

Economías de Escala Compartidas

Elaborado por **WorldStocks Investments**.

Road-Map

01

¿Qué son?

02

¿Qué puede salir mal?

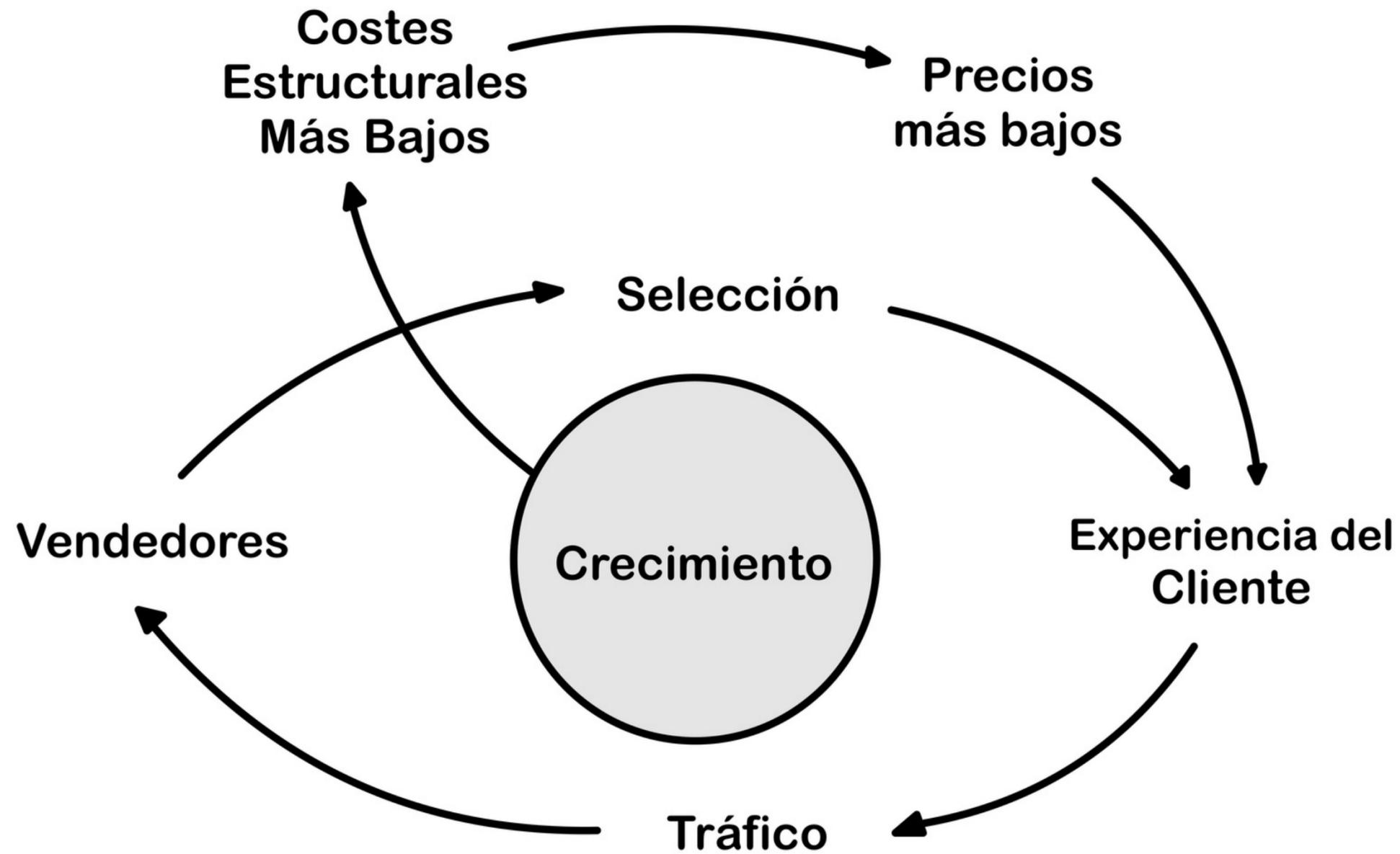
03

Ratio de Robustez.

01

¿Qué son?

