

El poder del 1

Guía práctica para una correcta gestión de los stocks en un mundo tan cambiante

AUTOPOS y **CDN**

Tienen el gusto de presentarle



¿Te gustaría conocer una herramienta capaz de mejorar la rentabilidad de tu negocio a la vez que mejoras el servicio a tus clientes? 😲



Si, si, ...ya se que suena demasiado bonito para ser cierto. Pero continúa hasta el final y te lo demostraré

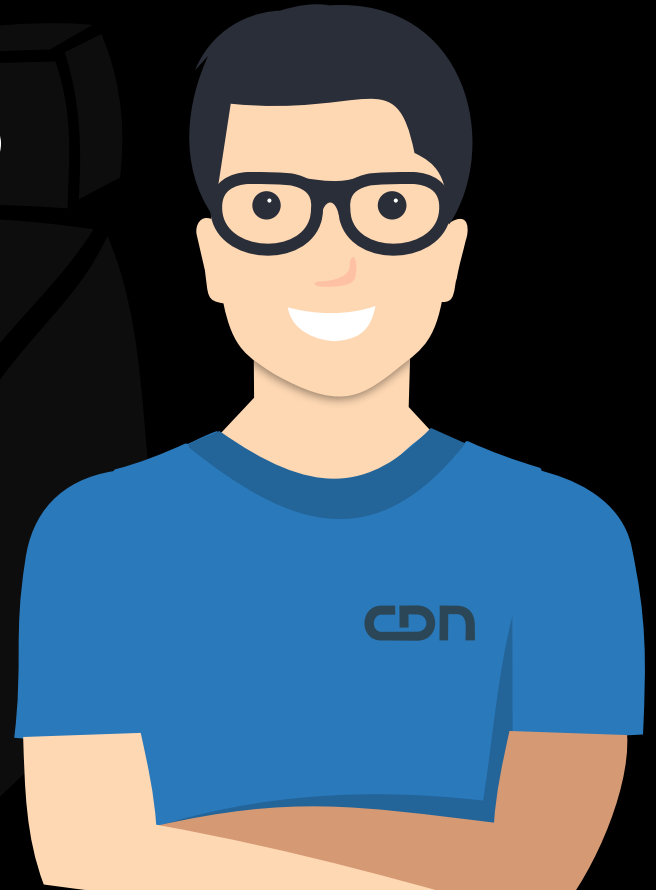
Mi nombre es **Miguel Angel Jiménez** y dirijo **CDN Cadena Logística** dedicada a digitalizar los almacenes para hacerlos altamente competitivos.

Llevamos más de 100 almacenes digitalizados y eso nos da una visión muy buena de lo que hace que unas empresas crezcan como balas y que otras se vayan apagando poco a poco.



En esta guía te voy a contar como
puedes mejorar la gestión de tu
stock con un sencillo método

¡Disfruta!





ANTONIO TEJADA

Propietario Recambios Gaudí

“La implantación del modelo CDN en Recambios Gaudí ha representado una mejora muy importante, una seguridad total y un control absoluto. Una de las mejores cosas que he hecho en recambios Gaudí.”

[Ver entrevista completa](#)

VICENT MUÑOZ

Propietario Grup T Automoció

“Cuando implementas unos procesos efectivos, se siguen y se pueden ir midiendo, lo que te permite es poder duplicar la cifra de negocio con la misma estructura.”

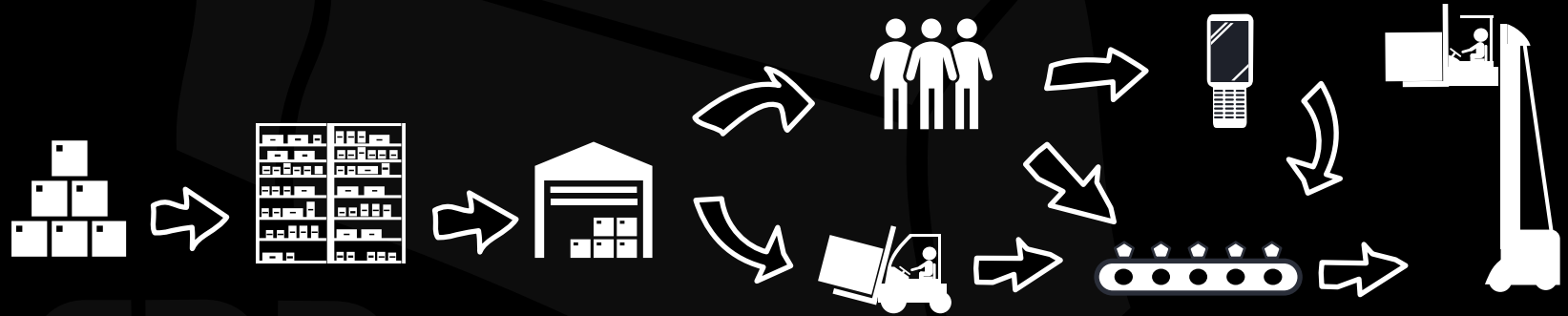
“Con **CDN** todos los procesos quedan trazados, queda registrado qué se está haciendo y son medibles, con lo cual nos permite seguir perfectamente que se cumplan los procesos necesarios para optimizar la gestión del almacén... Somos en cada momento conscientes de lo que está pasando y podemos tomar decisiones más rápidas, por lo tanto es totalmente aconsejable...”

