




Flujos Dinámicos

Pareto ha muerto

80% ventas se consigue con **20% referencias**

El ranking de referencias: el ABC

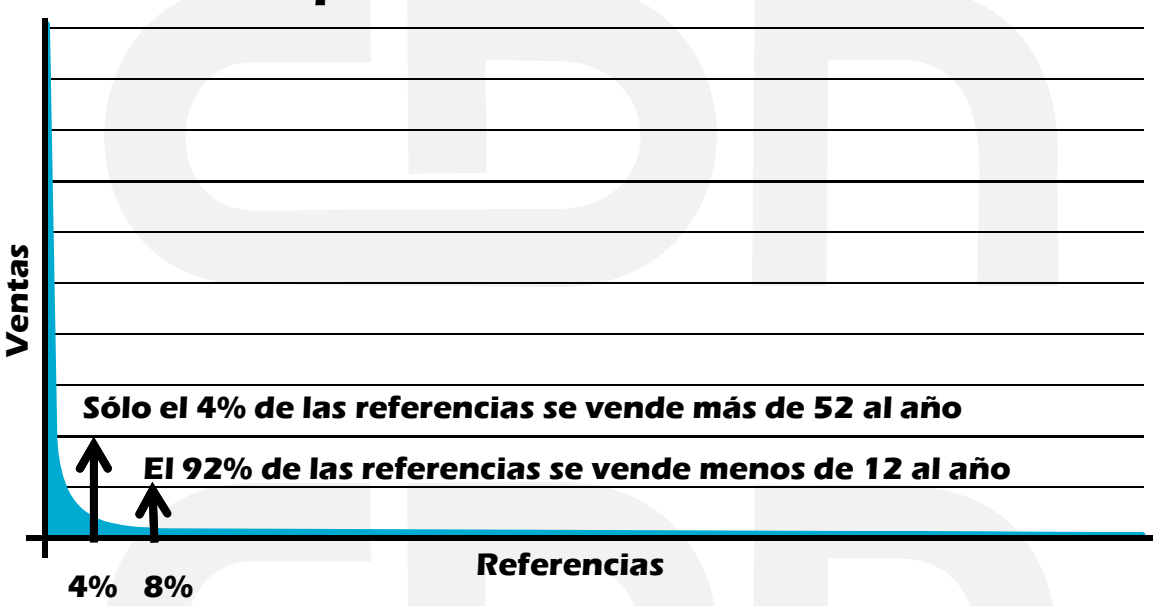
	A	Alta rotación 80 % de las ventas - 20 % de las referencias
	B	Media rotación 15 % de las ventas - 30 % de las referencias
	C	Baja rotación 5 % de las ventas - 50 % de las referencias

Siguiendo esta clasificación se establecen cálculos de stock ideal y sistemas de ubicación pero:

¿Se cumple realmente la ley de Pareto?

Hay sectores donde si analizamos una gráfica de ventas veremos que la ley de Pareto NO se cumple. El 80% de las ventas es con el 5% en lugar del 20% de las referencias y además buena parte de las referencias tipo A (Alta Rotación) se vende menos de 1 vez al mes. Y el número de las de Baja rotación es cada vez mayor.

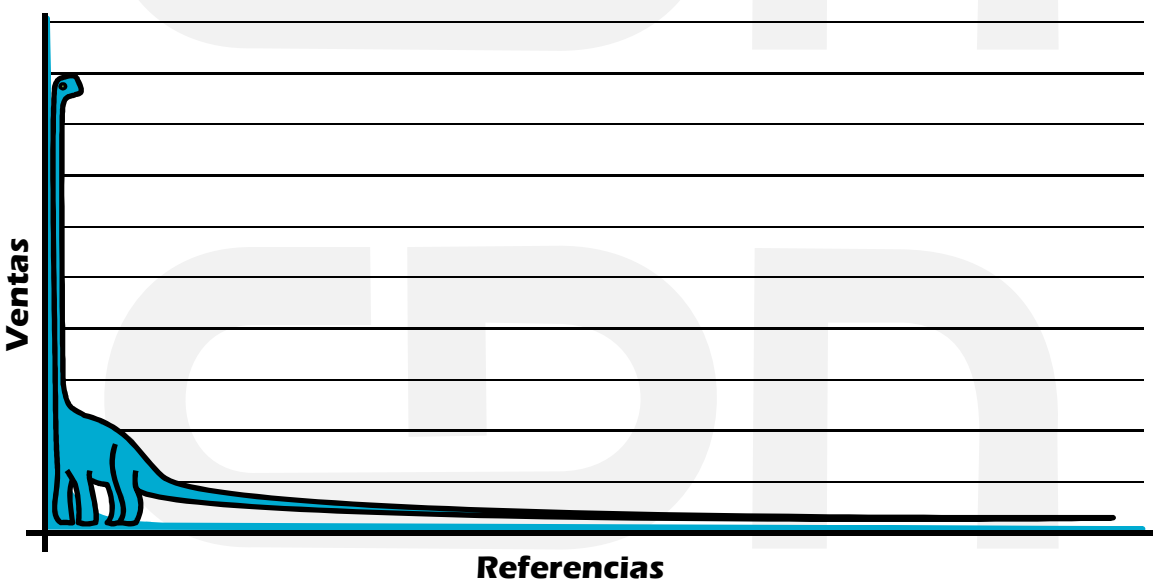
No se cumple la relación de Pareto



La ley de Pareto 80-20 ya no se cumple

No se cumple sobre todo en sectores como los recambios, los suministros industriales, los tecnológicos, etc., con gran número de referencias, con gran variedad de segmentos de clientes, con modas o innovaciones que traen ciclos cortos de vida de los productos....

En el Sistema Dinámico se ha desarrollado un modelo de gestión de stocks basado en la forma de los dinosaurios con una gestión separada de los stocks en dos grupos "La Gran Cabeza" y la denominada "La Larga Cola"



El Flujo Dinámico como herramienta para la gestión de la "Larga cola"

Si estás en uno de estos sectores tendrás que tirar lejos las viejas formulas de aprovisionamiento y crear unas nuevas basadas en:

- Colaboración con clientes y proveedores
- Gestión conjunta de la red de tiendas.
- Medición de los niveles de servicio
- Velocidad de movimiento de piezas: rotación más que margen