

Menos stock. Mejores decisiones.

Ejemplo de informe ejecutivo · Distribución técnica con almacén propio

Muestra del entregable, con datos inventados. No se ha analizado ninguna empresa ni ejecutado una simulación para obtener estas cifras. No son resultados acreditados ni una garantía de rendimiento.

01 / La conclusión del ejemplo

El escenario ilustra cómo se podría reducir el capital medio en inventario de forma selectiva, manteniendo el servicio como condición. La decisión propuesta es validar las restricciones y probar los cambios antes de ampliarlos.

Stock medio a coste	Servicio sobre unidades solicitadas
240.000 € → 198.000 € 42.000 € menos · -17,5 %	98,0 % → 98,2 % +0,2 puntos porcentuales

La diferencia de servicio no acredita superioridad estadística. Menos stock medio no equivale a un ingreso inmediato de caja ni al mismo importe de beneficio.

02 / Dónde actuaríamos

Reducir cobertura	Mantener	Reforzar cobertura
30 referencias 20 con exceso y 10 estacionales	15 referencias Comportamiento estable	5 referencias Artículos críticos

Alcance: 50 referencias ficticias, no representativas de todo el negocio. Histórico previo: enero 2024 - diciembre 2025. Período de prueba ilustrado: enero - junio 2026. No se extrapola el resultado a toda la empresa.

Qué dicen las cifras

Misma muestra, mismo período y mismo stock inicial · Todos los importes, a coste y sin IVA

03 / Comparación de las dos políticas

La política de referencia es el punto de comparación. La candidata es la alternativa propuesta. En un proyecto real se compararían con la misma demanda, costes, plazos y restricciones.

Stock medio a coste · euros



Barras con origen cero · Media diaria del valor del stock

Indicador	Referencia	Candidata
Unidades servidas / solicitadas	49.000 / 50.000	49.100 / 50.000
Stock inicial	250.000 €	250.000 €
Recepciones del período	600.000 €	561.000 €
Salidas a coste	620.000 €	621.000 €
Stock final	230.000 €	190.000 €

Servicio: proporción de unidades servidas dentro del plazo acordado. Las 100 unidades adicionales no permiten concluir que todos los artículos mejoran: hay que revisar cada familia y los críticos.

04 / Stock, caja y beneficio son distintos

La conciliación es **stock inicial + recepciones - salidas = stock final**. Se cumple en ambos escenarios. Los 39.000 € menos de recepciones se relacionan con 40.000 € menos de stock final y 1.000 € más de salidas a coste. No son 39.000 € de beneficio adicional.

La caja depende de los pagos, los saldos con proveedores y los cobros. Si los 42.000 € de reducción media se mantuvieran un año y redujeran deuda al 6 %, el coste financiero evitado sería de 2.520 €/año, antes del servicio y la implantación. Es una hipótesis, no un ahorro observado.

Del análisis a las decisiones

Reducir los excesos, mantener lo que funciona y proteger los artículos críticos

05 / Propuesta por grupo de referencias

Grupo	Actual*	Propuesto*	Diferencia
20 con exceso	110.000 €	78.000 €	-32.000 €
10 estacionales	60.000 €	48.000 €	-12.000 €
15 estables	45.000 €	45.000 €	0 €
5 críticas	25.000 €	27.000 €	+2.000 €
Total: 50	240.000 €	198.000 €	-42.000 €

*Stocks medios ficticios a coste. No son presupuestos de compra ni objetivos para todos los artículos.

06 / Muestra del anexo por artículo

Cuatro filas inventadas para mostrar el formato. No constituyen órdenes de compra. En un proyecto real, el anexo incluiría también cantidad y fecha propuestas, stock disponible, entradas pendientes y restricciones validadas.

Referencia ficticia	Situación	Acción y comprobación previa
DEMO-001	Exceso de cobertura	Reducir el lote. Validar mínimos del proveedor, rappels y pedidos firmes.
DEMO-002	Demanda estacional	Ajustar el calendario de compra a campañas y plazos reales.
DEMO-003	Demanda estable	Mantener la política. Confirmar servicio y ausencia de urgencias.
DEMO-004	Artículo crítico	Reforzar cobertura. Validar criticidad, alternativas y variación del plazo.

Criterio de decisión: no aplicar un recorte general del 17,5 %. Compras y operaciones deben validar cada cambio antes de ejecutarlo.

Validar, probar y medir

Un informe útil termina en decisiones verificables

07 / Plan del primer ciclo

Cuándo	Responsables	Acción
Semana 1	Compras + operaciones	Validar datos, lotes, plazos y artículos críticos.
Semana 2	Compras + comercial	Preparar cambios selectivos e incorporar campañas y pedidos firmes.
Tras validar	Dirección + equipos	Activar el piloto; registrar decisiones aceptadas, ejecutadas y descartadas.
A los 30 días	Finanzas + operaciones	Revisar stock, servicio, urgencias y efecto real en caja.

Control propuesto para este ejemplo: si el servicio baja del 98 % o falta un artículo crítico, revisar la política afectada. El umbral real se acordaría con el cliente; el control puede ser diario o semanal, aunque el informe sea mensual.

08 / Cómo validaríamos el resultado real

- Datos fiables.** Conciliar movimientos, devoluciones, costes, stocks, demanda no atendida y plazos reales. Revisar mínimos, rappels, criticidad y compromisos.
 - Comparación justa.** Probar fechas sucesivas con información disponible en cada momento, separando ajuste y prueba final. Comparar métodos sencillos, TimesFM y el sistema actual cuando se pueda reproducir.
 - Resultados y límites.** Medir incertidumbre y sensibilidad a demanda y plazos. Sin previsiones históricas del ERP, no atribuir errores a su modelo. Aceptar también resultados sin mejora.
 - Seguimiento.** Separar recomendación, ejecución y resultado; considerar estacionalidad, volumen, precios y mix. Restar el coste del servicio y la implantación para valorar el retorno neto.
- Este ejemplo no incluye un backtest ejecutado ni intervalos de incertidumbre. TimesFM es una posible herramienta de previsión; los pedidos requieren reglas y restricciones operativas.

Qué recibirás: informe ejecutivo, anexo por referencia y sesión de revisión con finanzas y operaciones.

¿Quieres valorar tu stock? Hablemos de los datos disponibles y del alcance.

info@effiguard.com · David Mendoza · Effiguard Tech SL