[Ver entrevista completa](#)



¡A ver! El stock suele ser la mayor inversión en un distribuidor porque además del dinero invertido (inmovilizado) en el propio stock obliga a invertir en más cosas, como estanterías para colocar los productos y en naves para colocar las estanterías, y en personas y máquinas, etc..

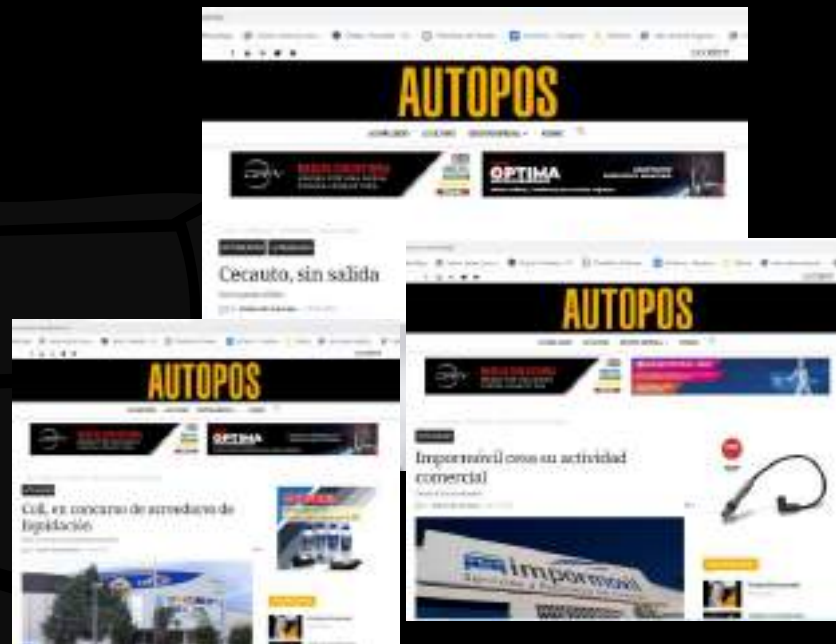
¡Se multiplica la necesidad de dinero!



Por eso hacer una mala gestión del stock te hace inmovilizar tanto dinero que te acercará al precipicio que es la suspensión de pagos.

Y hoy en día, por desgracia se ven muchas
empresas caer por ese precipicio
¡Tres de los distribuidores más grandes!

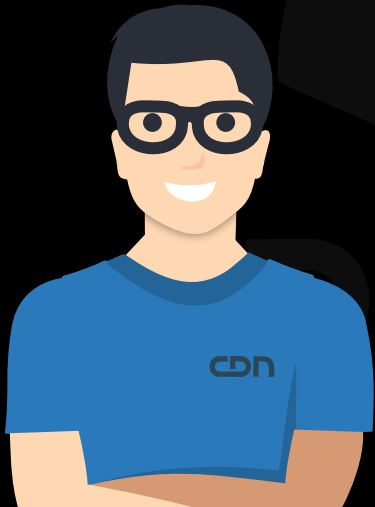
¿Quién cree que crecer es fácil?



¿Cómo van a producirse las tan
anunciadas consolidaciones de
distribuidores si crecer es tan
peligroso?



¡Últimamente este fantasma ronda por todas partes... y no es accidental!



Se debe a la bajada de los márgenes que sufre la distribución en general
¿Sabes por qué?

¡Veamos unos números sencillos!

¿Cuál de estas dos empresas es mejor?



Beneficio = 1.000.000 €
Inversión = 100.000.000 €



Beneficio = 100.000 €
Inversión = 1.000.000 €

La empresa naranja vende 10 veces más y tiene 10 veces más beneficios que la verde pero tiene que inmovilizar 100 veces más dinero. Un buen empresario invertiría en la verde que le da un 10% de rentabilidad y sacaría su dinero de la naranja que sólo le da un 1% de rentabilidad. ¡Demasiado poco! ¿No crees?

La rentabilidad es la clave de tu negocio y calculándola se mide el dinero que ganas respecto al dinero que tienes invertido



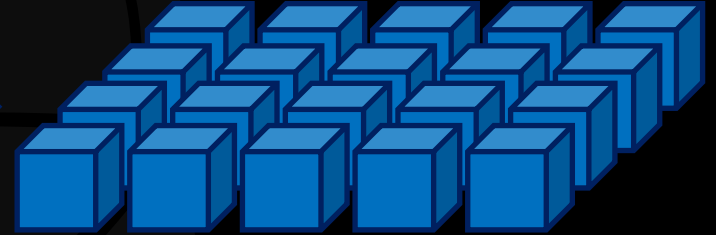
$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Beneficio}}{\text{Inversión}}$$

¿Y como puedo mejorar mi rentabilidad? -
La pregunta es inmediata ¡Lógico!



