

Proyecto: Vazlo

Rotación de Inventario y Estrategias

Febrero 2026

Contenido

1. Uso de Datos y Transformación

2. Distribución de Inventario

3. Estrategias C y D

4. Tendencia para 2026

5. Conclusiones

Trazabilidad total: La Fuente Operativa

El análisis de rotación se construyó con una cadena auditable de datos, reglas y conciliaciones.



Fuentes y Procesos

- ▶ Usamos los dataset de:
HISTORICO_DE_EXISTENCIA_MENSUAL_2025.xlsx
(**incluye inventario y compras**),
ventas_MXN_2025_01.csv al ventas_MXN_2026_01.csv
para ventas.
- ▶ El cálculo oficial de los Días de Rotación se respetó desde
indice_rotacion_sku_v2.py y
indice_rotacion_sku_v2_core.py usando DIO_Anual y
Cluster_DIO_Anual.
- ▶ Se conciliaron valores de inventario entre índice y mapeo.



Supuestos

- ▶ Días de Rotación principal usado: DIO_Anual (días).
- ▶ Clúster principal usado: Cluster_DIO_Anual.
- ▶ Valor inventario principal:
Valor_Inventario_MXN_Costo.
- ▶ Filtro global para todos los plots: venta en febrero
2025 >= 1 transacción por SKU.
- ▶ SKUs elegidos estan sujetos al filtrado general: al
menos 1 venta en febrero 2025.



Advertencias

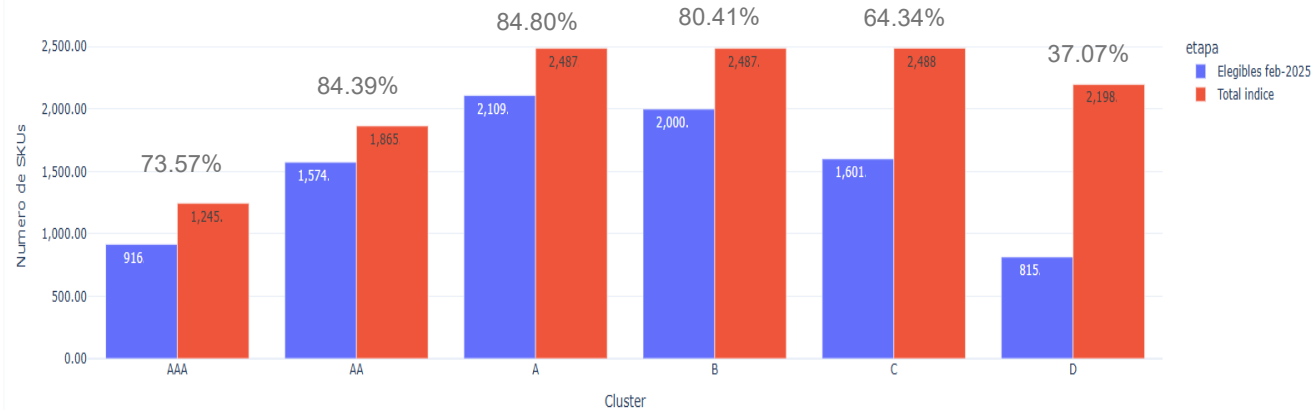
- ▶ En la versión actual de compras no vemos algunos campos como **precio de compra y proveedor.**
- ▶ Detectamos algunos casos de **valores negativos en Inventarios** y queremos entender la lógica detrás (ajustes, devoluciones, traspasos u otro criterio) para tratarlos correctamente.
- ▶ Actualmente contamos con **un solo inventario** y queremos validar si corresponde al consolidado total o si existe algún corte adicional.
- ▶ El universo **ya supera los 12,700 SKUs** y encontramos alrededor de **300 con información incompleta** (sin nombre o línea o nuevos tipos de SKUs como: nacionales, importados o nuevos).
- ▶ Seguimos atentos a la **nueva clasificación** pero cuando la tengamos **podremos integrar esa lógica** al análisis, además seguimos atentos a la **reconexión del sistema** para la captura del inventario diario ya que sin este puente estamos perdiendo información.

