

E-Cursos de CAS y FASA

ESTRATEGIA DE PRECIOS EN SUPERMERCADOS

Realizado por



LOS NÚMEROS DEL NEGOCIO

- 1 - La Cuenta de Resultados
- 2 - El Margen Comercial ¿Qué incluye?
- 3 - Indicadores para el Seguimiento del Negocio
- 4 - Precios Congelados ¿Cómo calculo el Impacto en el Negocio?

Una iniciativa de:





Marcos Pérès. peres-marcos@invenire.com.ar

Lic. en Administración (UCA), desarrolló su experiencia en áreas de Organización y Métodos, Análisis de Gestión, Aprovisionamiento, Procesos y Stocks en Carrefour. Trabajó en Hipertehuelche implementando un nuevo modelo de Logística y el desarrollo del departamento de Control de Gestión. Continuó en Aramark Argentina (Catering para Empresas), cómo Gerente Nacional de las Áreas de Control de Gestión, Negociación de Precios con clientes y Desarrollo de Negocios, incluyendo un equipo de soporte a las operaciones. Hoy es Asociado a **Invenire Gestión** .



Raúl Pavía. pavia-raul@invenire.com.ar

Desarrolló su carrera durante más de 30 años en Carrefour en puestos de Dirección, tanto en las áreas de Operaciones, Comerciales, Compras y desarrollo de proveedores. Cuenta con una excelente capacidad para la relaciones interpersonales y sólida experiencia en el canal de consumo masivo. Se destaca por la formación y liderazgo de equipos de trabajo. Visión estratégica del negocio a corto mediano y largo plazo. Hoy está desarrollando su carrera en el área de coaching y cambio cultural. Hoy es asociado a **Invenire Gestión** .

Objetivos

- 1- Compartir una metodología aplicable para Calculo de Resultados del Negocio
- 2- Generar un lenguaje común
- 3- Ver la utilidad de tener una metodología de Cuadro de Resultados
- 4- Compartir Algunos Indicadores para el Negocio
- 5- Resumir el Proceso posible para Implementar
- 6- Cómo analizamos los precios congelados
- 7- Escuchar: Preguntas y Comentarios

La Cuenta de Resultados

- ✓ La Cuenta de Resultados nos da el Resultado Económico en un Período de Tiempo
- ✓ Podemos ver en la Cuenta de Resultados cómo evoluciona el Negocio
- ✓ Contar con Números concretos nos permite evitar discusiones sobre si el número está bien o mal y hablar de cómo mejorar la Gestión
- ✓ Nos permite compartir información con las diferentes áreas
- ✓ Nos permite comparar entre diferentes locales e identificar las mejores prácticas en la Empresa

Se puede hacer con una Metodología de
Trabajo.

¿Cómo se Compone la Cuenta de Resultados?

Ventas	Márgenes	Costos de Operación	Costos de Personal	Costos Indirectos	Resultado Económico
<ul style="list-style-type: none">-Son las ventas sin IVA-El IVA no es parte de la cuenta económica. Es un cobro de Impuestos por cuenta y Orden del estado.	<ul style="list-style-type: none">-Margen comercial: Diferencia entre Precio y Costo de Reposición.-Negociación con Proveedores-La Merma (Conocidas y Desconocidas)-Impuestos Directos	<ul style="list-style-type: none">-Costos relacionados a la Operación del Negocio-En General relacionados al volumen de ventas, clientes atendidos, días trabajados	<ul style="list-style-type: none">-Todos los Costos Relacionados al Personal.-Incluye Provisión de Aguinaldos y Vacaciones.-Se recomienda que el Dueño tenga un sueldo establecido acorde al Mercado en caso de contratar a alguien que lo remplace.	<ul style="list-style-type: none">-Son costos del Negocio sin relación directa con el volumen Operado.-Hay Fijos cómo ser el Alquiler-Otros que varían en función de Días como Electricidad-Y Otros más erráticos cómo Mtto.	<ul style="list-style-type: none">-Cuanto estamos Ganando o Perdiendo en \$ y en % de Ventas-Cómo es el resultado de los Distintos Sectores-Cómo es la Evolución de los Locales

¿Cómo es el Modelo de un Mes para una Tienda?