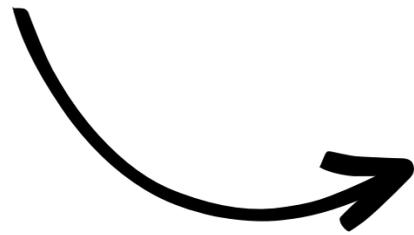
Esto es una EEC...



Vamos a por el
CONTEXTO...

¿De dónde surge el concepto?

Las **Economías de Escala Compartidas** es un concepto creado por **Nick Sleep** y Qais Zakaria, gestores de **Nomad Partners**, a principios de siglo XXI.





Esta era su cartera...

Esta era su cartera...

amazon


Esta era su cartera...



Esta era su cartera...



BERKSHIRE HATHAWAY INC.

Esta era su cartera...

amazon



COSTCO[®]
WHOLESALE

BERKSHIRE HATHAWAY INC.

¿Sabes cuál fue su retorno?

¿Sabes cuál fue su retorno?

18,40% CAGR durante 12 años.

Destrozó al índice...

Cumulative returns for the period ended December 31st, 2013

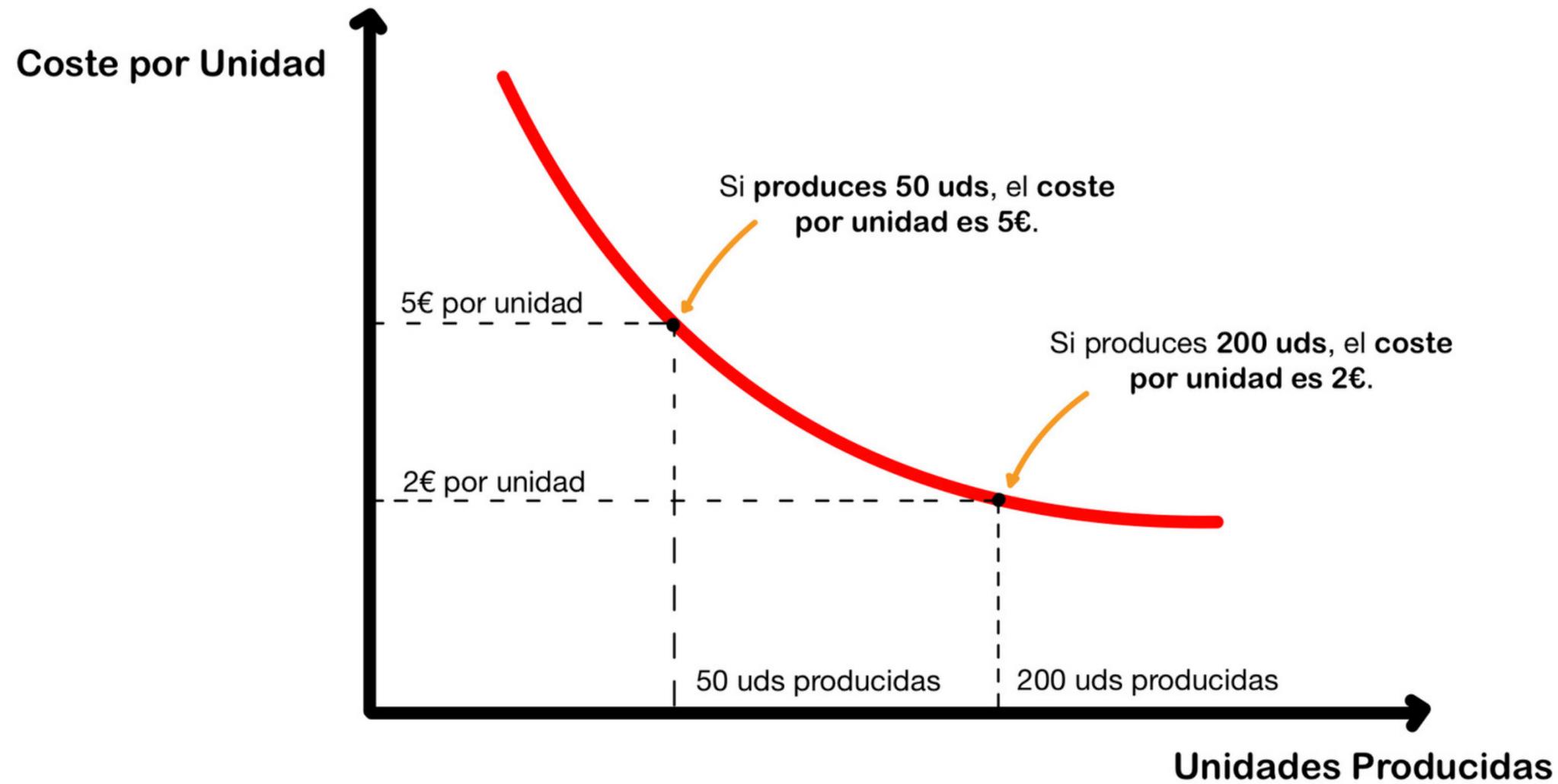
To December 31 st , 2013:	<u>Nomad Investment Partnership</u>	<u>MSCI World Index (net) US\$</u>
	%	%
Trailing:		
One year	62.2	26.7
Two years	126.8	46.7
Three years	104.3	38.6
Four years	194.0	54.9
Five years	404.1	101.3
Six years	176.6	19.4
Seven years	235.3	30.2
Eight years	280.9	56.3
Nine years	316.5	71.1
Ten years	409.8	96.3
Eleven years	815.5	161.3
Twelve years	827.4	109.3
Since inception (September 10 th , 2001)	921.1	116.9
Annualized since inception:	%	%
Before performance fees	20.8	6.5
After performance fees	18.4	
Value of a dollar invested at inception (pre-fees)	\$10.21	\$2.17