El filtro comercial revela sesgo estructural en C y D

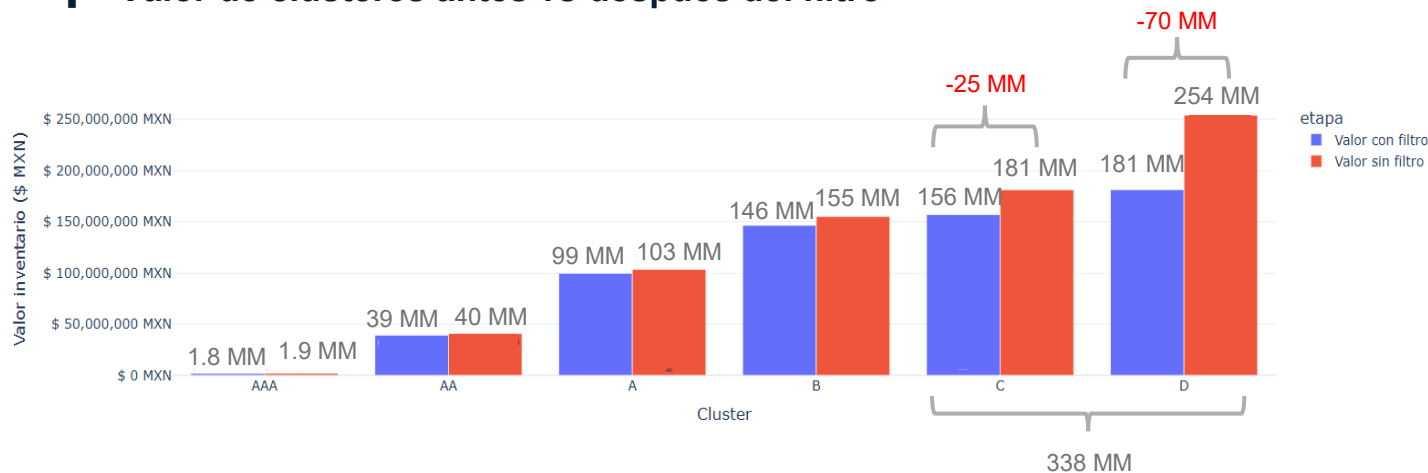
La cobertura antes vs después del filtro (febrero 2025 >= 1 transacción por SKU) muestra dónde está el inventario con menos tracción comercial reciente.

Cobertura antes vs después del filtro

- Cluster D cae de 2,198 a 815 SKUs (retención 37.08%), la caída más fuerte de toda la distribución.
- Cluster C cae de 2,488 a 1,601 SKUs (retención 64.35%), también por debajo de A/AA/B (80%+).



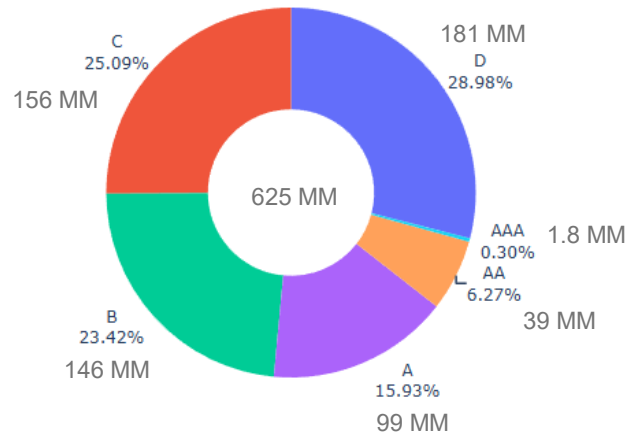
Valor de clústeres antes vs después del filtro



- En D retenemos solo 37% de SKUs, pero aún queda 71% del valor; en C retenemos 64% de SKUs y 87% del valor.
- El filtro depura catálogo, pero el capital relevante permanece.
- Menos enfoque en número de SKUs y más foco en valor recuperable por clúster, empezando por D y luego C.

