \$ 100,000 por lo que puede parecer adecuado establecer tu meta de venta mensual en \$100,000. Considerando que tu precio de venta promedio por moto es de \$ 28,694 tienes que vender entre 3.48 motos al mes; redondeando para que tengas un indicador retador, puedes establecer tu meta de ventas en 4 motocicletas mensuales.

Con esta información pueden comenzar a establecer un plan de ventas, de generación de clientes y de compra de motocicletas al mes.

Si deseas incrementar tus ventas, hay que establecer un plan más agresivo de adquisición de clientes y búsqueda de motocicletas. Establecer procesos definidos, aunque no estén escritos, nos ayuda a ser más efectivos en nuestro objetivo; ya que puedes estandarizar tus tiempos y acciones y también ir midiendo si es necesario modificar un paso que no está siendo efectivo con mayor claridad.

Compras Pagadas por Año y Mes

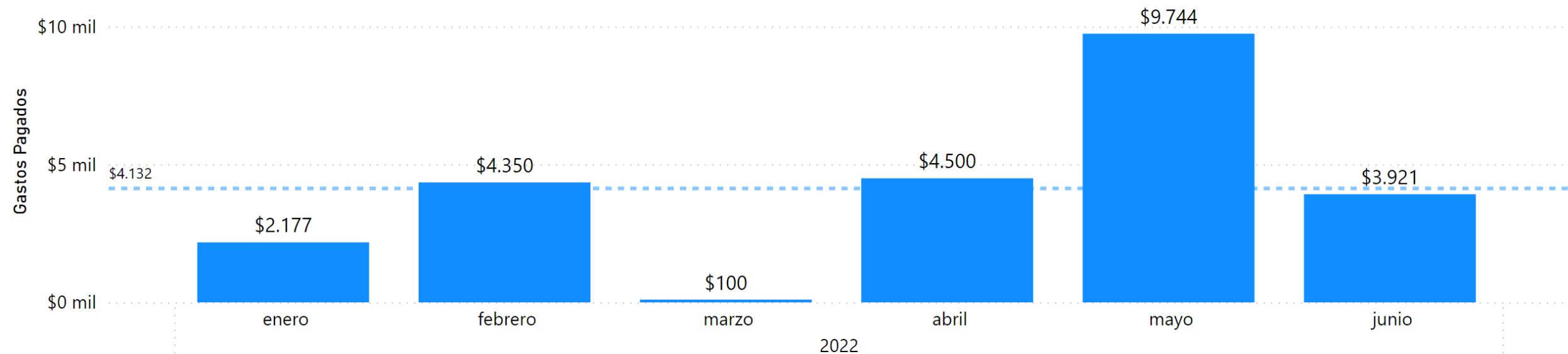


Tus compras promedio han sido de \$ 60,167; pero igual que tus ventas han aumentado en los últimos 3 meses.

Recuerda que, para cumplir tu plan de ventas, debes encontrar mecanismos que te aseguren el poder adquirir las motos necesarias para tus ventas mensuales y que el precio de compra siempre sea entre un 40% y un 25% menor que tu precio de venta. **Importante:** mientras más mejoras necesite la motocicleta para poder venderla, mayor tiene que ser el margen.