Conceptos	Tienda	% Vst	Almacen	% Vst	Frescos	% Vst	Bazar	% Vst	Estructura	% Vst
00-Unidades Vendidas / Precio Promedio	269.641	\$ 82,76	130.701	\$ 93,91	96.250	\$ 57,97	42.690	\$ 104,55		\$ -
00-Cantidad de Tickets / Ticket Promedio	51.000	\$ 437,58	43.567	\$ 281,73	38.500	\$ 144,91	21.345	\$ 209,10		\$ -
00-Unidades por Ticket / Penetración	5		3	85%	3	75%	2	42%		\$ -
01-Facturación / Participación	\$ 22.316.646	100,0%	\$ 12.274.155	55,0%	\$ 5.579.162	25,0%	\$ 4.463.329	20,0%	\$ 22.316.646	100,0%
02-IVA	-\$ 4.686.496	-21,0%	-\$ 2.577.573	-21,0%	-\$ 1.171.624	-21,0%	-\$ 937.299	-21,0%	-\$ 4.686.496	-21,0%
Ventas Netas	18.443.509	100,0%	\$ 10.143.930	100,0%	\$ 4.610.877	100,0%	\$ 3.688.702	100,0%	18.443.509	100,0%
04-Margen Comercial	\$ 4.587.270	24,9%	\$ 1.998.354	19,7%	\$ 1.452.426	31,5%	\$ 1.136.489	30,8%		0,0%
05-Mermas	-\$ 833.647	-4,5%	-\$ 324.606	-3,2%	-\$ 424.201	-9,2%	-\$ 84.840	-2,3%		0,0%
06-Comisiones Comerciales (med de Pago) 3%	-\$ 627.079	-3,4%	-\$ 344.894	-3,4%	-\$ 156.770	-3,4%	-\$ 125.416	-3,4%		0,0%
07-Descuentos Negociación con Proveedores -7%	\$ 1.028.292	5,6%	\$ 592.913	5,8%	\$ 250.786	5,4%	\$ 184.594	5,0%		0,0%
08-Impuestos Directos (Deb-Cred-IIBB) 3,5%	-\$ 781.083	-4,2%	-\$ 429.595	-4,2%	-\$ 195.271	-4,2%	-\$ 156.217	-4,2%		0,0%
09-Otros Ingresos (Alquileres-Intereses)		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%
Total 01-Contribución Marginal	\$ 3.373.753	18,3%	\$ 1.492.172	14,7%	\$ 926.971	20,1%	\$ 954.610	25,9%	\$ 0	0,0%
Total 02-Gastos Directos	-\$ 156.808	-0,9%	\$ 0	0,0%	-\$ 36.887	-0,8%	\$ 0	0,0%	-\$ 119.921	-0,7%
Total 03-Costo de Personal	-\$ 1.660.540	-9,0%	-\$ 276.581	-2,7%	-\$ 816.716	-17,7%	-\$ 315.135	-8,5%	-\$ 252.108	-1,4%
Total 04-Gastos Indirectos	-\$ 936.647	-5,1%	-\$ 34.520	-0,3%	-\$ 96.730	-2,1%	-\$ 17.875	-0,5%	-\$ 787.522	-4,3%
Resultado Antes de Impuestos	\$ 619.758	3,4%	\$ 1.181.071	11,6%	-\$ 23.362	-0,5%	\$ 621.600	16,9%	-\$ 1.159.551	-6,3%
Inversiones		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%

	Días	Días	Días	Días
Nivel de Stock Promedio	\$ 24.560.000 50	\$ 13.508.000 48	\$ 2.210.400 19	\$ 8.841.600 101
Deuda Promedio con Proveedores	\$ 13.381.135 27	\$ 8.470.182 30	\$ 955.374 8	\$ 3.955.579 45

-La Facturación y el IVA se muestran a Título Informativa, el IVA no es parte de la cuenta de Resultados.

-Se toma el IVA 21%, en la realidad el sistema calcula el % ponderado con productos al 10,5%

-Los gastos y costos son sin IVA

-Impuesto Directos sobre la Venta si son parte del EERR – El % depende de la Provincia

En Lugar de Sectores se pueden poner locales

¿Cómo es el Modelo de un Período para una Tienda?