C y D con Peor Rotación y con Mayor Capital

La doble lectura DIO + valor promedio por SKU identifica ineficiencia financiera por clúster.

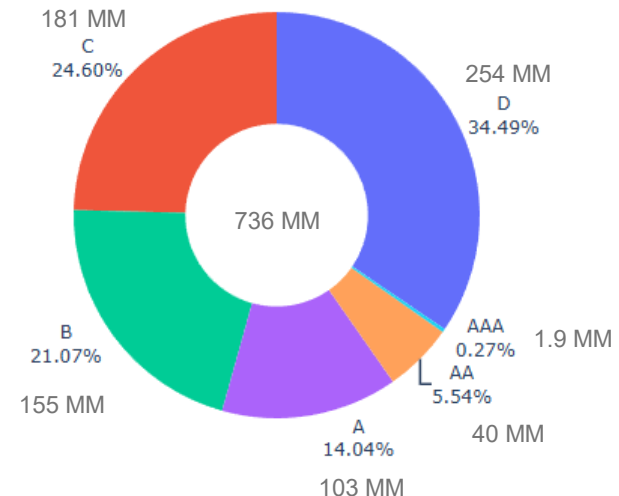


I Participación % valor inventario por clúster (con filtro de ventas)

- C y D siguen siendo el núcleo del riesgo, pero con una lectura más accionable para priorizar tácticas.
- El valor retenido en C confirma que no es solo depuración: también hay oportunidad de captura.

I Participación % valor inventario por clúster (sin filtro ventas)

- Priorizar estrategia diferenciada: D como foco de depuración agresiva por inactividad, y C como cartera estructural de captura táctica de valor.
- El filtro depura catálogo, pero el capital relevante permanece. Por eso la gestión debe cambiar de métrica: menos enfoque en número de SKUs y más foco en valor recuperable por clúster, empezando por D y luego C.



*Nota: Existe una discrepancia entre el valor de inventario encontrado (736 MM) y en los registrados en los financieros (978 MM) por lo que faltan 242 MM por conciliar (21.98%)

El riesgo concentrado en pockets de Rotación baja

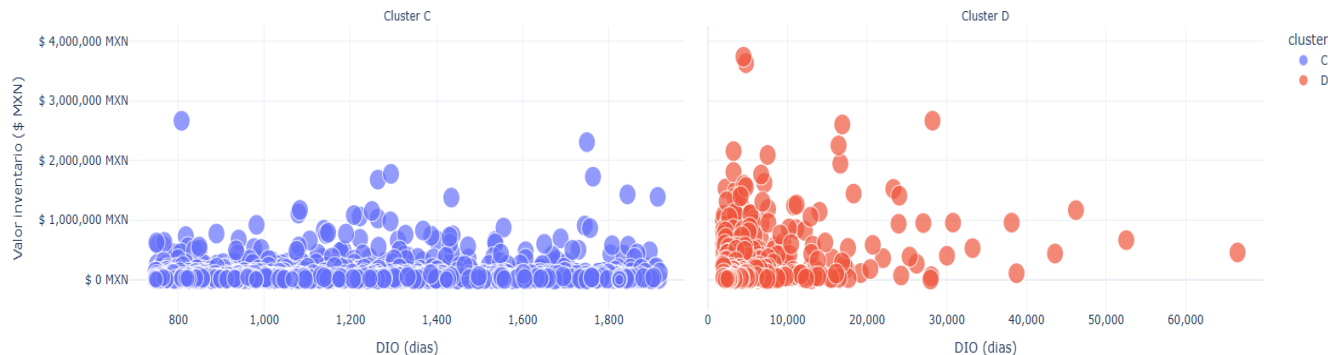
El mapa de valor y el bubble estratégico muestran dónde el capital está más expuesto.

