

EL PLAN DE 100 DÍAS





HOJA DE VIDA RESUMIDA

NOMBRE COMPLETO: Wilson Roberto Guzmán Sotomayor

LUGAR DE NACIMIENTO: Quito - Ecuador

LUGAR DE RESIDENCIA: Santa Cruz - Bolivia

DOCUMENTO DE IDENTIDAD: CI boliviana n° 4564777

Ecuatoriano residente permanente en Bolivia.

FORMACIÓN: Magíster en Administración de Empresas, INCAE – Costa Rica. Especialidad en Evaluación Integral de Proyectos (Universidad de Harvard– INCAE).

DOCENCIA: Docente de Post grado en diversas Universidades: Universidad NUR, UPB, CINA E – CEMLA, UDABOL, UTEPSA, UAGRM, CAIN CO, Fundación IDEA, Escuela Europea de Negocios, Universidad Virtual. 33 años de experiencia como facilitador. Especialista en temas de Finanzas, Estrategia Empresarial y Competitividad. Ex Coordinador de Post grado de la Universidad NUR por 10 años.

CONSULTORIA: Ha sido Consultor en Gestión Financiera Corporativa para: WAKO Importacione: Tecnopor, Ribepar, Grupo Unión Columbia, Atimex, Digicorp, Maingenetics, Industria de Alimentos (Delizia), HERRACRUZ. Ex - gerente de Proyectos de la Corporación FARMACORP

Ha desarrollado consultorías en programas especiales de apoyo a la Pequeña Empresa para: Centro Internacional de Comercio de NN. UU, FUNDES, SAT (BID), GTZ, Sindico acreditado de Reestructuración de Empresas.

Última consultoría: Atimex Bolivia, primer semestre del año 2025. Implementación del plan 100 días con mas de 50% de crecimiento en ventas y casi 400% de incremento en utilidades.

PUBLICACIONES: Autor de los libros: Estrategias Financieras para la Creación de Valor, Nuevos Conceptos en la Evaluación Integral de Proyectos, El nuevo Modelo de Dupont y los Secretos de la Rentabilidad, Manual de implementación del Sistema de Rentabilidad Perpetua. (estos dos últimos libros están en el portal de Amazon).

PLAN DE RENTABILIDAD PERPETUA EN 100 DÍAS

OBJETIVOS:

1. IMPLEMENTAR UNA METODOLOGÍA PARA LLEVAR AL MÁXIMO VALOR A TODOS LOS PARÁMETROS RELEVANTES DE UNA EMPRESA, PARA LOGRAR LA MAYOR RENTABILIDAD Y LIQUIDEZ POSIBLE.
2. EN UN PERÍODO VERIFICABLE DE 5 MESES O **100 DÍAS NETOS**, DEMOSTRAR IMPORTANTES INCREMENTOS DE LA LIQUIDEZ Y DE LAS UTILIDADES, MEDIANTE LA UTILIZACIÓN DE INNOVADORAS METODOLOGÍAS DE PLANIFICACIÓN Y CONTROL.
3. PROVEER UN MODELO BIANUAL PARA QUE LA EMPRESA TENGA UN MÉTODO DE REGISTRO DE SUS AVANCES HASTA ALCANZAR NIVELES DE RENTABILIDAD MÁXIMOS Y PERMANENTES.

RENTABILIDAD EN UNA EMPRESA

- **ROI = RETORNO SOBRE LA INVERSIÓN = UTILIDAD/ACTIVO**
- **ROE = RETORNO SOBRE EL PATRIMONIO = UTILIDAD/PATRIMONIO**
- **APALANCAMIENTO FINANCIERO = ACTIVOS/PATRIMONIO = A/P**
- **ROE = ROI * A/P**

PLAN DE RENTABILIDAD PERPETUA

El **Plan Rentabilidad Perpetua** es un servicio de consultoría de VICC Consulting para lo cual se requiere un período inicial de 100 días, que es el que se requiere para monitorear los primeros resultados de la implementación, de manera objetiva y directa comparando los meses seleccionados y medir el impacto con relación a los mismos meses del año pasado. El proceso requiere de al menos 30 días para la preparación de los modelos de diagnóstico y proyección, así como también de los reportes de control.

También en este período se proveerá entrenamiento a la fuerza comercial y a los ejecutivos de supervisión para lograr la creación de la visión correcta para lograr resultados concretos.

La perpetuidad del modelo se obtendría con la utilización del Tablero de Gestión bianual, que es un entregable de esta consultoría para incorporar en los próximos dos años, los parámetros que se han logrado en los 100 días.

DESCRIPCIÓN DEL PLAN DE 100 DÍAS

El **Plan de 100 días** es un servicio de consultoría de VICC Consulting para responder a las acuciantes necesidades de recuperación de las empresas dentro de un ambiente de mucha incertidumbre y riesgos del entorno, que están afectando los resultados requeridos para el logro de estándares mínimos de rentabilidad y liquidez.

Específicamente este servicio es para detectar los parámetros más deteriorados y de qué manera se pueden recuperar en el mediano y largo plazo, así como las primeras estrategias para frenar el deterioro de los índices de liquidez, que impiden un normal funcionamiento de la empresa aumentando sus riesgos de quiebra.