¡Unos números sencillos!

Imagina que tu empresa es la tienda azul y que vende un solo producto: Cajas azules



El stock de cajas azules es de 20 unidades

La compra es de 25 unidades a 80 €



La venta es de 25 unidades a 100 €



Beneficio = $25 \times 100 \text{ €} - 25 \times 80 \text{ €} = 500 \text{ €}$

Inversión en stock = $20 \times 80 \text{ €} = 1.600 \text{ €}$

$$\text{Rentabilidad} = \frac{500 \text{ €}}{1.600 \text{ €}} = 31,25\%$$

¡Si! ¡Si! ¡Ya se que son datos muy simplificados y que la realidad es más compleja. Pero el concepto es sencillo y se verá mejor de esta forma. ¡Ten un poco de paciencia!

Ahora imaginemos que tu competencia, la tienda roja te pone una tienda al lado y para ganar clientes lo primero que hace es bajar los precios un 15%. Tu tendrás que bajarlos también. ¿Y qué le pasará a tus números?



$$\begin{aligned}\text{Beneficio} &= 25 \times 85 \text{ €} - 25 \times 80 \text{ €} = 125 \text{ €} \\ \text{Inversión en stock} &= 20 \times 80 \text{ €} = 1.600 \text{ €}\end{aligned}$$

$$\text{Rentabilidad} = \frac{125 \text{ €}}{1.600 \text{ €}} = 7,81\%$$

¡Vaya! ¡Tu rentabilidad se ha venido abajo!
Siguiendo la idea anterior, tu empresa ha empeorado y mucho.
¿Qué vas a hacer?

Si esta caída de la rentabilidad se mantiene mucho tiempo tendrás problemas financieros que te acercarán al temible abismo de la suspensión de pagos.

¿Qué tienes que hacer? Dos cosas, todo lo que pueda aumentar el beneficio, incluido reducir gastos, y todo lo que pueda reducir la inversión.

¿Qué pasaría si reducimos el stock a la mitad?



El stock baja a 10 unidades

Nota al margen: Bajar los stocks no tiene por que provocar fallos de stock ni caídas en las compras anuales, por aquello del rappel.



$$\text{Beneficio} = 25 \times 85 \text{ €} - 25 \times 80 \text{ €} = 125 \text{ €}$$

$$\text{Inversión en stock} = 10 \times 80 \text{ €} = 800 \text{ €}$$

$$\text{Rentabilidad} = \frac{125 \text{ €}}{800 \text{ €}} = 15,63\%$$

¡Bien! ¡Bien! Hemos mejorado. Conseguimos recuperar parte de la rentabilidad y aunque no es lo único que tenemos que hacer, si que puede ser crucial para soportar una competitividad tan alta.

Lo que nos dice el ejemplo que acabamos de ver es que hay que equilibrar el **margen** que tenemos con la **inversión** que hacemos.

MARGEN / BENEFICIO

Mejoras comerciales
Negociar con proveedores
Recortar gastos
....



INVERSION

Reducir stocks
Reducir estanterías
Reducir naves
...

¡No es fácil! ¡Es cierto que no es fácil! Todas las cosas que tienen que ver con el mundo de las empresas se está volviendo muy complicadas

¡Por cierto! ¿Se pueden reducir los stocks sin perder ventas?

¡Si! Hacer una buena gestión es más fácil de lo que parece



Para reducir el stock sólo hay que tener en cuenta unos sencillos conceptos

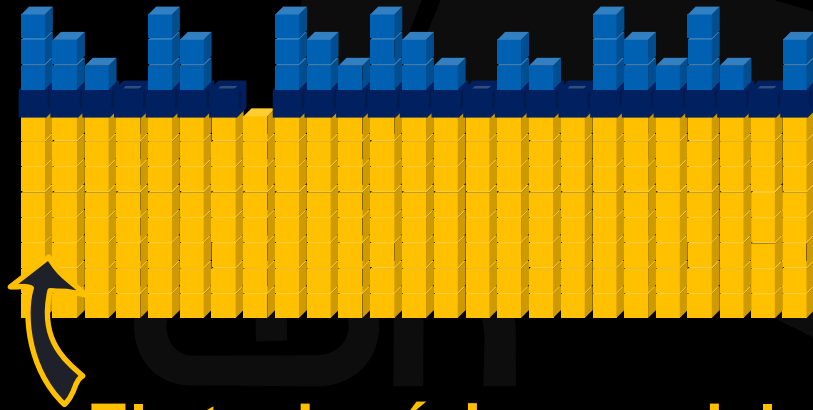
“Como no estás experimentado en las cosas del mundo, todas las cosas que tienen algo de dificultad, te parecen imposibles. Confía en el tiempo, que suele dar dulces salidas, a muchas amargas dificultades.” Decía el Quijote



Hay una parte del stock que nunca se usa y que solo acarrea problemas: EL SOBRESTOCK

¿Qué es sobrestock?

