

PROGRAMA COMERCIAL EXPONENCIAL SULICOR · ENCUESTRO 3

La botella número 451

Tres horas para saber exactamente dónde su mes empieza a ganar

12 de agosto · Jhon Jiménez · Alianza CESA — SULICOR

¿Cómo les fue con el compromiso?

Voluntario 1

¿Qué intentó?
¿Qué pasó?
¿Qué aprendió?

Voluntario 2

¿Qué intentó?
¿Qué pasó?
¿Qué aprendió?

Voluntario 3

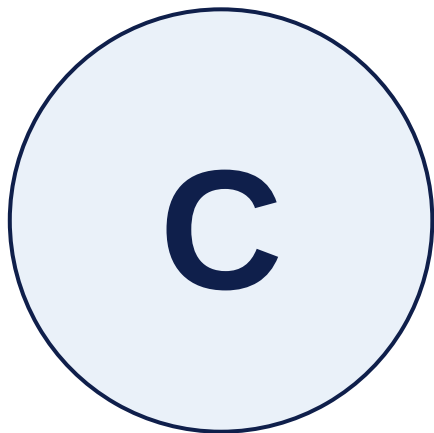
¿Qué intentó?
¿Qué pasó?
¿Qué aprendió?

Dos minutos por historia. Lo que salió mal vale tanto como lo que salió bien.

ACTO 1

El problema

Vender mucho y no saber si se ganó: el mes a ciegas.



Carlos cierra el mejor mes de su año: \$20 millones vendidos.

*El jefe de zona lo felicita... y remata:
"¿Y la ruta GANÓ plata este mes, Carlos?"*

Silencio. Carlos sabe cuánto vendió, cuánto descontó, cuánto cobró.
Pero esa pregunta — esa exactamente — no la sabe responder.

**La ruta vendió \$20 millones con margen del 25%.
¿Ganó plata el mes?**

A

Claro: $20 \times 25\% = \$5$ millones ganados

B

No se sabe: falta restar lo que la ruta cuesta aunque no venda

C

Se sabe con la contribución neta que vimos en la guía

Todos votan. Nadie se abstiene.

Antes de que Carlos gane el primer peso, su ruta debe vender

450

botellas cada mes. Las primeras 450 no son suyas:
pagan el camión, la base salarial, el celular, la bodega.

La botella 451 es la primera que deja utilidad. Por eso el título de hoy.

El plan de hoy

ACTO 2

El descubrimiento

Fijos, variables y la contribución de cada botella

ACTO 3

El conflicto

Los descuentos no bajan la utilidad: corren su meta

ACTO 4

La solución

El tablero de la ruta + SU punto de equilibrio

ACTO 5

El compromiso

Su número, escrito y firmado

Regla del día: cada diez minutos, ustedes calculan, votan o deciden.

ACTO 2

El descubrimiento

Dos familias de costos — y la plata que aporta cada botella.

La gasolina del camión de reparto, ¿es un costo fijo o variable?

A Variable — a más ventas, más vueltas, más gasolina

B Fijo — la ruta se recorre completa venda mucho o poco

C Depende de cómo esté organizada la operación

Lo que existe aunque no venda vs. lo que viaja con cada botella

FIJOS DE LA RUTA

Existen aunque el mes sea cero:

- Base salarial del vendedor
- Camión: cuota, seguro, mantenimiento
- Celular, plan de datos
- Parte de bodega y administración

Ruta Centro: \$3.900.000 al mes

VARIABLES

Nacen y mueren con cada venta:

- El costo del producto
- La comisión de esa venta
- El descuento concedido

Si no vende, no existen.

Ruta Centro: \$25.055 por botella

LA TARJETA DEL APORTE

$$\text{MC} = \text{Precio} - \text{Costo variable}$$

Variables Precio = sin IVA · Costo variable = producto + comisión + descuento de ESA venta

Lectura Es lo que cada botella aporta DESPUÉS de pagarse a sí misma. De ahí comen los fijos primero — y la utilidad después

Ejemplo Ruta Centro: precio promedio \$33.722 – variables \$25.055 = MC \$8.667 por botella (25,7%)

Fotografíe esta lámina: es su tarjeta de bolsillo.