Plataforma de Gestión Financiera

RESULTADOS DE LAS ÚLTIMAS 2 GESTIONES (US\$)

CONCEPTO	2020	2021
INGRESOS TOTALES	11.437.760	13.330.000
Ingresos por ventas	10.989.290	12.863.650
Ingresos por servicios/devoluciones	448.470	466.350
COSTOS VARIABLES	7.487.158	8.768.474
Costos de las Ventas	7.487.158	8.768.474
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	3.950.602	4.561.526
GASTOS OPERATIVOS	2.729.550	3.062.990
Gastos de Personal	1.539.980	1.924.190
Gastos Administrativos	255.090	231.760
Gastos de Comercializacion	138.140	196.450
Gastos por servicios	359.910	222.070
Depreciaciones	310.870	307.530
Gastos no operativos	125.560	180.990
RESULTADO OPERACIONAL	1.221.052	1.498.536
GASTOS FINANCIEROS	296.780	226.540
Gastos financieros	296.780	226.540
RESULTADOS BRUTOS	924.272	1.271.996
GASTOS TRIBUTARIOS	234.560	258.630
Impuestos de Ley	234.560	258.630
RESULTADO NETO	689.712	1.013.366

BALANCE DE LAS ÚLTIMAS 2 GESTIONES (US\$)

ACTIVO	2020	2021
CORRIENTES	6.403.710	8.202.246
Efectivo caja y bancos	326.000	361.830
Cuentas por cobrar	1.103.710	1.553.296
Inventarios	4.048.090	5.260.660
Activo diferido	925.910	1.026.460
NO CORRIENTES	3.958.388	4.594.332
Activo fijo bruto	4.750.066	5.662.871
Depreciacion acumulada	791.678	1.068.539
Bienes de uso neto	3.958.388	4.594.332
ACTIVOS TOTALES	10.362.098	12.796.578
PASIVO Y PATRIMONIO		
CORRIENTES	2.916.433	3.898.655
Cuentas por Pagar Proveedores	1.141.090	1.842.688
Exigible corriente	549.340	783.300
Otros pasivos	1.226.003	1.272.667
NO CORRIENTES	1.600.000	2.089.560
Prestamos	1.600.000	2.089.560
PASIVOS TOTALES	4.516.433	5.988.215
PATRIMONIO	5.845.665	6.808.363
Capital Social	4.500.000	4.500.000
Reservas obligatorias	34.486	50.668
Resultados Netos	689.712	1.013.366
Resultados Acumulados	1.345.665	2.308.363
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	10.362.098	12.796.578

DESCRIPCIÓN METODOLÓGICA DEL PLAN DE 100 DÍAS

El plan de 100 días es un servicio estándar de VICC orientado a satisfacer las necesidades de una rápida generación de liquidez y se basa en la implementación de los Módulos 1 y 3 de la Plataforma VICC.

El proceso se inicia con la entrega de la información financiera de, al menos los dos últimos años, los mismos que se procesan en el Modulo 1 que reporta la situación del Dupont actual y el máximo potencial de rentabilidad, según los reportes que se analizan más adelante.

Este módulo se aplica al inicio y al final del servicio luego de 5 meses (recordar que hay que añadir 1 mes para elaborar el diagnóstico y el modelo de proyección para 2 años).

El segundo Módulo que se aplica es el Módulo 3, que hace un exhaustivo análisis del manejo del inventario y los diferentes mecanismos que tiene la empresa para disminuir y racionalizar este activo.

Este Módulo se aplica 3 veces, al inicio, en la mitad del período y al final del período.



MÓDULO 1

CONTENIDO DEL MODULO:

- **DUPONT DE LA SITUACIÓN ACTUAL**
- **DUPONT BASE 100**
- **CÓDIGO CAR Y DUPONT MÁXIMO POTENCIAL**
- **TABLERO MENSUALIZADO DE GESTIÓN**

Este módulo es básicamente para la utilización en la capacitación de la alta gerencia o directorio y se emplea para una capacitación integral con fines a lograr el compromiso con los resultados, tanto en el mediano plazo como en el plan de 100 días, así como la generación de políticas para el manejo de las decisiones tanto corporativas como operativas, en el mediano y largo plazo.

DUPONT REAL ÚLTIMO AÑO: Este reporte se utiliza para ver la realidad de la empresa y analizar con la alta gerencia las razones por las que se han llegado a esos resultados, que en el caso del ejemplo el ROI no alcanza ni al 50% del costo de oportunidad, es decir de la rentabilidad mínima. Esta instancia se presta para diseñar el futuro de la empresa en función de una metodología coherente para llevar a la empresa a maximizar sus resultados financieros y mantenerlos en forma perpetua.

