

GRUPO FORTALEZA - REPORTE PRELIMINAR DE CIERRE 2025 (Borrador Interno - No compartir con el SAT todavía)

Notas del Contador:

Aquí están los números crudos del último trimestre. Ojo con los gastos de viaje, se nos fueron de las manos. La línea de productos "Eco-Pack" está rara, vendemos mucho pero no veo la lana.

RESUMEN DE VENTAS (MXN):

- División Empaques Industriales: \$4,500,000 (Estable)
- División Eco-Pack (NUEVA): \$2,800,000 (Crecimiento del 300% vs Q3!!)
- División Logística: \$1,200,000 (Bajó 10%)

DESGLOSE DE GASTOS OPERATIVOS (Crudo):

1. Materia Prima General: \$3,000,000
2. Nómina Operativa: \$1,500,000
3. Gastos de Representación (Comidas/Viajes Dirección): \$850,000 <-- (Nota: Esto subió 40% este mes, revisar facturas de Las Vegas).
4. Mantenimiento Maquinaria: \$200,000
5. Marketing Digital: \$50,000

DETALLE DE COSTOS POR PRODUCTO:

- Empaque Industrial (Costo unitario: \$50 | Precio Venta: \$85) -> Margen OK.
- Eco-Pack (Costo unitario REAL: \$110 | Precio Venta: \$100) -> ERROR EN LISTA DE PRECIOS. Estamos perdiendo \$10 por cada unidad vendida. ¡Entre más vendemos, más perdemos! Urge corregir.

FLUJO DE EFECTIVO:

Saldo en Bancos al 31 Dic: \$120,000 (Peligrosamente bajo).
Cuentas por Cobrar (Clientes morosos): \$3,500,000 (El cliente "MegaCorp" nos debe 6 meses).

CONCLUSIÓN RÁPIDA:

Estamos vendiendo como locos el Eco-Pack pero la cuenta de banco se vacía. El director comercial sigue viajando mucho. Si no cobramos a MegaCorp en Enero, no pagamos nómina en Febrero.