Cada botella pone sus \$8.667 sobre la mesa

Botellas 1 a 450	\$3.900.000 de aportes	Pagan los FIJOS: camión, base, celular, bodega. Usted todavía no gana.
Botella 451	\$8.667	La primera cuyo aporte es UTILIDAD. Su mes empieza aquí.
Botellas 452 a 600	\$1.291.000	Utilidad del mes: 150 botellas × \$8.667. Cada una cae limpia.

450 = 3.900.000 ÷ 8.667. Ese número tiene nombre: punto de equilibrio.

LA TARJETA DEL EQUILIBRIO

$$\text{PE} = \text{Fijos} \div \text{MC}$$

Variables Fijos = lo que existe aunque no venda (\$/mes) · MC = aporte por unidad. En pesos: $\text{PE\$} = \text{Fijos} \div \text{MC\%}$

Lectura Es la unidad donde el mes deja de pagar cuentas y empieza a ganar. Todo lo que pase antes del PE es supervivencia; todo lo de después, utilidad

Ejemplo Ruta Centro: $3.900.000 \div 8.667 = 450$ botellas · En pesos: $3.900.000 \div 0,257 = \$15,2$ millones

Fotografíe esta lámina: es su tarjeta de bolsillo.

El equilibrio exprés

1. Una ruta tiene fijos de \$3.000.000 y MC de \$10.000 por botella. ¿Su PE?
2. La misma ruta vende 400 botellas al mes. ¿Cuántas son utilidad y cuánto plata es?
3. Reto: si los fijos suben a \$3.500.000 (camión nuevo), ¿cuántas botellas MÁS hay que vender solo para seguir igual?

Respuestas al frente en 3 minutos. Pista del reto: $500.000 \div 10.000$.

LA TARJETA DEL COLCHÓN

$$\text{Seguridad} = (\text{Venta} - \text{PE}) \div \text{Venta}$$

Variables Venta = unidades o pesos del mes · PE = el equilibrio en la misma unidad

Lectura Cuánto puede caer la venta antes de entrar en pérdida. Es el colchón de la ruta — y el argumento para no aceptar cualquier cosa por "hacer volumen"

Ejemplo Ruta Centro: $(600 - 450) \div 600 = 25\%$. Puede caer una cuarta parte antes de perder plata

SULICOR corporativo opera con seguridad cercana al 25%: la ruta y la empresa respiran igual.

Tres ideas que no se pueden olvidar

1

Dos familias

Fijos: existen aunque no venda.
Variables: viajan con cada botella.

2

MC manda

MC = precio – variables. De ahí comen primero los fijos, después usted.

3

El PE es la meta

PE = fijos ÷ MC. Antes de esa botella, nada es ganancia.

Pausa: 10 minutos. Al volver: por qué un descuento le corre la meta — y cuánto.

ACTO 3

El conflicto

Los descuentos no bajan la utilidad. Hacen algo peor: corren la meta.

"Son solo 2 punticos en toda la ruta..." ¿Qué le pasa al equilibrio?

Con 2 puntos menos, el MC por botella baja de \$8.667 a \$7.992

cada botella aporta menos

Los fijos no se enteran del descuento: siguen siendo \$3.900.000

la fila que los paga se alarga

El PE sube de 450 a 488 botellas

**la meta se corrió 38 botellas — sin
vender una más**

Y la seguridad cae del 25% al 19%: el colchón se adelgaza. El descuento no se siente en la factura — se siente en la meta.

Aparece un cliente nuevo: solo compra si le deja el producto casi al costo — MC de \$2.000 por botella, 60 botellas al mes. ¿Lo toma?

- A** No: \$2.000 es menos que el MC promedio de \$8.667 — daña la mezcla
- B** Sí, si la ruta ya pasó su PE: son \$120.000 limpios que no existían
- C** Depende: ¿le quita tiempo o espacio a clientes de MC completo?

Respuesta honesta: C, con la cuenta de B en la mano. Positivo aporta — pero solo si no desplaza nada mejor y no contamina el precio de los demás.

LO QUE CARLOS YA SABE

1. El descuento no baja "la utilidad": sube el punto de equilibrio — corre la meta.
2. Dos puntos en toda la ruta = 38 botellas más solo para empatar.
3. Un cliente de MC bajito solo sirve si no desplaza uno de MC completo.

Falta el tablero completo. Acto 4.

ACTO 4

La solución

El tablero de la ruta — cinco números que caben en una tarjeta.