Si miramos un solo artículo que vas comprando y vendiendo, a lo largo del año la cantidad **diaria** en stock va subiendo y bajando.



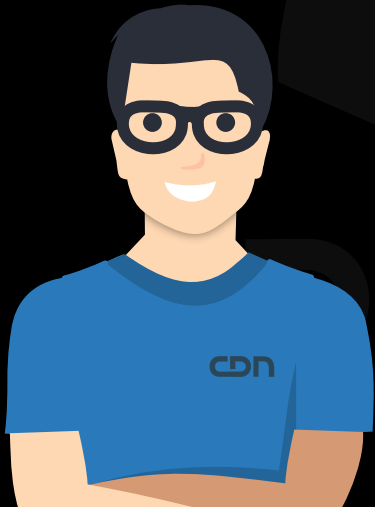
El stock mínimo es del

65%

Hay un día en que el stock fue el mínimo de todo el año. Si tomamos el mínimo de cada artículo y lo sumamos tendremos el **mínimo de todo el stock** de todo el año.

¡y ese stock no usado es el **sobrestock!** ¡Un mal bicho!

¿Y de donde viene ese sobrestock del 65%?

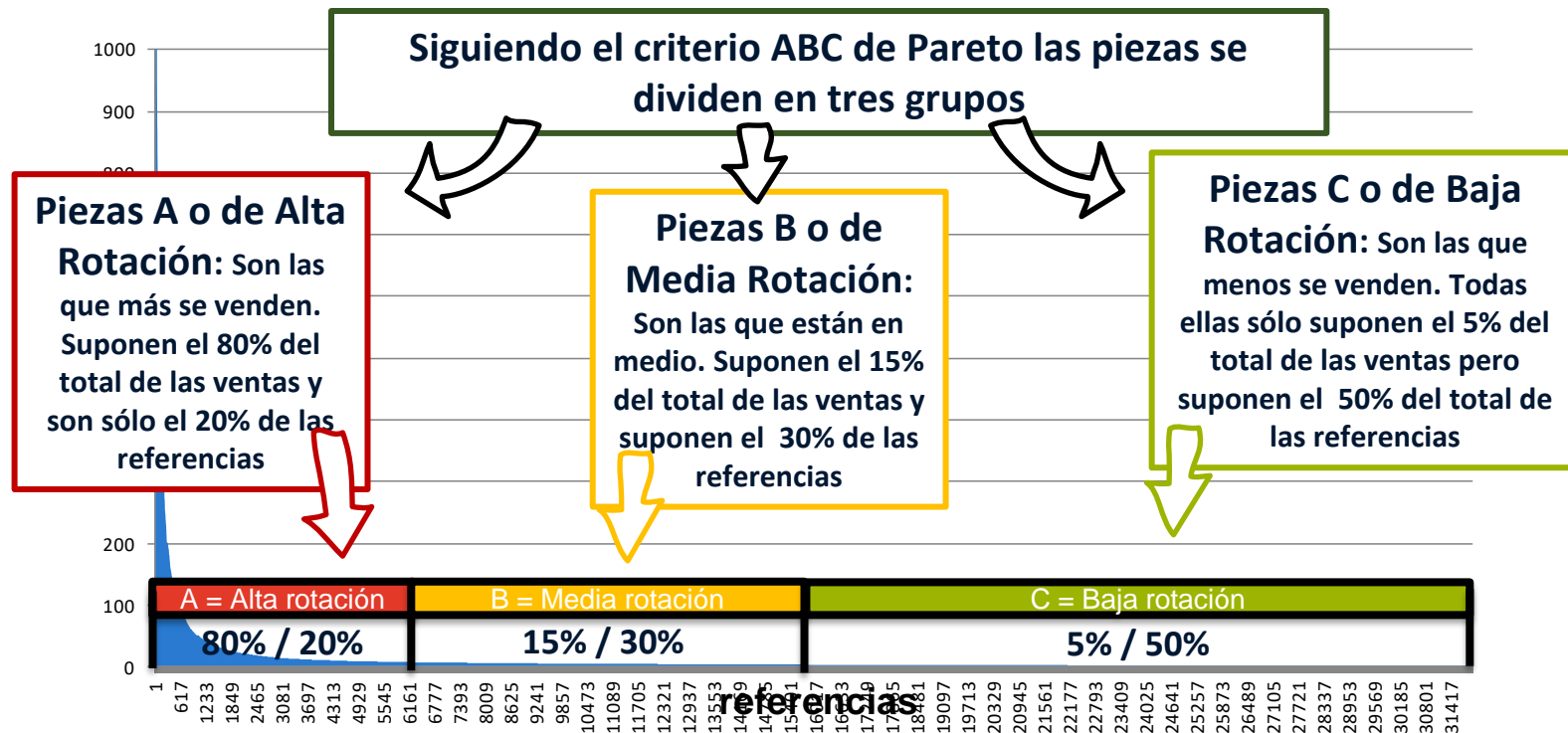


Viene de la forma en que compramos . Hacemos los cálculos con el ordenador y tiene un error de cálculo.
¡Vamos a verlo!