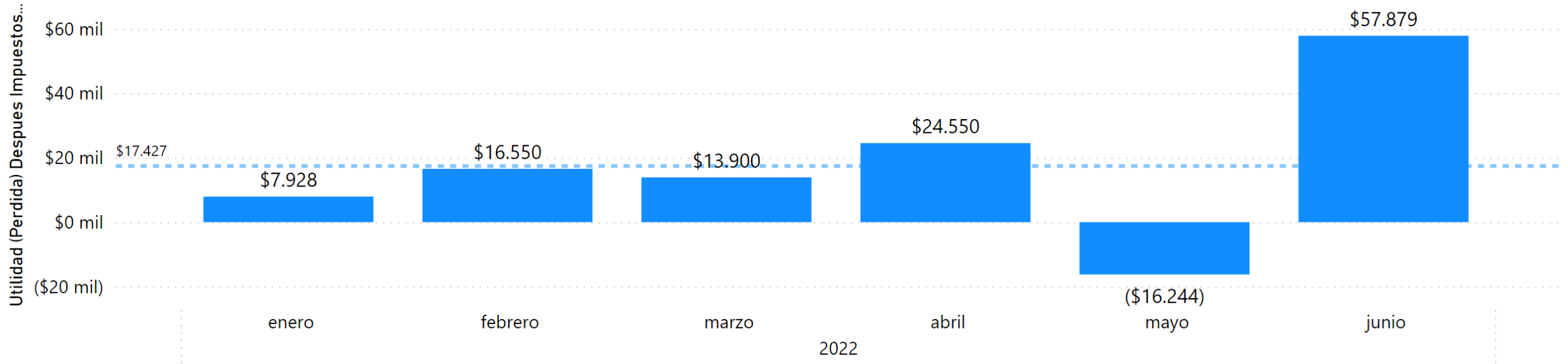
Gastos Pagados por Año y Mes



Tus gastos mensuales se recuperaron Vs mayo, ya que en ese mes tuvieron que regularizar varias motos que se adquirieron ese mes, hay que establecer adecuadamente los disponibles de efectivo para hacer frente a las reparaciones. Es decir, cuando adquieran una motocicleta para la venta, contempla el precio de venta y el costo estimado de las reparaciones para que asegures que tendrás los recursos suficientes para pagarle acondicionar la motocicleta para su venta.



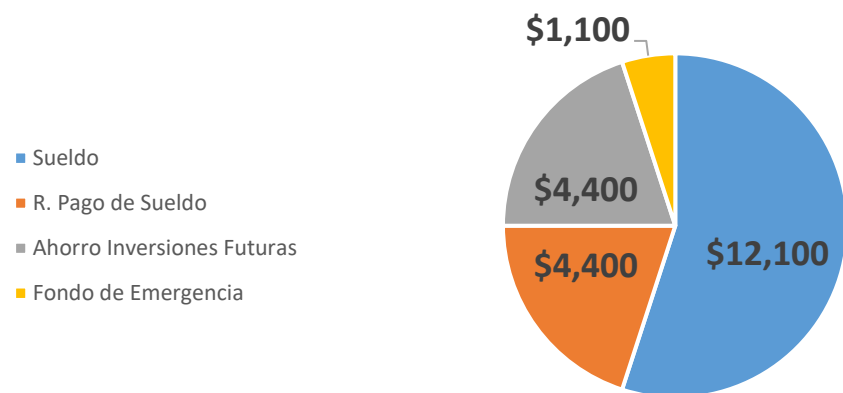
Utilidad (Perdida) Despues Impuestos Flujo por Año y Mes



Este punto es interesante, ya que de acuerdo a tus utilidades promedio podemos establecerte un sueldo mensual, que te permita planear y cubrir tus gastos personales sin afectar la operación de tu negocio. Tu utilidad promedio es de \$ 17,427 pero en los últimos 3 meses ha aumentado debido a la venta de más motocicletas al mes; y el promedio se ha ido a \$ 22,062.

En la siguiente página te haremos una recomendación de como dividir esa utilidad, pero dependerá de tus intereses y necesidades; es por eso que te pedimos nos mandes por correo que planes tienes en un futuro: Crecer tus ventas y tener más ganancias, mantenerte con esta utilidad, expandir tu negocio a otros artículos; o si tienes necesidades especiales, pago de renta, colegiaturas, gastos médicos, manutención. Esto nos ayudará a que vayamos haciendo un mejor plan juntos, que te haga sentir cómodo y satisfecho con tu "Sueldo" y que no impacte la sustentabilidad de tu negocio a largo plazo.

Vamos a trabajar con una utilidad promedio de \$ 22,000:



Vamos a dividir tu utilidad en 4 partes:

1) La principal será tu **sueldo mensual**, así tendrás siempre claridad de cuanto puedes disponer para tus gastos personales, sin perjudicar el flujo de la empresa. En este caso te recomendamos que te asignes un sueldo de \$ 12,100 que representa el 55% de las utilidades. Porque nos limitamos a solo 55%, esto se debe a que vamos a destinar recursos a otros conceptos que te permitirán ir construyendo tu tranquilidad financiera.