Cinco números y la ruta queda radiografiada

#	El número	Ruta Centro	La pregunta que responde
1	Venta del mes	600 bot · \$20,2M	¿Cuánto movimos?
2	MC promedio	\$8.667 · 25,7%	¿Cuánto aporta cada botella?
3	Fijos del mes	\$3.900.000	¿Cuánto cuesta existir?
4	Punto de equilibrio	450 bot · \$15,2M	¿Dónde empiezo a ganar?
5	Margen de seguridad	25%	¿Cuánto aguanto si el mes se tuerce?

Con el tablero en la mano, "¿la ruta ganó?" se responde en 10 segundos: vendió 600, el equilibrio era 450 → ganó 150 botellas × \$8.667 ≈ \$1,3 millones.

**Fijos \$3.900.000 · MC% de la mezcla 25,7%.
¿El punto de equilibrio EN PESOS?**

- A** \$3.900.000 — los fijos son la meta
- B** \$15,2 millones — $\text{fijos} \div 0,257$
- C** \$1.000.000 — los fijos entre veinticinco

Respuesta: B. En pesos se divide por el MC%: cada peso vendido solo trae 25,7 centavos para pagar fijos.

EL TALLER · INDIVIDUAL CON PAREJA DE CONTROL · 45 MINUTOS

El tablero de SU ruta, con sus números de verdad

OBJETIVO

Armar su tablero completo: fijos reales (la tarea) → MC promedio de su mezcla → PE en botellas y pesos → seguridad

MC PROMEDIO

Con sus 3 SKUs principales y su peso real en la venta (la plantilla trae el paso a paso)

PRODUCTO

La tarjeta llena: "Mi ruta gana desde la botella _____" — su 451 personal

CONTROL

Su pareja revisa la cuenta con la calculadora: los fijos olvidados son el error número uno

Si un fijo no aparece (el celular, el seguro), su PE es mentira — y una mentira optimista es la peor clase de mentira.

¿Qué encontró que no esperaba?

El fijo que estaba escondido

Seguro, celular, cuota: el PE real siempre da más alto que el imaginado

La seguridad que asusta

Rutas con colchón menor al 15%: una quincena mala y entran en pérdida

El descuento con apellido

"2 puntos" ya no es abstracto: son SUS botellas extra para llegar al mismo lugar

El PE no es un número del curso: es la meta que su ruta persigue todos los días 1º sin que usted la vea.

ACTO 5

El compromiso

La pregunta del jefe de zona, respondida en diez segundos.

La misma pregunta. Otro Carlos.

AYER

*"¿Ganó plata la ruta?"
"...vendí veinte millones, jefe."*

No sabía dónde empezaba su utilidad.
Celebraba ventas; no sabía si celebraba ganancias.

HOY

*"Vendí 600 contra un equilibrio de 450:
la ruta dejó \$1,3 millones de contribución.
Y el colchón sigue en 25%."*

Conoce su 451. Sabe qué descuento lo corre y cuánto.
Habla el idioma del negocio, no solo el de la venta.

Una sola cosa que hará distinto desde mañana

Mi ruta gana desde la botella _____ (PE en pesos: \$_____).
Esta semana voy a vigilar _____ para no dejar correr mi meta,
y el día _____ del mes voy a verificar si ya crucé mi equilibrio.

Se escribe, se firma y se guarda en la carpeta. El próximo encuentro abre con tres voluntarios contando cómo les fue.

Tarea (30 min): recalcule su PE con un escenario de 2 puntos de descuento en toda la ruta + estudie las fichas B1–B6 y D1 de la guía: el próximo encuentro abre con QUIZ (15% de la nota).

La clase de la negociación — y el quiz

Tres semanas de calle antes de la clase más esperada: descuentos, bonificaciones, rappels, plazos — todo el arsenal que le piden a diario, gobernado por una sola tabla. Abrimos con el quiz (15%): 20 minutos, individual, formulario permitido. Después, Don Álvaro pide la renovación del año.

Traiga: la guía (fichas B y D1 estudiadas), calculadora, y su tablero de ruta terminado.

Desde hoy, cuando le pregunten cómo va el mes...

**Usted no arranca ganando.
Arranca en la botella 451.**

Nos vemos el 1 de septiembre — con el quiz y con Don Álvaro.