¿Qué son las Economías de Escala?

Las economías de escala...

...se refieren a la **disminución del costo promedio de producción por unidad** a medida que **la cantidad total de producción aumenta.**

Las economías de escala...



¿Por qué se da este fenómeno?

¿Por qué se da este fenómeno?

Distribución de los **costes fijos** entre más unidades producidas.

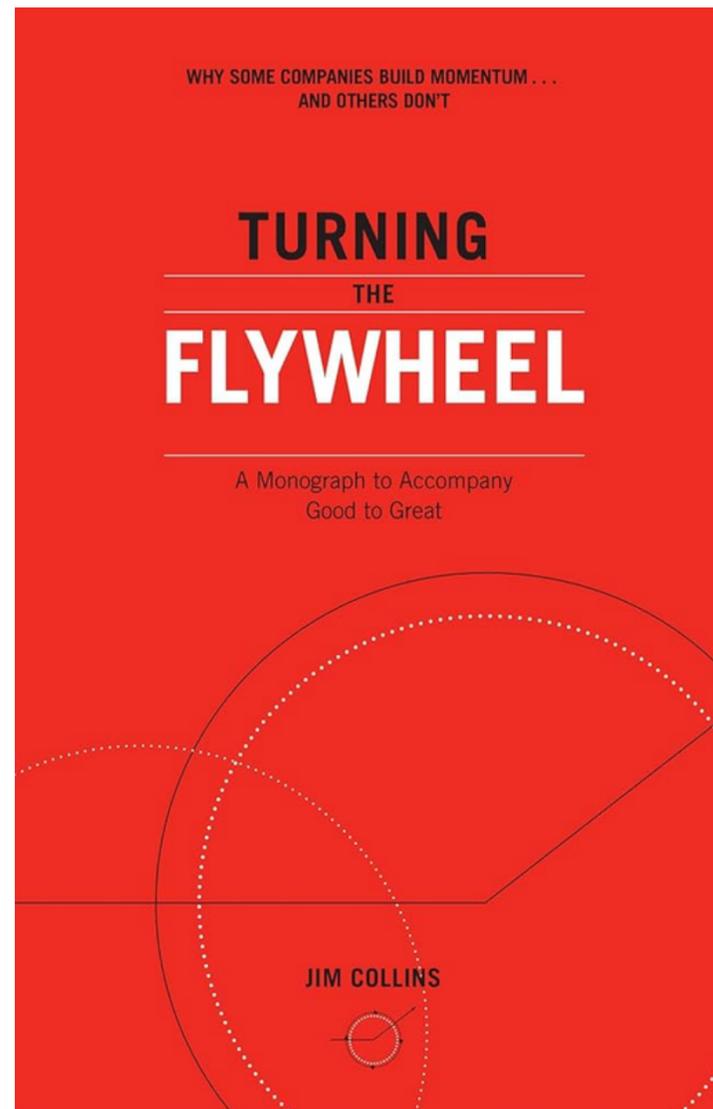
¿Qué es un **Flywheel**?