Conceptos	Tienda	% Vst	Almacen	% Vst	Frescos	% Vst	Bazar	% Vst	Estructura	% Vst
01-Facturación / Participación	\$ 22.316.646	100,0%	\$ 12.274.155	55,0%	\$ 5.579.162	25,0%	\$ 4.463.329	20,0%	\$ 22.316.646	100,0%
02-IVA	-\$ 4.686.496	-21,0%	-\$ 2.577.573	-21,0%	-\$ 1.171.624	-21,0%	-\$ 937.299	-21,0%	-\$ 4.686.496	-21,0%
Ventas Netas	18.443.509	100,0%	\$ 10.143.930	100,0%	\$ 4.610.877	100,0%	\$ 3.688.702	100,0%	18.443.509	100,0%
Total 01-Contribución Marginal	\$ 3.373.753	18,3%	\$ 1.492.172	14,7%	\$ 926.971	20,1%	\$ 954.610	25,9%	\$ 0	0,0%
01-Envío a Domicilio	-\$ 81.185	-0,4%	\$ 0	0,0%	\$ 0	0,0%	\$ 0	0,0%	-\$ 81.185	-0,4%
02-Embalajes (Neto recup - Envíos)	-\$ 48.343	-0,3%	\$ 0	0,0%	-\$ 36.887	-0,8%	\$ 0	0,0%	-\$ 11.456	-0,1%
04-Otros Gastos	-\$ 27.280	-0,1%	\$ 0	0,0%	\$ 0	0,0%	\$ 0	0,0%	-\$ 27.280	-0,1%
Total 02-Gastos Directos	-\$ 156.808	-0,9%	\$ 0	0,0%	-\$ 36.887	-0,8%	\$ 0	0,0%	-\$ 119.921	-0,7%
01-Sueldos y CCSS	-\$ 1.125.482	-6,1%	-\$ 168.822	-1,7%	-\$ 450.193	-9,8%	-\$ 281.371	-7,6%	-\$ 225.096	-1,2%
02-Provisión (SAC-Vac-Ind y Juicios)	12% -\$ 135.058	-0,7%	-\$ 20.259	-0,2%	-\$ 54.023	-1,2%	-\$ 33.764	-0,9%	-\$ 27.012	-0,1%
03-Horas Extras	-\$ 175.000	-0,9%	-\$ 87.500	-0,9%	-\$ 87.500	-1,9%	\$ 0	0,0%	\$ 0	0,0%
04-Personal Temporario	-\$ 225.000	-1,2%	\$ 0	0,0%	-\$ 225.000	-4,9%	\$ 0	0,0%	\$ 0	0,0%
Total 03-Costo de Personal	-\$ 1.660.540	-9,0%	-\$ 276.581	-2,7%	-\$ 816.716	-17,7%	-\$ 315.135	-8,5%	-\$ 252.108	-1,4%
01-Marketing y Publicidad	-\$ 116.478	-0,6%	\$ 0	0,0%	\$ 0	0,0%	\$ 0	0,0%	-\$ 116.478	-0,6%
02-Mantenimiento	-\$ 140.130	-0,8%	-\$ 28.350	-0,3%	-\$ 77.280	-1,7%	-\$ 17.250	-0,5%	-\$ 17.250	-0,1%
03-Viáticos	-\$ 60.000	-0,3%	\$ 0	0,0%	\$ 0	0,0%	\$ 0	0,0%	-\$ 60.000	-0,3%
04-Limpieza y Seguridad	-\$ 238.434	-1,3%	\$ 0	0,0%	\$ 0	0,0%	\$ 0	0,0%	-\$ 238.434	-1,3%
05-Honorarios	-\$ 17.410	-0,1%	\$ 0	0,0%	-\$ 7.725	-0,2%	\$ 0	0,0%	-\$ 9.685	-0,1%
06-Servicios (Agua-Gas-Electricidad-Comunic)	-\$ 110.630	-0,6%	\$ 0	0,0%	\$ 0	0,0%	\$ 0	0,0%	-\$ 110.630	-0,6%
07-Alquileres	-\$ 81.877	-0,4%	\$ 0	0,0%	\$ 0	0,0%	\$ 0	0,0%	-\$ 81.877	-0,4%
08-Intereses	\$ 0	0,0%	\$ 0	0,0%	\$ 0	0,0%	\$ 0	0,0%	\$ 0	0,0%
09-Seguros	-\$ 11.737	-0,1%	\$ 0	0,0%	\$ 0	0,0%	\$ 0	0,0%	-\$ 11.737	-0,1%
10-Otros Gastos	-\$ 80.806	-0,4%	-\$ 6.170	-0,1%	-\$ 11.725	-0,3%	-\$ 625	0,0%	-\$ 62.286	-0,3%
05-Amortizaciones	-\$ 79.145	-0,4%	\$ 0	0,0%	\$ 0	0,0%	\$ 0	0,0%	-\$ 79.145	-0,4%
Total 04-Gastos Indirectos	-\$ 936.647	-5,1%	-\$ 34.520	-0,3%	-\$ 96.730	-2,1%	-\$ 17.875	-0,5%	-\$ 787.522	-4,3%
Resultado Antes de Impuestos	\$ 619.758	3,4%	\$ 1.181.071	11,6%	-\$ 23.362	-0,5%	\$ 621.600	16,9%	-\$ 1.159.551	-6,3%
Inversiones		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%

¿Cómo vemos la Evolución?