Heatmap métricas valor inventario por clúster

	# Skus	mean	median	suma con filtro	suma sin filtro	Diferencia % entre Sumas
D	815	\$ 222,447 MXN	\$ 71,459 MXN	\$ 181,294,153 MXN	\$ 254,035,975 MXN	28.63%
C	1,601	\$ 98,042 MXN	\$ 41,221 MXN	\$ 156,965,133 MXN	\$ 181,207,899 MXN	13.38%
B	2,000	\$ 73,246 MXN	\$ 32,360 MXN	\$ 146,492,581 MXN	\$ 155,170,172 MXN	5.59%
A	2,109	\$ 47,253 MXN	\$ 19,689 MXN	\$ 99,656,474 MXN	\$ 103,447,118 MXN	3.66%
AA	1,574	\$ 24,922 MXN	\$ 9,432 MXN	\$ 39,227,190 MXN	\$ 40,781,610 MXN	3.81%
AAA	916	\$ 2,060 MXN	\$ 318 MXN	\$ 1,886,988 MXN	\$ 1,976,659 MXN	4.54%
				\$ 625,522,519 MXN	\$ 731,192,318 MXN	

Color scale: 0 to 250M

Dispersión de SKUs en clústeres C y D



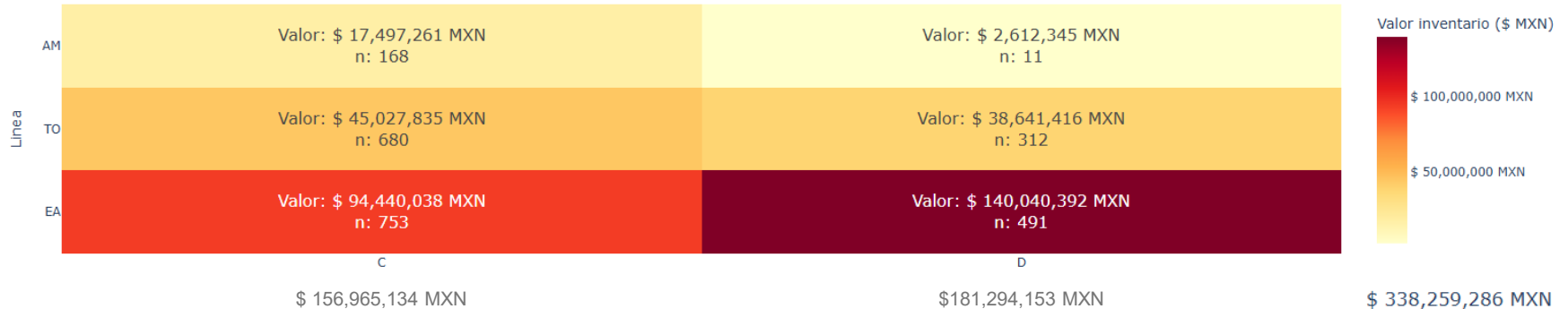
- El riesgo no está en toda la base: está altamente concentrado en una fracción de SKUs de C/D con alto impacto monetario.

- El heatmap confirma que D y C dominan el valor inmovilizado, y el bubble muestra que dentro de ese universo el riesgo se concentra en un subconjunto claro de SKUs alto DIO-alto valor.

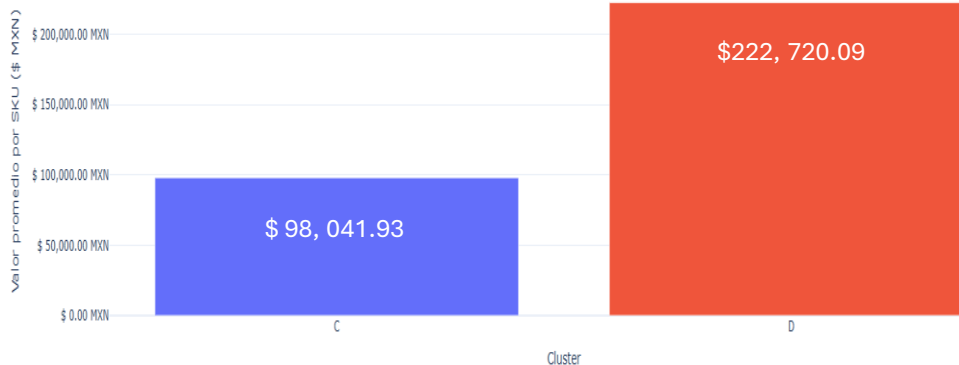
Concentración en líneas específicas

El heatmap por línea y el valor promedio por SKU permiten focalizar campañas con precisión del inventario.