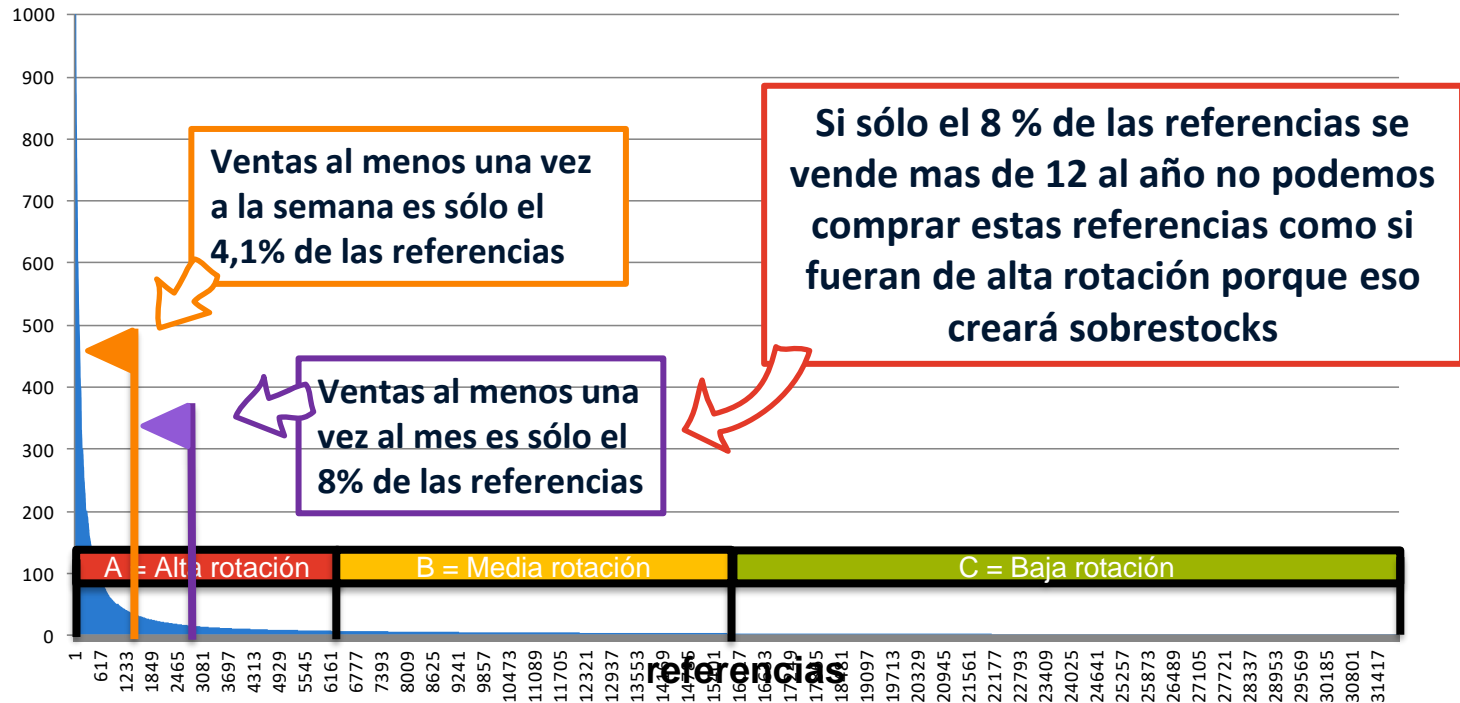
¡Mira este gráfico! Son las ventas de un distribuidor. A la izquierda el artículo que más veces se vende. Si vas hacia la derecha se van reduciendo las ventas hasta llegar al artículo que menos se vende, que será 1. ¡Haz tu gráfico!



En 1.909 Pareto introdujo la regla del 80-20 y ley de los pocos vitales, que describe el fenómeno estadístico por el que en cualquier población que contribuye a un efecto común, una proporción pequeña es la que contribuye a la mayor parte del efecto.



Pero la regla 80/20 que dice que el 80% de las ventas está en el 20% de las referencias no se cumple en las ventas actuales y por tanto los cálculos de stocks ideales basados en dicha regla son erróneos y generan sobrestocks.



¿No lo crees?

¡Es muy fácil de comprobarlo!



Sólo tienes que mirar en un listado cuantas de las referencias de tu stock vendes más de 52 al año y cuantas referencias se venden al año

“Cuesta abrir los ojos y ver la realidad pero al final te alegrará cuando los resultados sean como te gustaría que fueran”

-¿Y como hacemos las compras si quito el método ABC?-

No es necesario ningún sistema caro ni complicado. ¡Todo lo contrario!
¡Es muy sencillo!-

Sólo necesitas ver
el poder del **1**

¡Es muy fácil! ¡Solo tienes que ver un concepto!