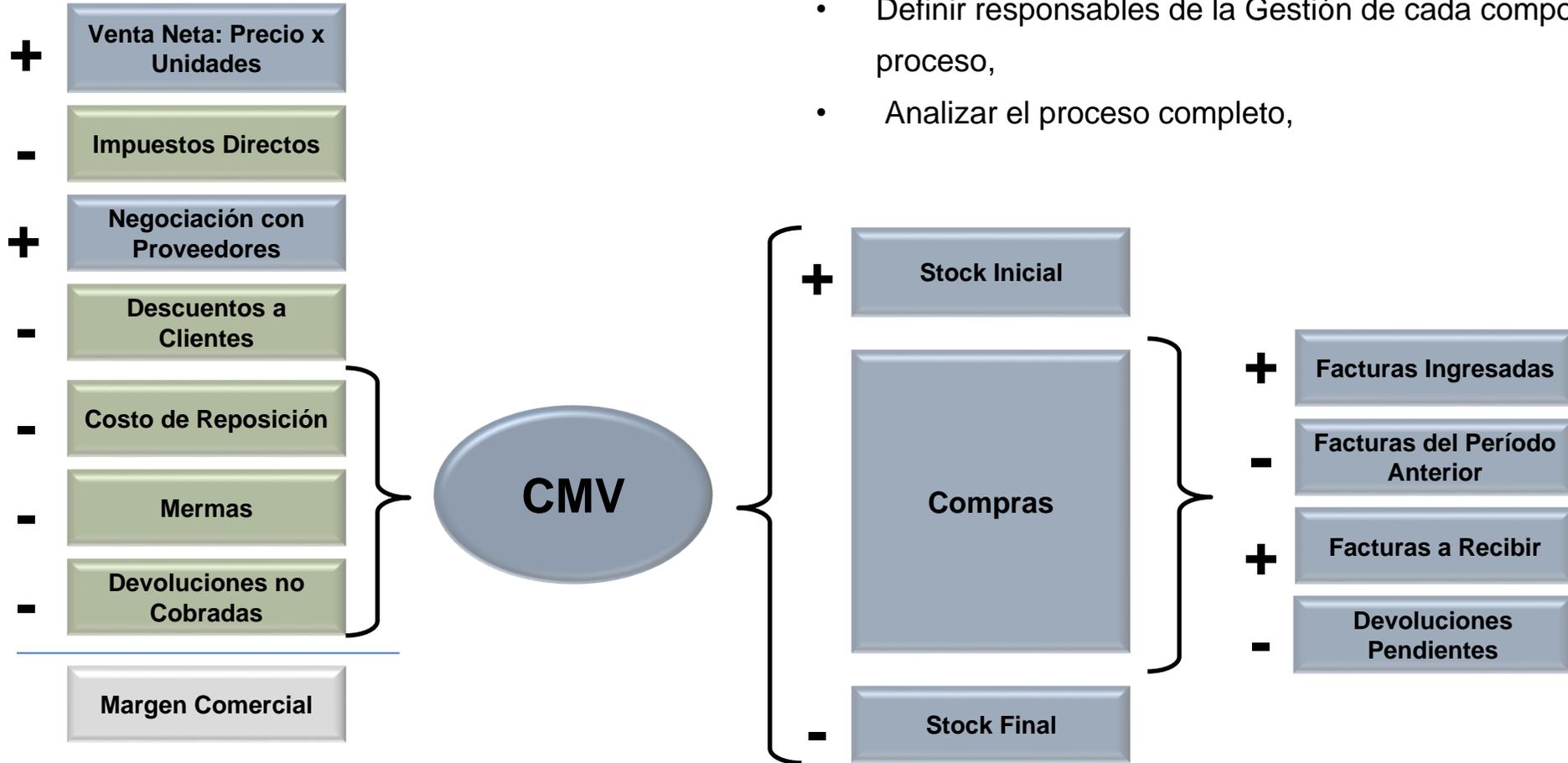
Conceptos	ene-21	% Vst	feb-21	% Vst	mar-21	% Vst	Acumulado	% Vst
00-Unidades Vendidas / Precio Promedio	269.641	\$ 82,76	296.605	\$ 45,74	281.775	\$ 57,77	848.021	\$ 53,17
00-Cantidad de Tickets / Ticket Promedio	51.000	\$ 437,58	49.000	\$ 276,85	54.000	\$ 301,46	154.000	\$ 292,78
00-Unidades por Ticket	5		6		5		6	
01-Facturación / Participación	\$ 22.316.646	100,0%	\$ 13.565.887	100,0%	\$ 16.279.064	100,0%	\$ 45.087.521	100,0%
02-IVA	-\$ 4.686.496	-21,0%	-\$ 2.848.836	-21,0%	-\$ 3.418.604	-21,0%	-\$ 9.468.379	-21,0%
Ventas Netas	18.443.509	100,0%	\$ 16.414.723	100,0%	\$ 19.697.668	100,0%	\$ 54.555.901	100,0%
04-Margen Comercial	\$ 4.587.270	24,9%	\$ 3.899.179	23,8%	\$ 5.263.892	26,7%	\$ 13.750.341	25,2%
05-Mermas	-\$ 833.647	-4,5%	-\$ 791.964	-4,8%	-\$ 910.759	-4,6%	-\$ 2.536.370	-4,6%
06-Comisiones Comerciales (med de Pago) 3%	-\$ 627.079	-3,4%	-\$ 558.101	-3,4%	-\$ 669.721	-3,4%	-\$ 1.854.901	-3,4%
07-Descuentos Negociación con Proveedores -7%	\$ 1.028.292	5,6%	\$ 931.526	5,7%	\$ 1.074.117	5,5%	\$ 3.033.935	5,6%
08-Impuestos Directos (Deb-Cred) 3,5%	-\$ 781.083	-4,2%	-\$ 474.806	-2,9%	-\$ 569.767	-2,9%	-\$ 1.578.063	-2,9%
09-Intereses por Ventas		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%
09-Otros Ingresos (Alquileres-Intereses)		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%
Total 01-Contribución Marginal	\$ 3.373.753	18,3%	\$ 3.005.834	18,3%	\$ 4.187.762	21,3%	\$ 10.814.942	19,8%
Total 02-Gastos Directos	-\$ 156.808	-0,9%	-\$ 139.559	-0,9%	-\$ 181.427	-0,9%	-\$ 477.795	-0,9%
Total 03-Costo de Personal	-\$ 1.660.540	-9,0%	-\$ 1.585.540	-9,7%	-\$ 1.583.040	-8,0%	-\$ 4.829.120	-8,9%
Total 04-Gastos Indirectos	-\$ 936.647	-5,1%	-\$ 864.788	-5,3%	-\$ 1.017.987	-5,2%	-\$ 2.819.422	-5,2%
Resultado Antes de Impuestos	\$ 619.758	3,4%	\$ 415.946	2,5%	\$ 1.405.308	7,1%	\$ 2.688.605	4,9%
Inversiones		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%