Diagrama Dupont con los datos de diagnóstico

Diagrama de Dupont Real - Últimos 12 meses				EFFECTIVO	
				3,159,518	
ROTACIÓN ACTIVOS		VENTAS		ACTIVO CORRIENTE	
0.75		8,109,420		7,956,511	
		ACTIVO TOTAL		Cuentas por cobrar	
		10,848,155		1,324,927	
		COSTO DE VENTAS		ACTIVO FIJO	
		5,444,246		2,891,643	
				INVENTARIO FINAL	
				3,212,994	
ROI%		PATRIMONIO		MÁRGEN BRUTO	
5.34%		7,369,449		2,665,173	
				OTROS ACTIVOS	
				259,070	
ROE%		ACTIVO/PATRIMONIO			
7.86%		1.47		INVENTARIO INICIAL	
				3,191,917	
		UTILIDAD NETA		VENTAS	
		579,643		8,109,420	
				COMPRAS	
				5,465,324	
		VENTAS		EGRESOS TOTALES	
		8,109,420		7,529,776	
				INVENTARIO FINAL	
				3,212,994	
				GASTOS TOTALES	
				2,085,529	
POTENCIAL DE DIVIDENDOS		521,679			

PARÁMETROS DEL CÓDIGO CAR: El presente es el listado de los 12 parámetros del Código para Aseguramiento de la Rentabilidad, que llevados a su nivel máximo (o mínimo según el caso), garantizan el nivel más alto del ROI, de manera perpetua, si se los monitorean de manera simultánea e integral todos los meses, haciendo por supuesto las correcciones necesarias permanentemente.

2

CÓDIGO DE ASEGURAMIENTO DE LA RENTABILIDAD

VICC (CAR)

La rentabilidad de una empresa no es algo aleatorio, es producto de la capacidad comercial, financiera y gerencial, convertidas en parámetros clave, que aceleren el crecimiento del PATRIMONIO

1

VENTAS

2

COSTO DE VENTAS

3

MÁRGENES

4

COMPRAS

5

INVENTARIOS

6

VENTAS/ACTIVOS

7

UTILIDAD/VENTAS (%)

8

GASTOS

9

GESTIÓN DEL EFECTIVO

10

GESTIÓN DE COBRANZAS

11

ACTIVO NO CORRIENTE

12

ACTIVO/PATRIMONIO

REPORTE MÁXIMO POTENCIAL: Este reporte se utiliza para ejemplificar los parámetros financieros de la empresa, medidos al momento en que alcance su máximo potencial, es decir cuando los valores de la celda izquierda sean iguales al valor de la celda derecha según el modelo de Dupont base 100.

18:31100 %

Codigo CAR

car.ingenium.ec

VICCC

CAR - CODIGO DE ASEGURAMIENTO PARA LA RENTABILIDAD

8888888888 PROTOTIPO BOL INTEGRADO DIAGNOSTICO PF

Diagnóstico

Dupont Real

Dupont Base 100

Dupont Máximo Potencial

Ventas Incrementales

ROBERTO GUZMAN

Diagrama Dupont Máximo Potencial en Unidades Monetarias

Proyección Máxima				EFECTIVO			
				148,202			
	ROTACIÓN ACTIVOS	1.85	VENTAS	9,880,191	ACTIVO CORRIENTE		
					CUENTAS POR COBRAR		
					1,614,235		
			ACTIVO TOTAL	5,931,355	ACTIVO FIJO		
					INVENTARIO FINAL		
					1,482,028		
ROI%	PATRIMONIO		COSTO DE VENTAS		MÁRGEN BRUTO		
26.45%	2,671,781		5,928,115		OTROS ACTIVOS		
ROE%	ACTIVO/PATRIMONIO	2.22			INVENTARIO INICIAL		
					3,191,917		
			UTILIDAD NETA	1,411,148	VENTAS		
					COMPRAS		
					4,218,226		
	MÁRGEN SOBRE VENTAS%	14.28%	VENTAS	9,880,191	EGRESOS TOTALES		
					INVENTARIO FINAL		
					1,482,028		
				5,674,746			



TABLERO DE GESTIÓN O DE CONTROL: Este tablero se emplea para verificación mensual de los resultados y se analiza haciendo comparaciones entre las cuentas luego de cada actualización. Este modelo servirá para hacer el corte de los 100 días (5 meses en forma práctica) para la verificación del impacto de la consultoría y la liquidación de los honorarios.



VICC

CAR - CODIGO DE ASEGURAMIENTO PARA LA RENTABILIDAD

1791863578001 PROTOTIPO BOL INTEGRADO PROTOTIPO B

Parámetros

ROBERTO GUZMAN

Estados Financieros

Diagnóstico

Dupont Histórico Real

Dupont Base 100

Tableros

Dupont

Implementación

Impacto

tablero Projectado-2020

INGRESOS TOTALES

	Rubro		Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
1	Ventas Naturales	,961	719,657	640,253	507,439	696,371	572,109	541,273	644,058	631,839	710,210	698,317	539,516	7,501,003
2	Ventas Promocion	,574	57,066	50,769	40,238	55,219	45,366	42,921	51,071	50,102	56,317	55,373	42,781	594,797
3	Ventas Totales	,535	776,722	691,023	547,676	751,590	617,475	584,194	695,129	681,941	766,527	753,690	582,297	8,095,800
4	Costo de Ventas	,794	506,275	450,092	353,543	489,264	399,391	378,727	452,955	446,123	497,233	488,406	377,011	5,261,813
5	Utilida Bruta	,741	270,447	240,930	194,134	262,326	218,084	205,467	242,175	235,818	269,294	265,284	205,287	2,833,987
6	Costo de Ventas %	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65
7	Margen Bruto %	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
8	Inventario Inicial	,994	3,158,302	3,104,540	3,051,694	2,999,748	2,948,685	2,898,492	2,849,153	2,800,654	2,752,981	2,706,119	2,660,055	0
9	Inventario Final	,302	3,104,540	3,051,694	2,999,748	2,948,685	2,898,492	2,849,153	2,800,654	2,752,981	2,706,119	2,660,055	2,622,585	0
10	Compras	,102	452,514	397,246	301,596	438,202	349,198	329,388	404,456	398,449	450,371	442,342	339,541	4,671,405
11	Compras / Ventas %	57	58	57	55	58	57	56	58	58	59	59	58	58
12	Gastos Totales	,333	236,353	345,708	122,096	83,284	174,950	197,379	226,746	251,781	42,609	176,838	191,726	2,189,806
13	Gastos / Ventas %	22	30	50	22	11	28	34	33	37	6	23	33	27
14	Utilidades	,408	34,094	-104,778	72,037	179,041	43,134	8,088	15,429	-15,963	226,685	88,445	13,561	644,181
15	Flujo Primario Operativo	,100	87,855	-51,932	123,984	230,104	93,327	57,427	63,928	31,711	273,547	134,510	51,030	1,234,589