Vendemos teléfonos móviles

Vendemos 1 a la semana

Tardan 3 días en suministrarnos

¿Cuánto stock debo tener?

¡Créeme! No hay truco. La respuesta es muy sencilla



Vendemos teléfonos móviles

Vendemos 1 a la semana

Tardan 3 días en suministrarnos

¿Cuánto stock debo tener?

1

¡Así de sencillo! No hay truco. La respuesta es muy sencilla.
El stock ideal es 1

La idea es: Cuando un artículo se vende 1 a la semana y el periodo de aprovisionamiento es semanal el stock ideal es 1

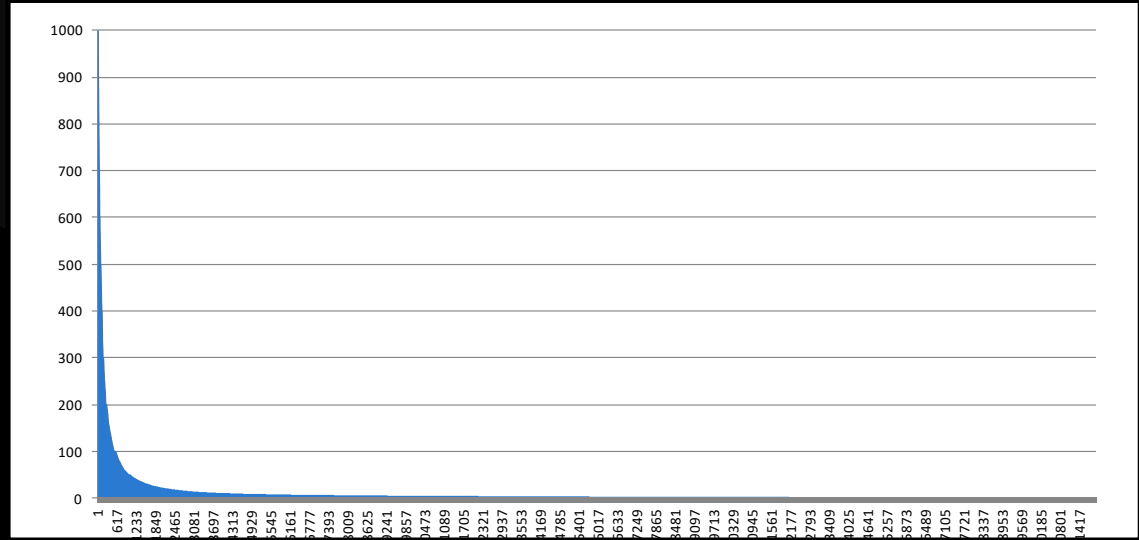
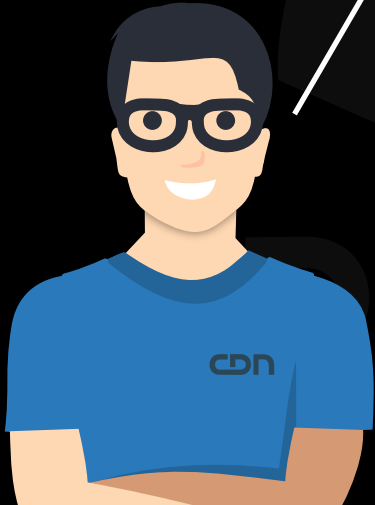
1

Por tanto, todos los artículos en que se venda 52 unidades o menos el stock ideal es 1 unidad

¡Es muy fácil! ¡Y de fácil que es resulta impresionante!