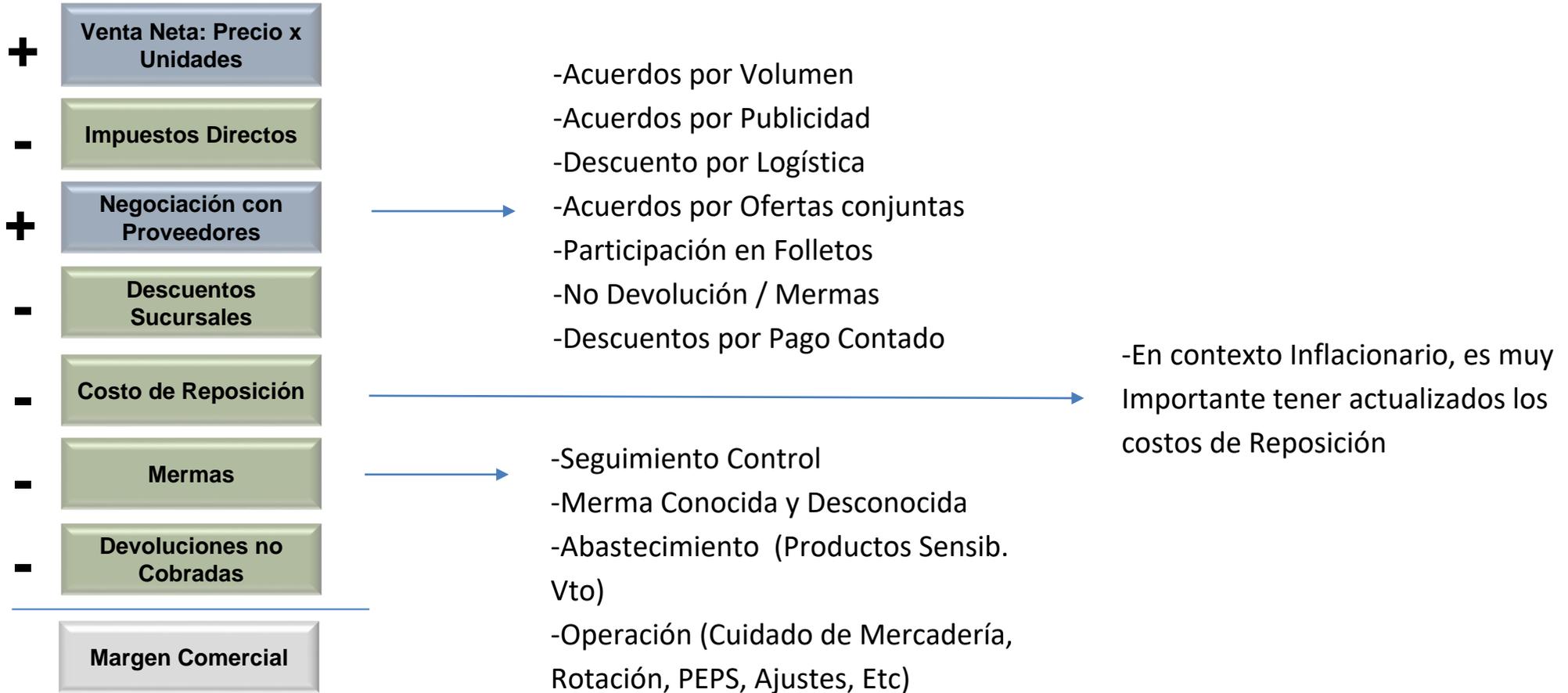
	Días	Días	Días	Días				
Nivel de Stock Promedio	\$ 24.560.000	50	\$ 23.332.000	53	\$ 22.865.360	45	\$ 20.578.824	43
Deuda Promedio con Proveedores	\$ 13.381.135	27	\$ 11.373.965	26	\$ 14.786.154	29	\$ 13.159.677	27

-El cuadro de Evolución se realiza para los diferentes sectores, locales y consolidado del negocio

El Margen Comercial

- Es importante analizar todos los componentes del Margen,
- Definir responsables de la Gestión de cada componente y proceso,
- Analizar el proceso completo,





¿Dónde está la Plata del Resultado?