Heatmap línea x cluster



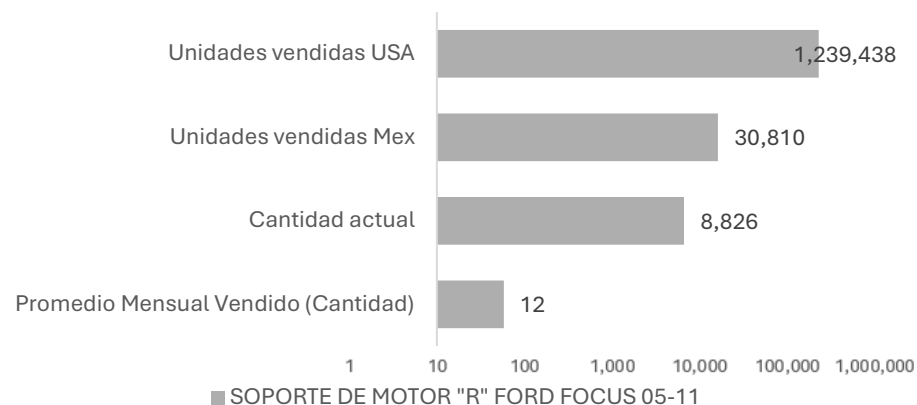
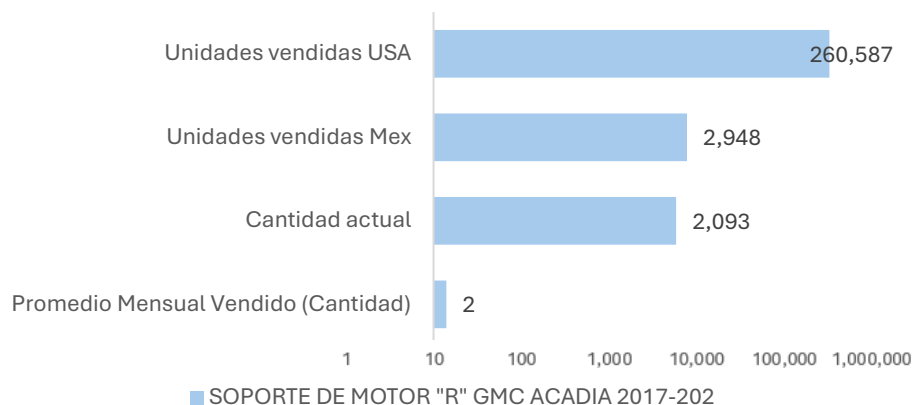
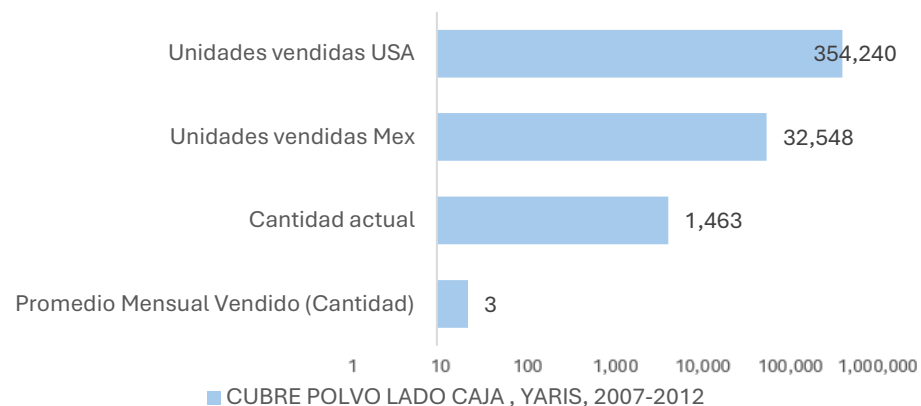
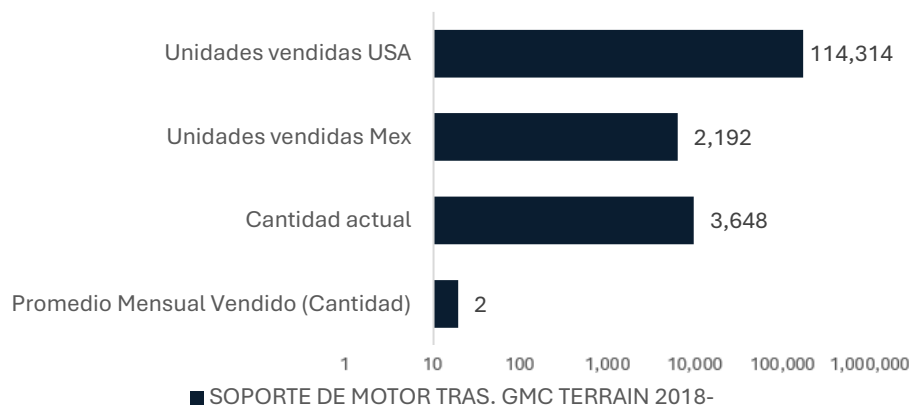
Valor promedio por SKU