2) La segunda parte se destinará a un ahorro que te permita aumentar tus **inversiones** y así crecer tu negocio, es decir, este ahorro te va a permitir comprar más motos mes a mes y crecer tus utilidades, de momento te recomendamos que sea del 20%. Pero poco a poco iremos descubriendo cuál es el porcentaje adecuado para ti y tu negocio; el porcentaje que te ayude a alcanzar tus objetivos a corto y largo plazo.

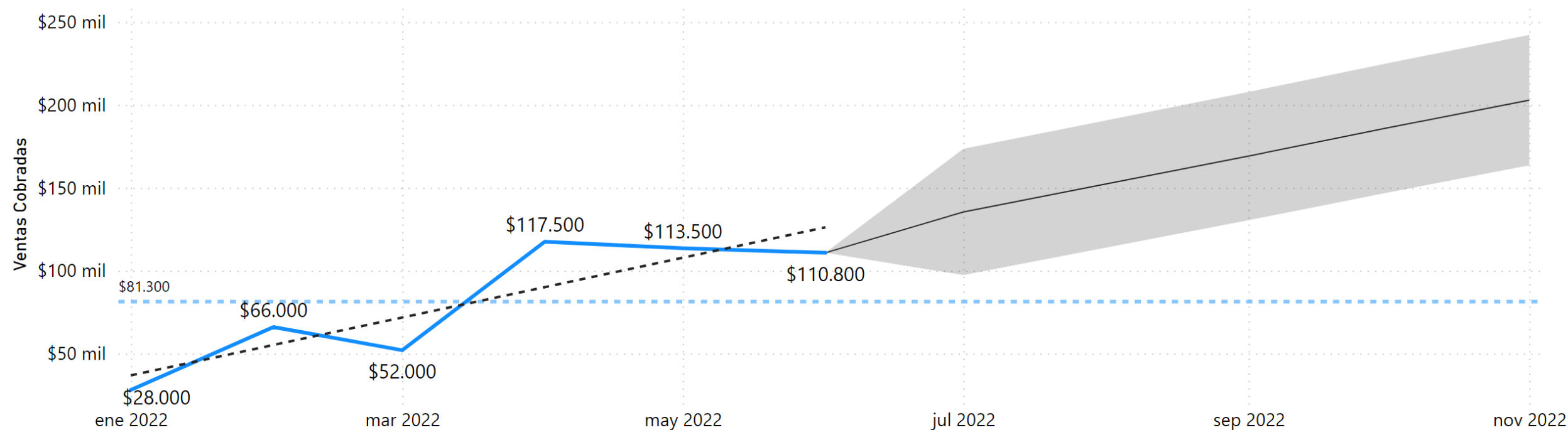
3) Vamos a crear un **fondo de emergencia**, este fondo te dará mucha tranquilidad, ya que diario te podrás ir a dormir sabiendo que si se complican las ventas, tienes un disponible para hacer frente a ese bache, pero lo vamos a construir poco a poco para que no afecte la inversión y operación de tu negocio, es por eso que solo iremos destinando el 5% de tus utilidades mensuales a esta cuenta y nos detendremos cuando hayas juntado el equivalente a 3 meses de tus utilidades promedio, es decir, cuando juntes \$ 84,000 dejaremos de mandar dinero a esta cuenta y solo hasta que la utilicemos volveremos a hacer un plan para reponerla. Tal vez ahorita pienses que es mucho dinero y que preferirías usarlo para crecer tu negocio, pero piensa en las crisis económicas que hemos vivido como la pandemia; que no dependen de ti, son un riesgo global, y tener este ahorro te dará la confianza también de tomar algunos riesgos en tu negocio, sabiendo que tienes un respaldo económico disponible.

4) **Reserva pago de sueldo**: Esta parte tendrá mucha importancia y te va a ayudar a que tu sueldo sea constante y a que tengas seguridad económica; vamos a ahorrar \$ 12,200 pesos este mes con la finalidad de que se cree un fondo que te permita tener los \$ 12,200 pesos de tu sueldo disponibles para pagarte el siguiente mes.