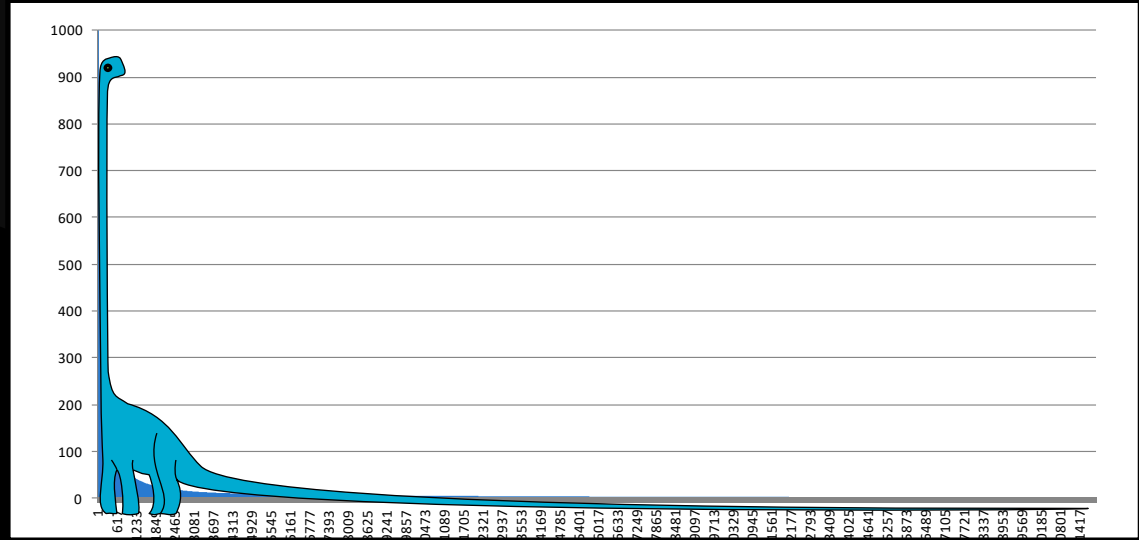
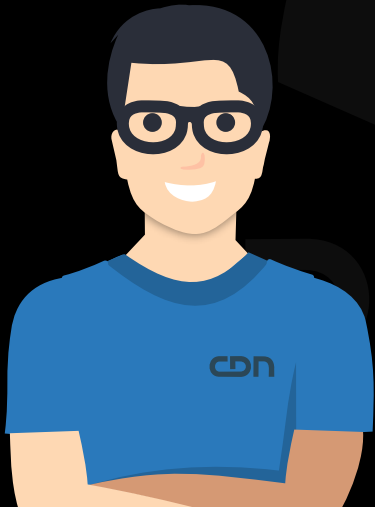
La otra idea que necesitamos también es muy sencilla.
Vamos a abandonar el ABC y lo vamos a cambiar por un
concepto nuevo.

¿A qué se parece la curva de ventas?

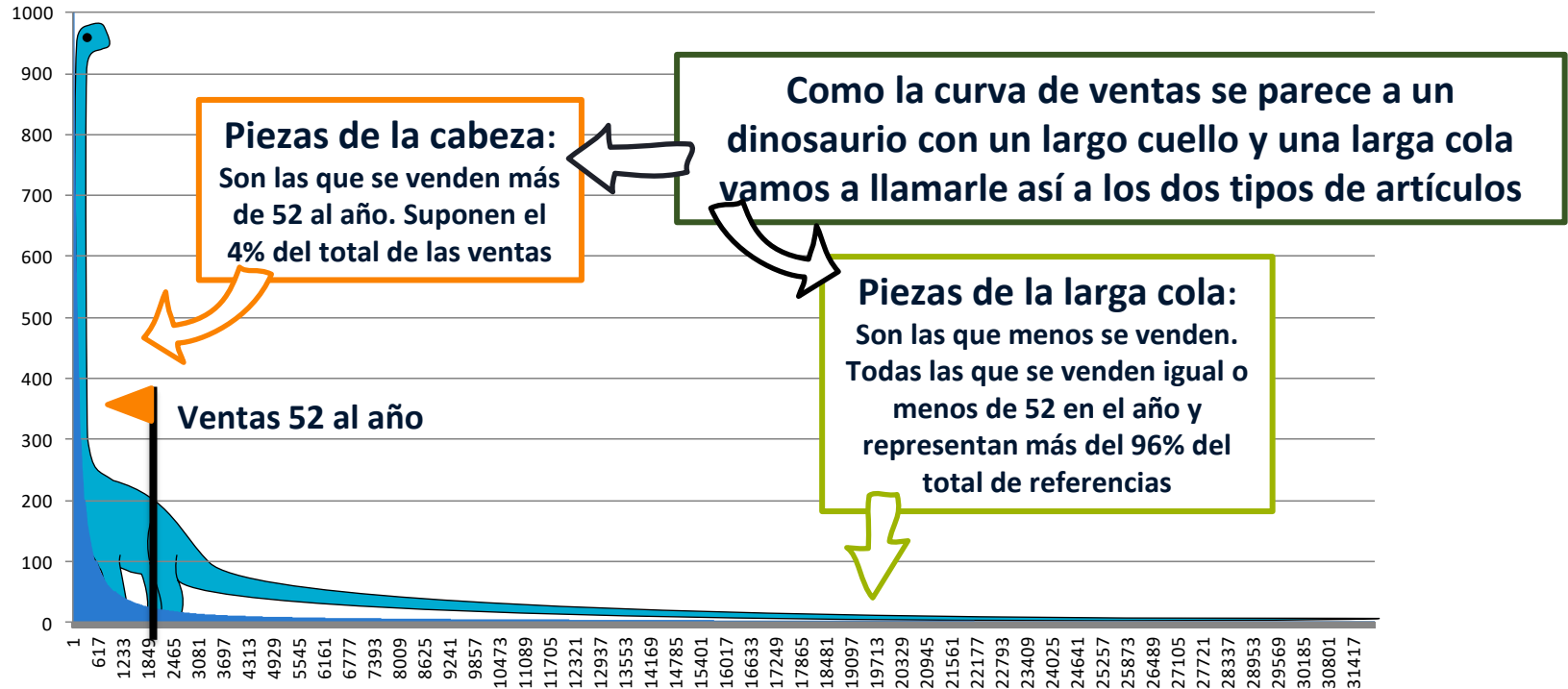


¡A un dinosaurio!