Ir a: 1

Mostrar Filas: 1-18 de 18



MÓDULO 3

CONTENIDO DEL MÓDULO:

- **REPORTE DE ALCANCE**
- **RESUMEN POR CATEGORÍA**
- **RESUMEN POR ESTATUS**
- **VITRINA DE PROMOCIÓN**
- **VITRINA DE LIQUIDACIÓN**
- **VITRINA DE REMATE**
- **VITRINA DE PRODUCTOS SIN MOVIMIENTO**

Este módulo está orientado a la capacitación de la gerencia intermedia y del personal operativo de ventas, almacenes y compras, especialmente es útil para la fijación de “cuotas obligatorias” de ventas de los inventarios en situación EXCEDENTE.



Plataforma de Gestión Financiera

REPORTE DE ALCANCE: Este reporte clasifica el inventario en 7 categorías, los cuales tiene una etiqueta que define su estatus, informando a la fuerza de ventas la decisión que se debe tomar con cada producto y la vitrina en la cual se va a colocar el mismo, al momento de la actualización, así como también las políticas de compras.

Se hará un análisis al inicio y dos actualizaciones a la mitad del período y al final del servicio. Mediante esas actualizaciones se podrán analizar los resultados y proponer las políticas correctas de largo plazo para maximizar y perpetuar los resultados.



ROBERTO
GUZMAN
CONSULTOR

CÓDIGO DE ASEGURAMIENTO PARA LA RENTABILIDAD - GESTIÓN DE PRODUCTOS

Cliente: 1791863578001 PROTOTIPO BOL INTEGRADO PROTOTIPO BOL INTEGR

Inventario

[Inicio /](#)

	Producto	Código	Unidad	Cantidad Stock	Costo Unitario	Costo Inventario
1	PASTA PARA VERRUGA	15US-001	FC	3	9	32
2	PASTA DESCORN 4 OZ.	15US-002	FC	3	32	106
3	TINTA TATOO NEGRA	15US-005	FC	600	15	9,548
4	TINTA TATTOO VERDE	15US-007	FC	39	22	905
5	JUEGO DE LETRAS TATTOO	15US-009	UN	3	116	385
6	JUEGO DE NUMEROS TATTOO 0-9	15US-010	UN	118	51	6,086
7	TATUADOR STANDAR 3/8 # 2515	15US-012	UN	82	138	11,458
8	CINTA P/PESO GAN. LECHE	15US-022	UN	92	8	791
9	CINTA P/PESO GAN. CARNE	15US-023	UN	72	8	603
10	APLICADOR ENCORE / COMPUPOSE	15US-026	UN	3	2	8

Categorización

Vitrinas

Resúmenes

Conceptos

REPORTE DE RESUMEN POR CATEGORÍA: Este reporte de resumen sirve para el desarrollo de las capacitaciones para la mejor comprensión de la clasificación del inventario en categorías, utilizando el modelo de Pareto y debatiendo las políticas necesarias para maximizar la velocidad en la obtención de los resultados.



CÓDIGO DE ASEGURAMIENTO PARA LA RENTABILIDAD - GESTIÓN DE PRODUCTOS



Cliente:

1791863578001 PROTOTIPO BOL INTEGRADO PROTOTIPO BOL INTEGR

Resumen por Categoría

Inicio /



ROBERTO
GUZMAN
CONSULTOR

- Categorización
- Vitrinas
- Resúmenes
- Conceptos

		Categoría	Número	Proporción %	Ingresos	Estructura Ingresos %	Costo Inventario	Sobrestock	Desabastecido	Estructura Inventario %	IVE %	Inventario Óptimo	Inventario Óptimo %
1		AAA (50%)	15	1.09	2,392,427	29.13	1,210,667	1,083	184	33.17	50.60	358,864	15.00
2		AA (20%)	24	1.74	1,133,940	13.81	286,036	860	6,081	7.84	25.23	170,091	15.00
3		A (10)	21	1.53	630,794	7.68	169,926	1,048	520	4.66	26.94	94,619	15.00
4		B (15%)	132	9.59	822,161	10.01	501,566	1,691	2,202	13.74	61.01	123,324	15.00
5		C (5%)	319	23.18	283,008	3.45	344,436	20,988	300	9.44	121.71	42,451	15.00
6		A PEDIDO	0	0.00	2,950,002	35.92	0	0	0	0.00	0.00	0	0.00
7		SIN MOVIMIENTO	858	62.35	0	0.00	1,137,526	1,137,526	0	31.16	0.00	0	0.00
8		TOTALES	1,376	100.00	8,212,334	100.00	3,650,159	1,163,199	9,290	100.00	44.45	789,349	9.61



Plataforma de Gestión Financiera

REPORTE DE RESUMEN POR ESTATUS: Este reporte de resumen por estatus sirve para el desarrollo de las capacitaciones para una mejor comprensión de la clasificación conceptual del inventario, utilizando el estatus del 100% de productos y debatiendo las políticas necesarias para implementar las decisiones del manejo del exceso de inventario y de las compras correctas.