Fue creado por Jim Collins...

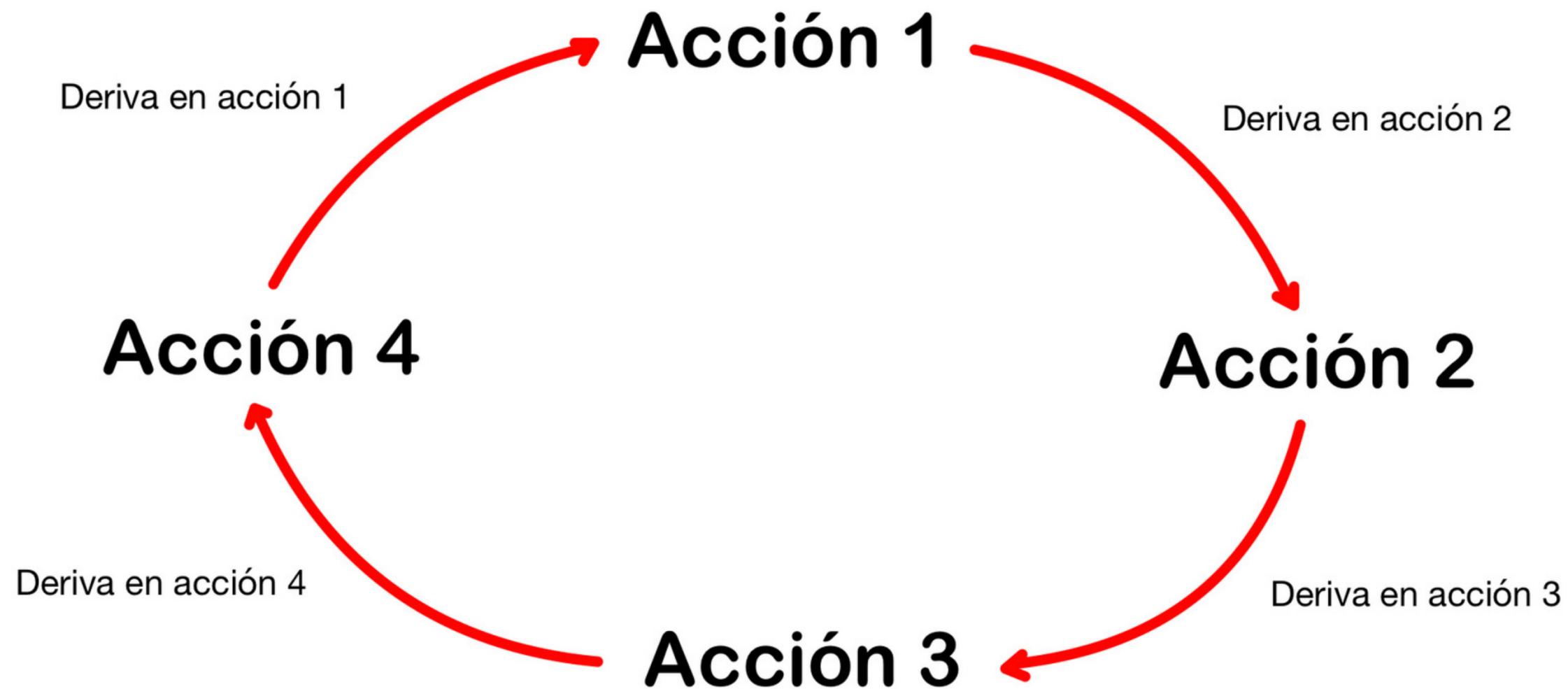
“

*Un Flywheel es una rueda pesada que requiere un esfuerzo grande y sostenido para empujarla. **Los esfuerzos iniciales dan como resultado que el volante apenas se mueva.** Pero, a medida que empujas, **el volante comienza a ganar impulso.** Continúe empujando y **eventualmente generará suficiente impulso para girar con un mínimo esfuerzo adicional** de su parte. El truco consiste en **empujar lo suficientemente fuerte y durante el tiempo suficiente para que funcione**, y seguir acelerándolo con empujones adicionales a lo largo del camino.*

Fue creado por Jim Collins...