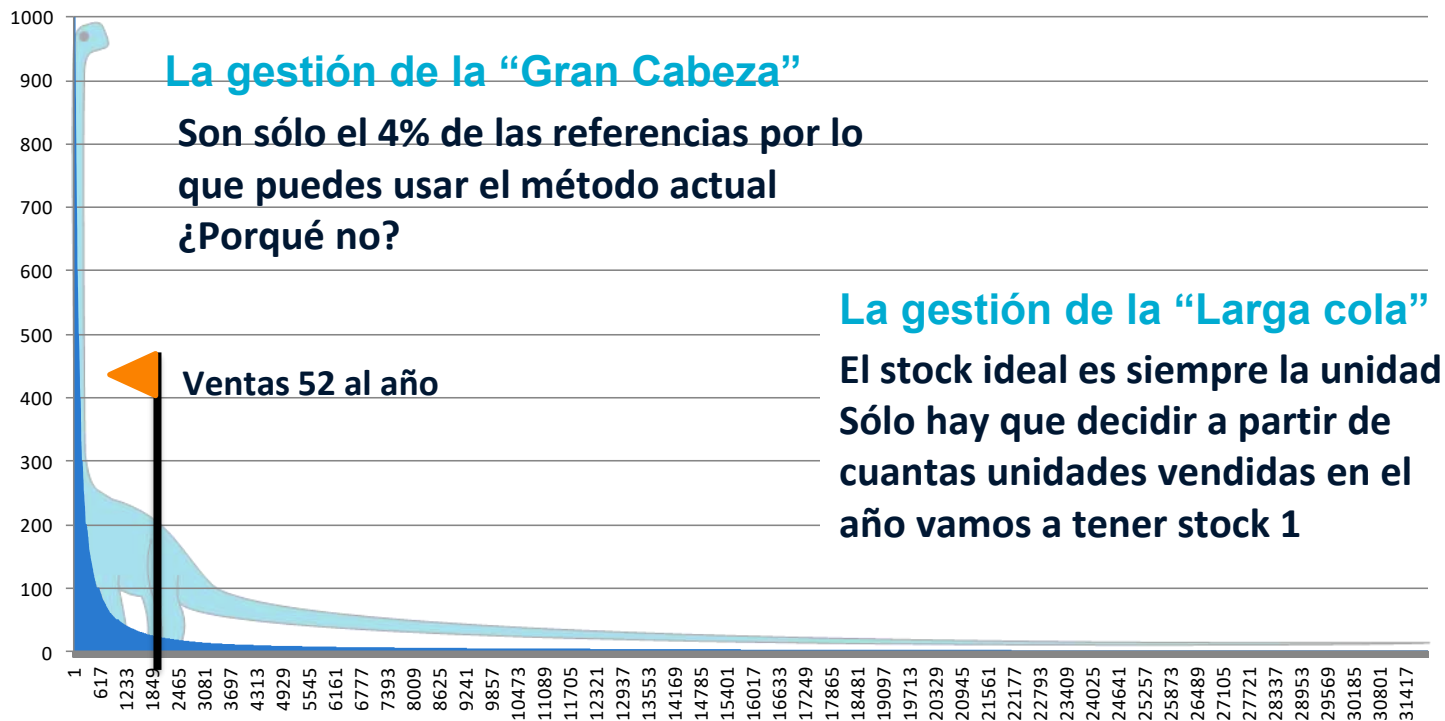
Con una gran cabeza, un cuerpo pequeño,
y una laaaaaaaaarga cola.



La gestión de stocks con el poder del uno consiste en dividir el catálogo de referencias en dos, las que se venden más de 52 unidades en el año (cabeza) y las que se venden igual o menos de 52 en el año (cola).



A los artículos de la cabeza les aplicamos un método de cálculo (el que queramos) y a los artículos de la cola les aplicamos otro método, muy sencillo, poner la unidad en tantas referencias como quieras tener en stock.



¡Un método en tres pasos!

Toma todos los artículos que se vendan menos de 52 veces al año. Y establece el mínimo de ventas para el que quieres tener stock

Todos esos artículos el stock ideal es 1
(Si se venden de 4 en 4 el ideal es 4)

Todos los artículos que se vendan más de 52 veces al año haz en calculo como hasta ahora





-30 %

Inversión
stock

+20 %

Referencias
disponibles

+40 %

Mejora la
rentabilidad

¡Pruébalo! No pierdes nada con calcularlo.
Piensa que hacer una prueba es muy barato.

¡Es muy fácil! ¡Y de fácil que es, resulta impresionante!

Y si tienes alguna duda escríbenos a

Info@cdncadenalogistica.com



¡Te contestaremos encantados!

Animate a descubrir

AUTOPOS y **CDN**



EL
poder
del **1**