		dom-31-01-21	dom-28-02-21	mié-31-03-21
	Signo	Negocio	Negocio	Negocio
Caja	+	\$ 1.500.000	\$ 1.800.000	\$ 1.980.000
Bancos	+	\$ 3.093.000	\$ 4.898.834	\$ 8.786.596
Cheques en Cartera	+			
Total Activo Líquido (1)		\$ 4.593.000	\$ 6.698.834	\$ 10.766.596
Cuentas por Cobrar	+			
Tarjetas de Crédito a Recibir	+	\$ 10.042.491	\$ 6.104.649	\$ 7.936.044
Inventarios	+	\$ 24.560.000	\$ 23.332.000	\$ 22.865.360
Total Activo Corriente (2)		\$ 34.602.491	\$ 29.436.649	\$ 30.801.404
Total Activo Corriente		\$ 39.195.491	\$ 36.135.483	\$ 41.568.000
Proveedores a Pagar	-	-\$ 13.381.135	-\$ 11.373.965	-\$ 14.786.154
Sueldos a Pagar y CCSS	-	-\$ 1.125.482	-\$ 1.125.482	-\$ 1.125.482
Alquileres a Pagar	-	-\$ 81.877	-\$ 81.877	-\$ 81.877
Provisiones	-	-\$ 135.058	-\$ 270.116	-\$ 270.116
Impuestos a Pagar	-	-\$ 4.686.496	-\$ 2.848.836	-\$ 3.418.604
Cheques Emitidos	-			
Pasivos Corrientes		-\$ 19.410.047	-\$ 15.700.276	-\$ 19.682.232
Activo - Pasivo (Corto)		\$ 19.785.443	\$ 20.435.207	\$ 21.885.768
Deudas con Terceros	-			
Préstamos Bco	-			
Deudas no Corrientes		\$ 0	\$ 0	\$ 0
Saldo		\$ 19.785.443	\$ 20.435.207	\$ 21.885.768
Inversiones			\$ 0	\$ 0
Variación			\$ 649.764	\$ 1.450.561

(*) Ctas por Cobrar y Pagar con IVA

-La posición financiera nos da una foto de cuanto hay en el negocio en un momento determinado.

-Es lo que tenemos y lo que nos deben Vs lo que debemos a terceros.

-La variación entre meses es similar al Resultado del negocio en cada período.

¿Qué hay que tener en Cuenta?

Si los datos no son confiables, trabajar los Procesos para que lo sean.

El proceso de Implementación lleva tiempo y mucho Aprendizaje.

Es necesario Involucrar a Diferentes Actores y definir Responsables.

Siempre es más Rentable trabajar con procesos ordenados,

- ✓ Mejora los tiempos de analizar y decidir (¿Cuántas veces pedimos informes que llevan mucho tiempo hacer y no son confiables?)
- ✓ Acelera las Decisiones, permite delegar y Controlar
- ✓ Evitamos registraciones dobles y errores

- ✓ **La Cuenta de Resultados es el Resultado de los que se hace todos los Días,**
- ✓ **Para cambiar el Resultado hay que trabajar sobre lo que se decide y hace Día a Día,**

**Se puede trabajar con Proyecciones
que nos permitan anticiparnos.**

Indicadores para el Seguimiento del Negocio

¿Qué Indicadores y Herramientas podemos Usar?

Ventas	Márgenes	Costos de Operación	Costos de Personal	Costos Indirectos	Resultado Económico
<ul style="list-style-type: none"> -Evolución Neto de Inflación. -Tickets y Tickets Promedio -Uni x Ticket -Precio Promedio -20/80 Ventas -Análisis de Surtido 	<ul style="list-style-type: none"> -Pesos y % sectores y Artículos -Mix de Margen -Mermas -Descuentos de Proveedores -Inversión en Ofertas 	<ul style="list-style-type: none"> -% de costos de Operación -Comparativos -Recupero de Envío a Domicilio -Monto Mínimo Envíos -Cobro de Bolsas 	<ul style="list-style-type: none"> -Estructura por Sectores -Uni vendidas / Hs Trabajadas (UHP) x Sector -Hs Extras -Ausentismo 	<ul style="list-style-type: none"> -Evolución -Participación en Masa de Gastos -Comparativo entre sucursales -Análisis de Procesos para Reducir Gastos 	<ul style="list-style-type: none"> -Cuenta de Resultados -% de Rentabilidad -Resultado / Stock

Stocks

<ul style="list-style-type: none"> -Análisis 20/80 (Días / \$) -Composición ABC -Stocks Baja Rotación (Días) 	<ul style="list-style-type: none"> -Stock sin Ventas en x Días -Stock de Productos fuera de Surtido 	<ul style="list-style-type: none"> -Faltantes de Stock -Quiebres de Stock 	<ul style="list-style-type: none"> -Comparativa de Compras y CMV -Evolución de Stocks (Días)
---	---	---	--

¿Cómo podemos Iniciar el Proceso?