CÓDIGO DE ASEGURAMIENTO PARA LA RENTABILIDAD - GESTIÓN DE PRODUCTOS



ROBERTO
GUZMAN
CONSULTOR



Categorización



Vitrinas



Resúmenes



Conceptos

Cliente:

1791863578001 PROTOTIPO BOL INTEGRADO PROTOTIPO BOL INTEGR

Resumen Status

 Inicio /

		Categoria	Número	Proporción %	Alcance Promedio (meses)	Ingresos Reales	Proporción Ingresos %	Inventario	Proporcion Inventario %	IVE 15%
	☐									
1		COMPRA EMERGENTE	82	6.43	1.44	1,909,893	21.42	99,626	3.56	5.22
2		ORDEN DE COMPRA	21	3.43	3.58	322,715	3.62	58,354	2.08	18.08
3		PLANIFICAR COMPRA	43	2.46	4.93	808,294	9.07	143,565	5.13	17.76
4		IMPULSAR	92	10.29	8.34	3,089,082	34.65	572,350	20.45	18.53
5		PROMOVER	83	4.93	14.82	586,126	6.57	346,697	12.38	59.15
6		LIQUIDAR	40	3.43	21.18	185,528	2.08	146,574	5.24	79.00
7		REMATAR (1) CON MOVIMI...	287	11.68	171.55	535,175	6.00	1,432,173	51.16	267.61
8		REMATAR SIN MOVIMIENTO	728	57.34	0.00	1,478,784	16.59	1,137,526	40.64	76.92
9		TOTALES	1,376	100.00	52.43	8,915,601	100.00	2,799,341	100.00	31.40

VITRINA DE LIQUIDACIÓN: Este reporte sirve para hacer más eficiente la toma de decisiones para la liquidación de productos.

Liquidación se define cuando el inventario existente está entre 18 meses hasta 24 meses en función del promedio mensual de ventas del último año. En las diferentes actualizaciones se harán arqueos para comprobar la eficiencia en el manejo de esta información y el impacto financiero del mismo.

Cliente:

1791863578001 PROTOTIPO BOL INTEGRADO PROTOTIPO BOL INTEGR

Liquidar

 Inicio /



ROBERTO
GUZMAN
CONSULTOR

-  Categorización
-  Vitrinas
-  Resúmenes
-  Conceptos

		Producto	Código	Unidad	Stock	Costo Unitario	Costo Inventario	Cantidad	Precio Unitario	Ingreso Total	Promedio Mes	Categoría	Alcance Meses	Estatus
	☐													
1		T5-620 DDL co...	4001014	MM	100	0	47	50	7	370	4	C	24	LIQUIDAR
2		T5-620 DDL co...	4001014	MM	100	3	328	50	7	370	4	C	24	LIQUIDAR
3		Pico de contact...	9209037	PZA	40	29	1,177	20	40	800	1	C	24	LIQUIDAR
4		TReductor CM1...	9208024	PZA	4	3,754	15,018	2	7,006	14,013	0	B	24	LIQUIDAR
5		Cangilon A245...	9101013	PZA	1,183	18	21,555	600	36	21,600	50	B	23	LIQUIDAR
6		AF-30K Cinta S...	8001018	MTS2	275	179	49,388	140	763	106,973	11	AA	23	LIQUIDAR
7		S-391H correa ...	2001015	MTS2	17	872	14,827	9	3,137	28,239	0	A	22	LIQUIDAR
8		1440-8M corre...	4006021	MM	150	5	798	80	13	1,105	6	C	22	LIQUIDAR
9		Garra Negativa ...	9209018	PZA	15	62	936	8	274	2,196	0	C	22	LIQUIDAR
10		Garra Porta ele...	9209017	PZA	15	61	924	8	313	2,505	0	C	22	LIQUIDAR



Plataforma de Gestión Financiera

VITRINA DE PROMOCIÓN: Este reporte sirve para hacer más eficiente la toma de decisiones para la Promoción de productos.

Promoción se define cuando el inventario existente es mayor a 12 meses hasta 18 meses en función del promedio mensual de ventas del último año. En las diferentes actualizaciones se harán arqueos para comprobar la eficiencia en el manejo de esta información y el impacto financiero del mismo.