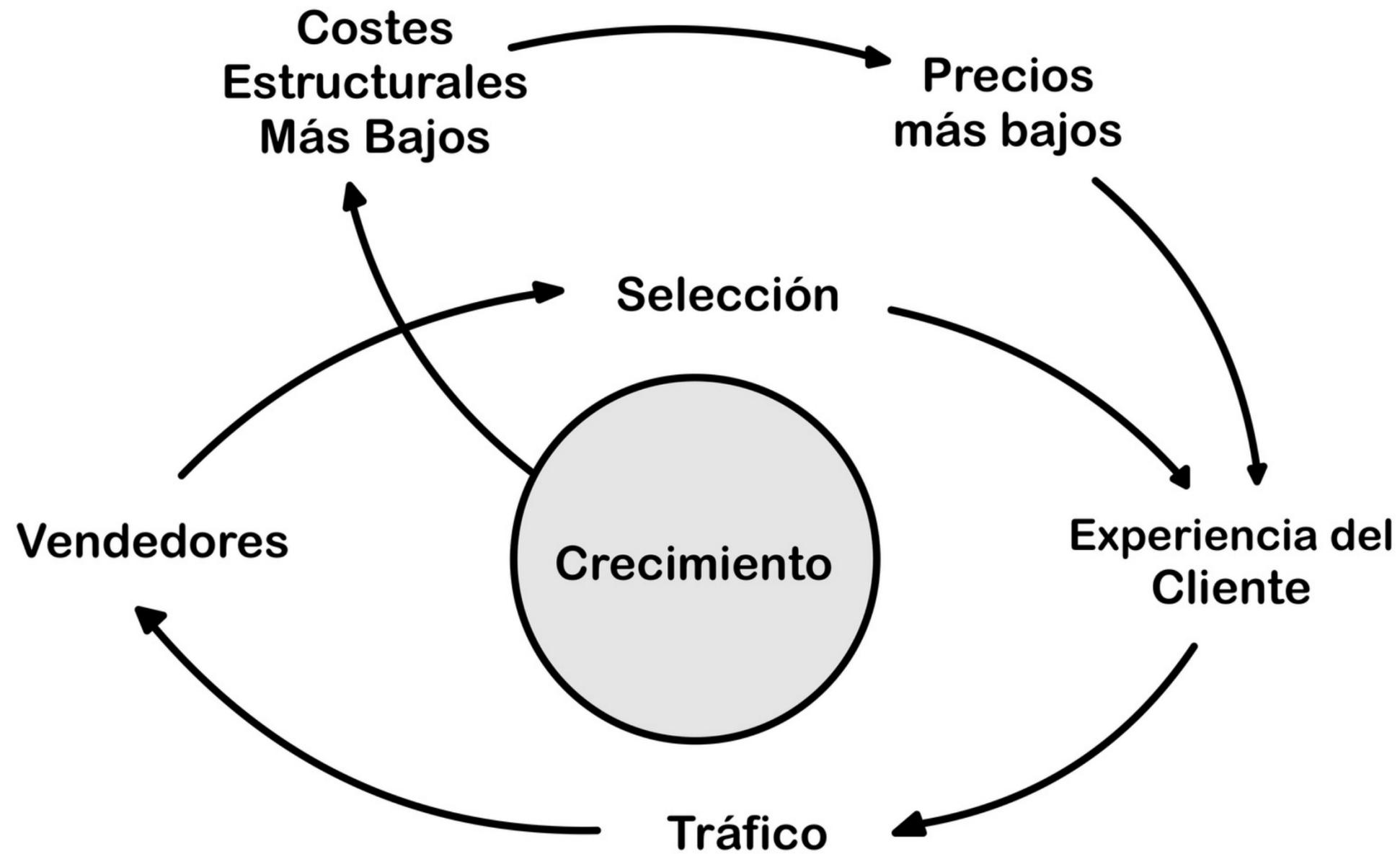
Esto es un flywheel...