- a mayor parte del problema C/D se explica por pocas líneas; **EA y TO** deben ser frentes comerciales prioritarios.
- D mantiene el mayor ticket promedio (\$ 222,720.09 MXN) vs C (\$ 98,041.93 MXN), reforzando prioridad de intervención por línea.
- Diseñar planes por línea (descuento, bundle, transferencia, cobertura) en vez de campañas horizontales por todo el catálogo.

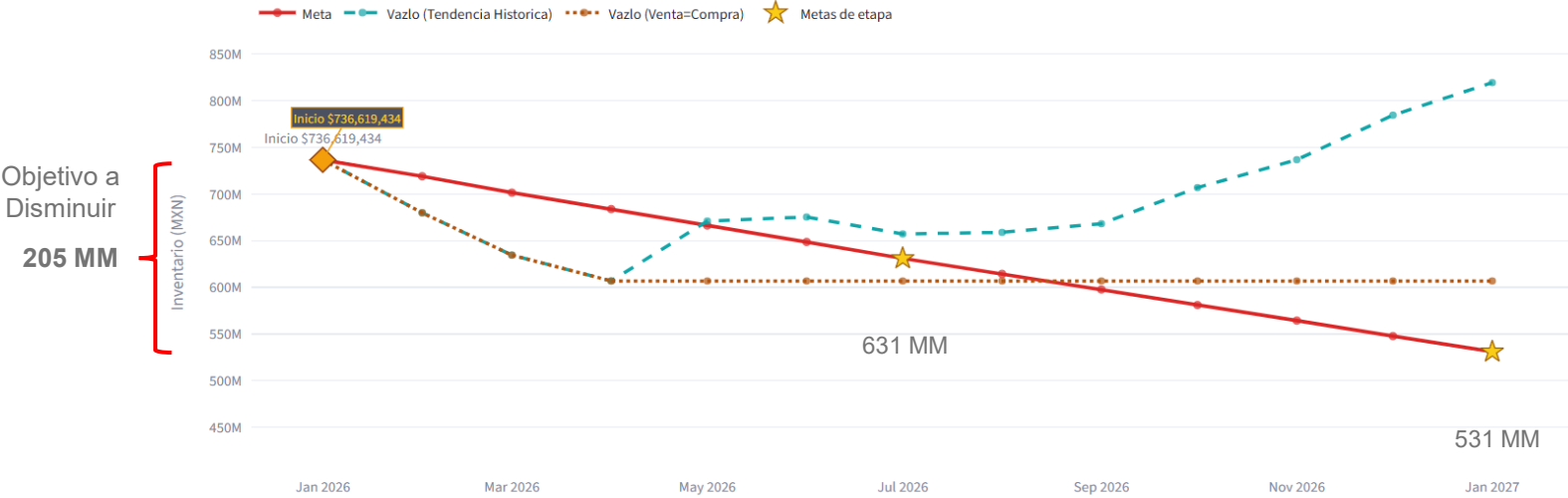
Casos específicos contra Mercado

I SKUs con Datos Comparables de México y EEUU



La cola D prolonga el problema estructural

Tendencia de vaciado por Metodología



Disminuir en un Año.

- La metodología **Vazlo (Tendencia Histórica)** proyecta el inventario y toma la tendencia de compras/ventas para simular cómo evolucionaría el stock si la operación continúa con ese patrón la compra no impacta inventario de inmediato; el egreso ocurre al ordenar y el ingreso al inventario se refleja cuando llega el pedido parametrizable (base operativa típica: ~120 días).