Definir el Equipo de Trabajo

Definir el Equipo responsable de Implementar y llevar adelante el Procesos en el Tiempo

Definir el Proceso y Necesidades

Que hay que Hacer, cómo hacerlo, cuando y quién será responsable de cada actividad
Ver los procesos relacionados:
 Registración de Movimientos
 Cargas de datos al sistema
 Estructura del Plan de Cuentas

Asegurar una correcta Registración

- Que la Información del Sistema sea confiable
- Verificar las Cargas de Compras de Mercadería en Tiempo y Forma
- Tener al día el registro de negociaciones con proveedores

Definir los Rubros de Gastos en Sistema

- Definir los Rubros de Gastos de la Cuenta para Registrar en el sistema los movimientos correspondientes

Armar la Cuenta

- A partir de los reportes necesarios se arma la cuenta de resultados del Negocio

Precios Congelados

¿Cómo calculo el Impacto?

Precios Congelados - ¿Cómo calculo el Impacto?

Compara Surtido y Listado

CABA	Artículos	
Artículos Listado	1.433	100%
No Encontrados	638	45%
Encontrados	795	55%

- ✓ Comparando la Base de Artículos Propia con el Listado de Productos congelados y vemos cuantos Artículos existen en Nuestra Base de Datos, independientemente de la Venta que Representen.

Es el % de Precios Congelados que están en Nuestra Base, independientemente de que tengan Venta o no se trabajen más

Precios Congelados - ¿Cómo calculo el Impacto?

Son los Artículos Propios que Aparecen en
Precios Congelados

Tipo Artículo Rotación \$	Artículos y Ventas Propias				Encontrados				% Coinciden sobre total	
	Art		Vst		Art		Vst		Art	Vst
A	807	18%	\$ 253.375	79%	203	46%	\$ 63.929	90%	25%	25%
B	1.723	39%	\$ 50.760	16%	151	34%	\$ 5.810	8%	9%	11%
C	1.899	43%	\$ 16.513	5%	91	20%	\$ 1.050	1%	5%	6%
Art con Venta	4.429	100%	\$ 320.648	100%	445	100%	\$ 70.789	100%	10%	22%

El 90% del Impacto en las Ventas / Márgenes se da en los A, que son 203 Artículos

Un 25% de los Art de Alta Rotación Tiene Precios Congelados

\$70.789 es la Venta Diaria Actual de los Precios Congelados antes de Ajustar los Precios

- ✓ Con los datos del Sistema, clasificando los Productos por Rotación vemos para **Alta-Media-Baja** Rotación cuantos artículos coinciden y la Venta Diaria de estos Productos.
- ✓ Esto ayuda a poner foco en los de mayor Impacto en los Resultados. En este caso quedan 203 Productos.

Precios Congelados - ¿Cómo calculo el Impacto?

Agrupar los Artículos Encontrados que bajarían al Aplicar

Agrupar los Artículos Encontrados que aumentarían al Aplicar

Tipo Artículo	Bajas de Precio			Baja	Subas de Precio			Sube
	Art		Vst		Art		Vst	
A	175	4%	-\$ 12.395	-4%	28	6%	\$ 1.513	2%
B	103	2%	-\$ 1.143	0%	48	11%	\$ 90	0%
C	62	1%	-\$ 171	0%	29	7%	\$ 22	0%
	340	8%	-\$ 13.709	-4,3%	105	24%	\$ 1.626	2,3%
					445		-\$ 12.084	

Impacto en la Venta Analizada

-3,8%

Hay Artículos que Están por Debajo de los Precios Congelados y Otros que están por Arriba (La Mayoría)

\$12.084 Es la pérdida de Ventas y Margen Diaria por los 445 Artículos Congelados con la Foto Actual. Un 3,8% Sobre Ventas

- ✓ Con los datos del Sistema, clasificando los Productos por Rotación en Unidades vemos para **Alta-Media-Baja** Rotación cuantos artículos coinciden y la Venta Diaria de estos Artículos
- ✓ Esto ayuda a poner foco en los de mayor Impacto en los Resultados.

Precios Congelados - ¿Cómo calculo el Impacto?

Los que el Margen sigue Positivo aunque Baje el Precio Los que el Margen con Nuevo Precio son Negativos

Tipo Artículo	Margen (+)		Margen (-)	
	Art	M+Sí Vst	Art	M-Sí Vst
A	136	-\$ 4.096	67	-\$ 6.785
B	119	-\$ 449	32	-\$ 604
C	75	-\$ 82	16	-\$ 67
	330	-\$ 4.627	115	-\$ 7.457
			445	-\$ 12.084