5) **Remanente**: Este mes tuviste una utilidad de \$ 57,879 es por eso que después de cubrir todas las partes en la que dividimos tu utilidad promedio, te sobran \$ 28,079 este dinero lo debes reservar, ya que forma parte del dinero que pediste prestado. Lo puedes usar para pagar parte del préstamo, para incrementar tu inversión en motos o enviarlo a tu fondo de emergencia; trata de no mandarlo a tu sueldo mensual, porque eso te complicara el pago del crédito.

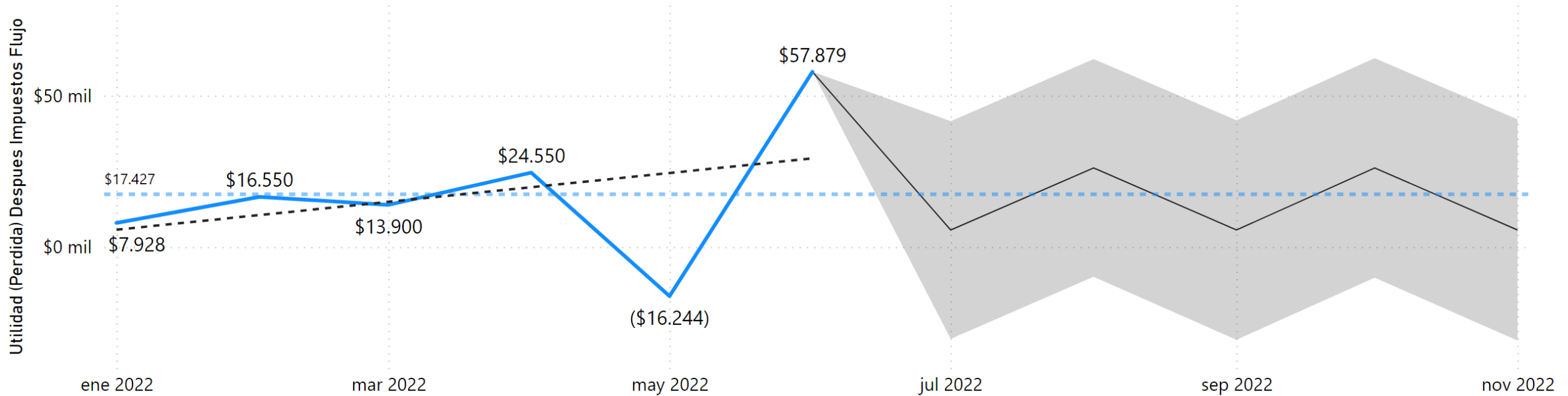


Ventas Cobradas por Año y Mes

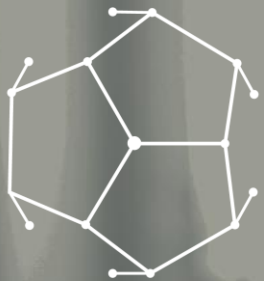


Tus ventas mensuales tienen una tendencia al alza, si sigues estrategias como las que has ido implementando en tu adquisición de clientes, identificación de las mejores motos para la venta, entre otros podrás continuar con la tendencia; también puedes implementar nuevas estrategias que te ayuden a crecer, pero no dejes de identificar las que te han funcionado y mantenerlas constantes.

Utilidad (Perdida) Despues Impuestos Flujo por Año y Mes



Las utilidades tienen una tendencia al alza, gracias al incremento en las ventas. Sin embargo, este mes tuvieron un incremento muy por encima del promedio, debido a que se vendieron motos que se adquirieron en mayo, es por eso que el pronóstico marca una baja de la utilidad en Julio, ya que tendrás las ventas y los costos en el mismo mes. Sin embargo, si mantienes la constante de vender entre 3 y 4 motos, como en abril deberías cubrir tu utilidad promedio de \$ 17,427 y superarla fácilmente.



Dodecaedro
Empresarial

Recuerda que puedes contratar asesoría personalizada para resolver tus dudas o profundizar en los temas que te generen interés.

Gracias

Dodecaedro tu Asesor Financiero