- La metodología **Vazlo (Venta=Compra)** es un escenario de disciplina 1:1: lo que se vende se repone en la misma proporción, sin sobrecompra estructural. Aunque la regla sea venta=compra, la reposición sigue teniendo **retraso de llegada**.

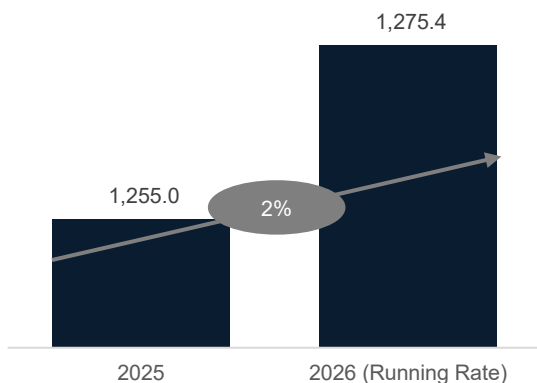
	Enero 2026	Junio 2026	Enero 2027
<div></div> Tendencia Histórica	736 MM	657 MM	819 MM
<div></div> Días Inventario	550.9	483.8	603.2
<div></div> Ventas = Compras	736 MM	606 MM	606 MM
<div></div> Días Inventario	550.9	446.7	446.7
<div></div> Meta	736 MM	631 MM	531 MM
<div></div> Días Inventario	550.9	439.9	369.9

Resumen Ejecutivo

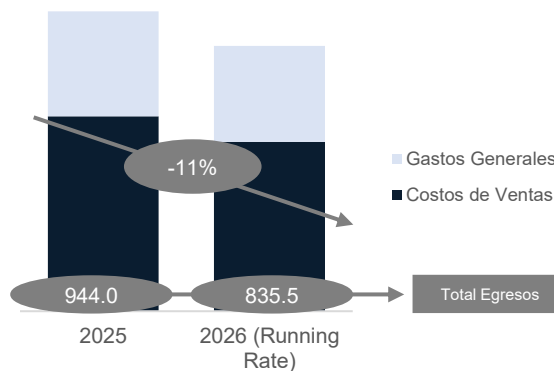
La empresa presenta mejoras significativas en el margen EBITDA, lo cual considerando el running rate forecast basado en enero, podría crecer hasta 31%, explicado por un incremento del 2% en ventas y decrementos del 13% en costos y 9% en gastos. Los menores costos van asociados a menores adquisiciones producto de optimización de inventarios.