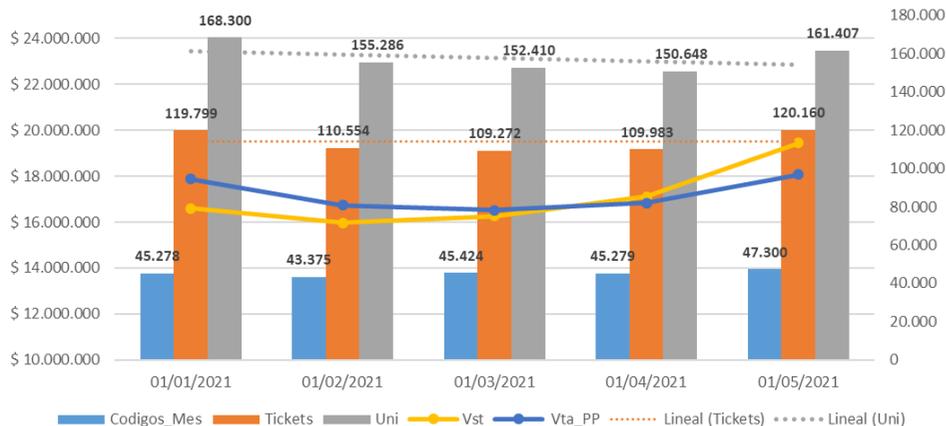
115 Productos quedan en Margen Negativo

- ✓ Independientemente de los Productos que queden con Margen Negativo, se pierden directamente \$12.084 pesos de Contribución Diaria al Inicio.

Precios Congelados - ¿Cómo calculo el Impacto?

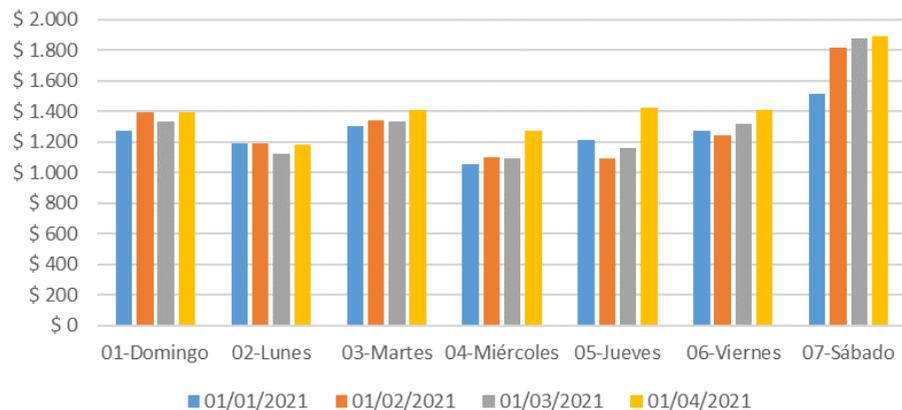
- ✓ ¿Por qué este cálculo representa la pérdida Inicial y se va a perder cada vez más?
- ✓ Con los precios Congelados:
 - Los productos que bajan los precios aumenten su rotación, en relación a los que de van ajustando
 - Probablemente se lleven venta de otros productos con mejores márgenes, y el Mix. de Margen empeora la Contribución Marginal total.

Ventas - Tickets - Unidades

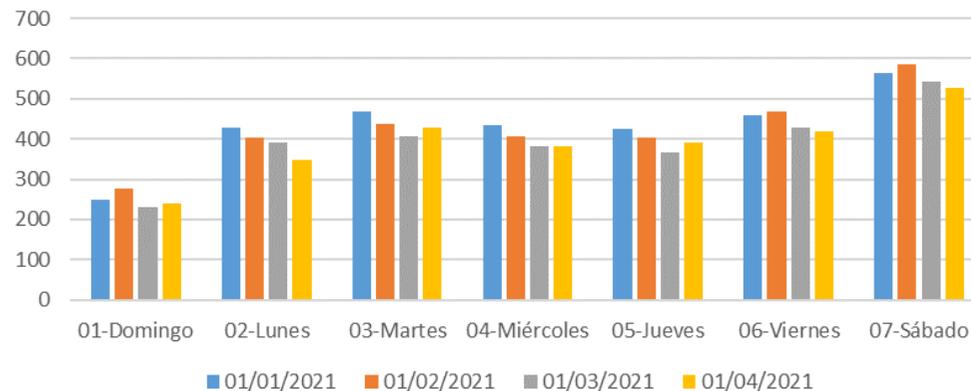


	ene-21	feb-21	mar-21	abr-21	may-21
Ventas	\$ 16.588.918	\$ 15.960.052	\$ 16.270.469	\$ 17.098.261	\$ 19.450.672
Unidades	168.300	155.286	152.410	150.648	161.407
Tickets	12.942	11.943	12.192	11.793	11.492
Códigos	5.193	5.221	5.334	5.397	5.513
\$ / Uni	\$ 98,57	\$ 102,78	\$ 106,75	\$ 113,50	\$ 120,51
\$ / Código	\$ 3.194	\$ 3.057	\$ 3.050	\$ 3.168	\$ 3.528
Uni / Ticket	13,00	13,00	12,50	12,77	14,05
Uni / Cod	32	30	29	28	29

Evolución del Ticket \$ Promedio por Días - Meses



Cantidad Promedio de Tickets por Día de Seman - Meses





CÁMARA ARGENTINA DE
SUPERMERCADOS



FEDERACIÓN ARGENTINA DE
SUPERMERCADOS Y AUTOSERVICIOS

Muchas Gracias