CÓDIGO DE ASEGURAMIENTO PARA LA RENTABILIDAD - GESTIÓN DE PRODUCTOS

Cliente:

1791863578001 PROTOTIPO BOL INTEGRADO PROTOTIPO BOL INTEGR

Promover

[Inicio /](#)



ROBERTO
GUZMAN
CONSULTOR



		Producto	Código	Unidad	Stock	Costo Unitario	Costo Inventario	Cantidad	Precio Unitario	Ingreso Total	Promedio Mes	Categoría	Alcance Meses	Estatus
	1	Brida de motor ...	9206099	PZA	3	46	140	2	280	560	0	C	18	PROMOVER
	2	Brida de motor ...	9206099	PZA	3	325	977	2	280	560	0	SIN M...	18	PROMOVER
	3	Maq.Soldar VU...	9209013	PZA	3	468	1,406	2	5,786	11,573	0	B	18	PROMOVER
	4	TReductor CM1...	9208025	PZA	3	2,659	7,977	2	5,922	11,845	0	B	18	PROMOVER
	5	Maq.Soldar VU...	9209013	PZA	3	3,262	9,786	2	5,786	11,573	0	B	18	PROMOVER
	6	SReductor cor. ...	9208105	PZA	3	557	1,673	2	1,228	2,457	0	C	18	PROMOVER
	7	SLEEMAN 0200...	HOSE-0...	UN	1,651	8	13,607	1,117	22	24,643	93	B	17	PROMOVER
	8	T10-1010 Corr...	4002045	MM	166	4	689	114	9	1,108	9	C	17	PROMOVER
	9	JUEGO DE NUM...	15US-0...	UN	118	51	6,086	82	89	7,365	6	C	17	PROMOVER
	10	Empuñadores N...	1006007	MTS	20	73	1,483	14	169	2,366	1	C	17	PROMOVER



VITRINA DE REMATE: Este reporte sirve para hacer más eficiente la toma de decisiones para el remate de productos.

Remate se define cuando el inventario existente es mayor a 24 meses en función del promedio mensual de ventas del último año. En las diferentes actualizaciones se harán arqueos para comprobar la eficiencia en el manejo de esta información y el impacto financiero del mismo.



Plataforma de Gestión Financiera



CÓDIGO DE ASEGURAMIENTO PARA LA RENTABILIDAD - GESTIÓN DE PRODUCTOS

Cliente:

1791863578001 PROTOTIPO BOL INTEGRADO PROTOTIPO BOL INTEGR

Rematar

[Inicio /](#)



ROBERTO
GUZMAN
CONSULTOR

- Categorización
- Vitrinas
- Resúmenes
- Conceptos

		Producto	Código	Unidad	Stock	Costo Unitario	Costo Inventario	Cantidad	Precio Unitario	Ingreso Total	Promedio Mes	Categoría	Alcance Meses	Estatus
1		APLICADOR CU...	72BI-003	UN	6,072	8	53,835	4	10	45	0	SIN M...	17,743	REMATAR
2		Z6 correa plana...	2001011	MTS2	100	2,532	254,949	0	6,255	563	0	C	13,425	REMATAR
3		ARETE MACHO ...	53FK-022	UN	35,600	0	8,941	102	0	66	8	SIN M...	4,160	REMATAR
4		APLICADOR CI...	33IN-015	UN	1,684	13	23,394	14	18	266	1	SIN M...	1,406	REMATAR
5		RANGEMAKER ...	COAB-0...	UN	228	7	1,717	2	9	20	0	SIN M...	1,334	REMATAR
6		ARETE MACHO ...	53FK-024	UN	44,468	0	11,168	462	0	298	38	C	1,154	REMATAR
7		TOPACIO	RBSE-0...	UN	1,363	10	13,902	14	13	195	1	SIN M...	1,140	REMATAR
8		ARETE MEDIAN...	53FK-018	UN	21,468	0	8,088	328	0	300	27	SIN M...	784	REMATAR
9		TEMPRA 02	SMCC-0...	UN	637	15	10,118	10	21	218	0	SIN M...	746	REMATAR
10		ARETE MACHO ...	53FK-021	UN	31,491	0	7,909	513	0	331	42	C	736	REMATAR

VITRINA SIN MOVIMIENTO: Esta vitrina sirve para explicitar el inventario que en el último año no se vendió ni una unidad y es necesario verificar la historia de estos productos para tomar decisiones sobre promoción, liquidación o remate. En las actualizaciones se verificará que este reporte obligatoriamente vaya disminuyendo hasta su eliminación completa.



Cliente:

1791863578001 PROTOTIPO BOL INTEGRADO PROTOTIPO BOL INTEGR

Sin Movimiento

[Inicio /](#)



ROBERTO
GUZMAN
CONSULTOR

-  Categorización
-  Vitrinas
-  Resúmenes
-  Conceptos

		Producto	Codigo	Unidad	Stock	Costo Unitario	Costo Inventario	Cantidad	Precio Unitario	Ingreso Total
1		EAGLE 0200SM30107	SMSE-004	UN	132	14	1,905	0	0	0
2		Rascador Metalico - PZA	1003013	PZA	28	30	847	0	0	0
3		Cintas tejidas de Algodon - PZA	1004005	PZA	100	1,491	149,166	0	0	0
4		Tela teflonada grabada - PZA	1004007	PZA	200	3,695	739,068	0	0	0
5		Molde de Silicona - MTS2	1004008	MTS2	1	6,128	7,721	0	0	0
6		Grampa N° 15 para correa - PAR	1005004	PAR	7	18	128	0	0	0
7		Grampa Fera 07 INOX de 12" - CAJA	1005017	CAJA	2	91	182	0	0	0
8		Grampa Fera F07 INOX de 6" - CAJA	1005018	CAJA	7	130	913	0	0	0
9		Grampa N° 27 Aligator - PAR	1005019	PAR	6	21	141	0	0	0
10		Grampa Fera 07 de Carbono CX 12	1005022	PAR	6	21	129	0	0	0