Resultados Financieros (2025-2026 Running Rate)

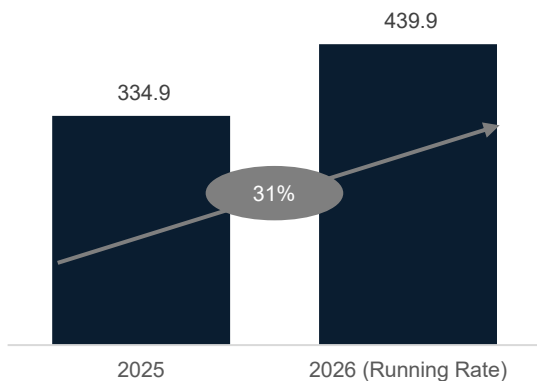
Ingresos (Cifras en MM MXN)



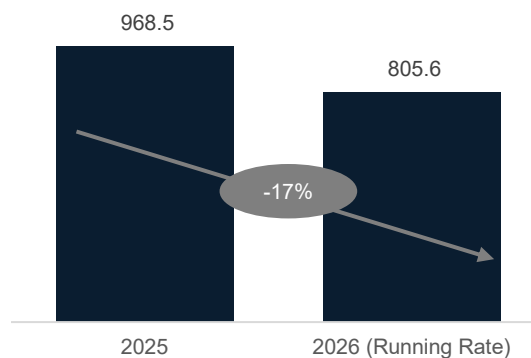
Egresos (Cifras en MM MXN)



EBITDA (Cifras en MM MXN)



Inventarios (Cifras en MM MXN)



KPIs

	2025	2026
Días Inventarios	579	400
ROE	2.19%	13.36%
Días Clientes	144.2	141.7
Margen EBITDA	26%	34%

- Los mejores márgenes de EBITDA, explicados por menores costos operativos, pueden seguir la tendencia de mantener una política estricta de adquisición de inventarios.
- De bajar a 400 días inventarios, los costos podrían disminuir hasta en un 13%.

Conclusiones Generales



Movimiento de SKUs

El filtro comercial evidencia que la diferencia monetaria entre SKUs elegibles y no elegibles no es marginal: de \$736.6 MM MXN totales donde C y D concentran \$97.0 MM MXN (87.3%), con D como principal foco de depuración y C como cartera crítica para captura táctica de valor; la estrategia debe separar ejecución agresiva para liberar capital en D y gestión comercial selectiva en C para monetizar sin deteriorar disponibilidad útil.



Masa Crítica

El inventario lento ya es un tema financiero, no solo operativo. En el universo C/D, concentra 59.10% del valor dando un monto de \$ 338 MM MXN.

El clúster C concentra el mayor volumen intervenible (1,601 SKUs) con un valor inventario de \$ 181 MM MXN. Aunque su severidad por SKU es menor que D, su tamaño lo vuelve clave para capturar caja en escala. La estrategia debe ser comercial-selectiva: acelerar salida donde sí hay tracción y depurar cola de baja rotación.



Foco de Portafolio

El problema está concentrado por líneas, no disperso. En score de contribución, EA domina (Con 63.20% y 78.63% para C y D respectivamente) con un monto en los dos clústeres de 243 MM MXN. Atacar EA/TO primero maximiza impacto: promociones tácticas, transferencias y ajuste de surtido por línea.



Disciplina de Ejecución

La tendencia confirma que la metodología importa. Desde 500.5 días iniciales, la ruta histórica termina en 603.2 días (empeora), mientras Venta=Compra baja a 446.7 días (mejora), pero aún sobre la meta de 369.6 días. Mantener una disciplina de compras + intervención comercial C/D y el seguimiento mensual por clúster/línea hasta cerrar brecha de DIO.

Políticas Recomendadas



Política de Compra

Creación de una política que sea en función a las ventas pero que tenga considerado el stock actual del SKU a comprar cuidando la salud financiera de la empresa y la meta de rotación por cada SKU (180 días).



Política de Ciclo

Creación de una política sobre el ciclo operativo (180 días) de cada SKU cuidando el lapso de entre la fecha de pedido y la fecha de llegada (120 días), y un piso de inventario para cubrir el lapso entre periodos y no dejar sin stock algún SKU que afecte la oferta actual o posterior (60 días).

Gracias