IMPULSAR		PROMOVER		LIQUIDAR		REMATAR		INDICADOR
PROPORCIÓN		PROPORCIÓN		PROPORCIÓN		PROPORCIÓN		
META	27,01%	$\frac{\text{INV. META}}{207.600} \times 205.044$	15,58%	$\frac{\text{INV. META}}{119.779} \times 115.645$	3,38%	$\frac{\text{INV. META}}{26.000} \times 24.409$	$\frac{\text{INV. META}}{415.327} \times 384.302$	94,89%
BASE								
DISMINUCIÓN DE INVENTARIO: META DEL MES								5,11%
IMPULSAR		PROMOVER		LIQUIDAR		REMATAR		INDICADOR
PROPORCIÓN		PROPORCIÓN		PROPORCIÓN		PROPORCIÓN		
REAL	27,01%	$\frac{\text{INV. FINAL}}{207.600} \times 197.220$	15,58%	$\frac{\text{INV. FINAL}}{119.779} \times 113.790$	3,38%	$\frac{\text{INV. FINAL}}{26.000} \times 24.700$	$\frac{\text{INV. FINAL}}{415.327} \times 394.561$	95,00%
BASE								
DISMINUCIÓN DE INVENTARIO: REAL DEL MES								5,00%



Plataforma de Gestión Financiera

PLAN DE 100 DÍAS - ESTRUCTURA DE LOS SEMINARIOS

		EQUIPO	MODULO	Nº DE HORAS	
Seminarios de arranque	Alta Gerencia	1	8	8	Intervienen en forma parcial
	Gerencia Intermedia	1	4		
	Personal operativo	1	2	2	
Se repite por 4 meses	Alta Gerencia	3	4	16	Intervienen los 2 grupos simultáneamente
	Gerencia Intermedia	3	8	32	
	Personal operativo	3	8		
TOTAL HORAS				60	

PLAN DE 100 DÍAS - PRESUPUESTO

FACTURACIÓN ANUAL	PRIMER MES	HONORARIO FIJO	COMISIÓN S/VENTAS
ENTRE 1,5 Y 2,5 MILLONES	BS\$ 5000	1 SALARIO MINIMO	6%
ENTRE 2,5 Y 5 MILLONES	BS\$ 5000	1 SALARIO MINIMO	5%
ENTRE 5 Y 10 MILLONES	BS\$ 5000	1 SALARIO MINIMO	4%
ENTRE 10 Y 20 MILLONES	BS\$ 5000	1 SALARIO MINIMO	3%
MAS DE 20 MILLONES	BS\$ 5000	1 SALARIO MINIMO	2%

La comisión sobre ventas es en relación al **INCREMENTO DE VENTAS** con respecto al mismo mes del año anterior y tendrá vigencia por 5 meses. El honorario fijo cubrirá gastos fijos de la consultora y se abonará por 5 meses. El abono del primer mes debe ser tratado como un anticipo del compromiso financiero. El primer mes en Ecuador significa US\$ 1.000 dólares

PLAN DE 100 DÍAS – IMPACTO REAL

ANÁLISIS SEIS PRIMEROS MESES DEL AÑO 2025

FECHA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	TOTAL
VENTAS TOTALES	1.689.408	1.698.573	1.953.066	2.253.991	2.496.479	2.828.637	12.920.154
VENTAS 2024 DEL MISMO MES	1.320.881	1.490.671	1.491.479	1.161.044	1.702.857	1.335.872	8.502.805
TASA MENSUAL CRECIMIENTO 2025/2024	27,90%	13,95%	30,95%	94,13%	46,61%	111,74%	325,28%
CRECIMIENTO RESPECTO AL MES ANTERIOR	13,33%	0,54%	14,98%	15,41%	10,76%	13,31%	68,32%
COMPRAS	188.079	605.985	758.903	1.210.068	560.303	1.739.455	5.062.792
TASA MENSUAL CRECIMIENTO 2025/2024		-222,20%	-25,23%	-59,45%	53,70%	-210,45%	39,19%
INVENTARIO	7.196.929	7.069.188	7.183.241	7.664.953	7.418.544	7.418.544	7.418.544
IVE (INVENTARIO/VENTAS)	27,47%	26,99%	27,42%	29,26%	28,32%	28,32%	28,32%
TASA MENSUAL DE DISMINUCION		1,77%	-1,61%	-6,71%	3,21%	-14,38%	-3,08%
UTILIDADES	609.727	403.920	685.946	900.121	1.304.796	1.262.961	5.167.470
UTILIDADES 2024 DEL MISMO MES	133.036	189.626	198.456	177.997	298.426	123.340	699.115
TASA MENSUAL CRECIMIENTO 2025/2024	358,32%	113,01%	245,64%	405,69%	337,23%	923,97%	397,31%
CRECIMIENTO RESPECTO AL MES ANTERIOR		-33,75%	69,82%	31,22%	44,96%	-3,21%	

PLAN DE 100 DÍAS – IMPACTO REAL

TASAS COMPARATIVAS PRIMER SEMESTRE

PERÍODO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	PROMEDIO
VENTAS 2023/2022	14,82%	22,17%	80,95%	-15,05%	-17,49%	44,87%	21,71%
VENTAS 2024/2023	-9,57%	-3,25%	-16,13%	-6,87%	43,79%	-18,38%	-1,74%
VENTAS 2025/2024	27,90%	13,95%	30,95%	94,13%	46,61%	111,74%	54,21%



Plataforma de Gestión Financiera

PLAN DE 100 DÍAS – BIBLIOGRAFÍA

EJEMPLARES DISPONIBLES
EN AMAZON EN 2
VERSIONES. PASTA BLANDA Y
DIGITAL

Ing. Roberto Guzmán Sotomayor (MBA).

MANUAL DE IMPLEMENTACIÓN DEL MODELO SRP

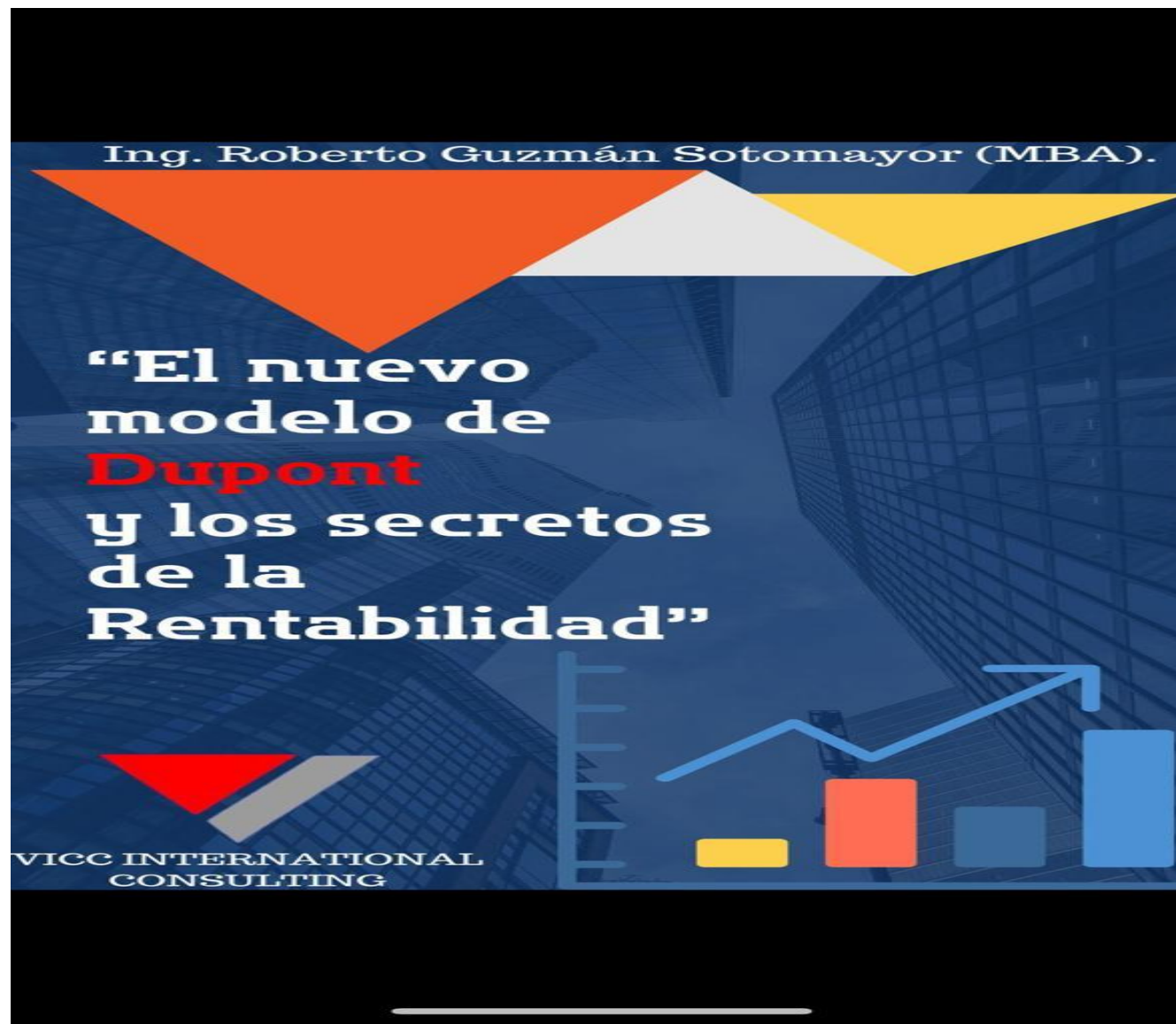
SISTEMA DE
RENTABILIDAD
PERPETUA

VICC INTERNATIONAL
CONSULTING

MANUAL DE IMPLEMENTACIÓN DEL MODELO SRP SISTEMA DE RENTABILIDAD PERPETUA



PLAN DE 100 DÍAS – BIBLIOGRAFÍA



PLAN DE 100 DÍAS – BIBLIOGRAFÍA