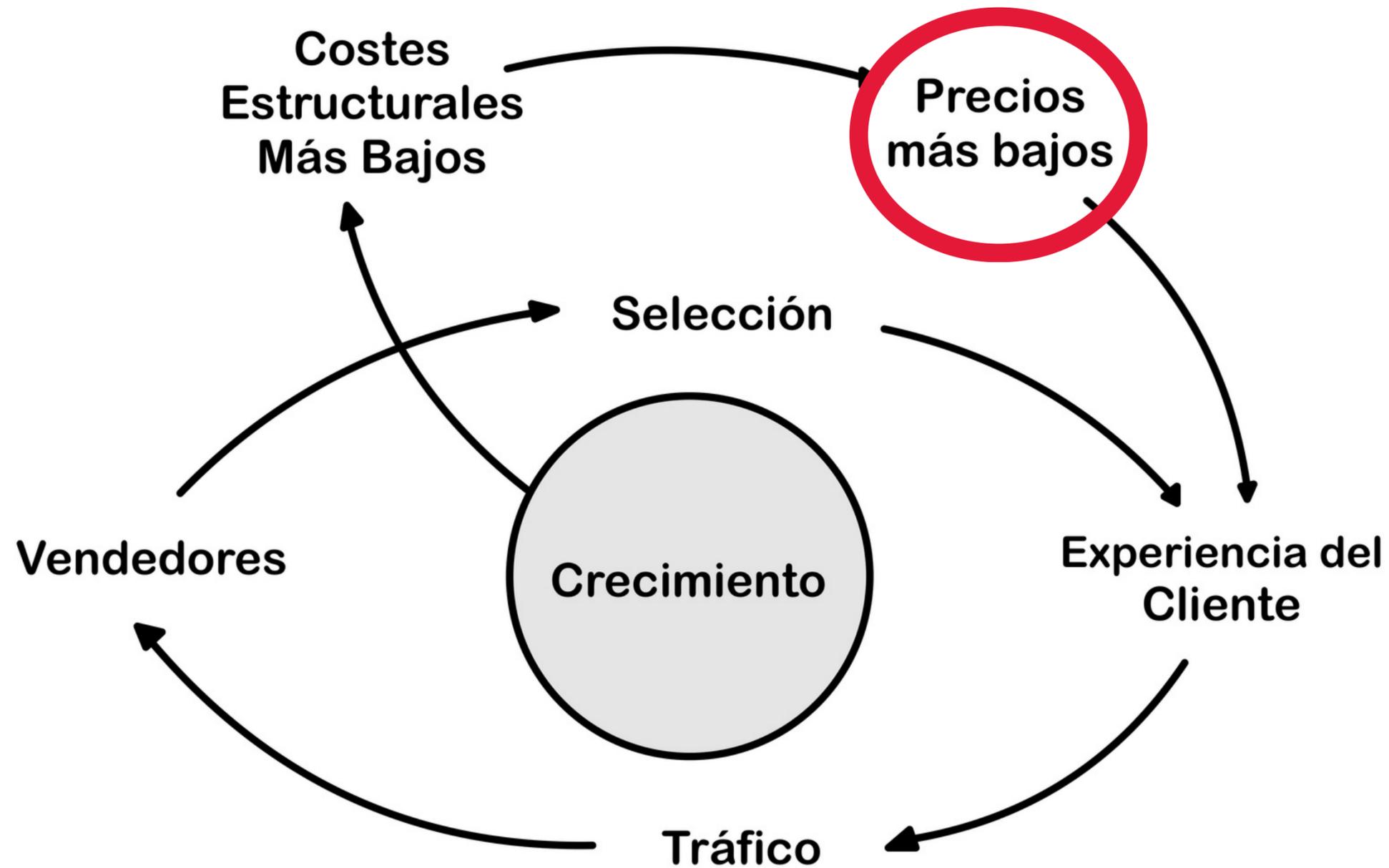
Si juntamos ambos
conceptos nos sale...

¡Una Economía de Escala Compartida!

La principal característica es...



La principal característica es...



¿Por qué bajan precios?

¿Por qué bajan precios?

- Ganan participación en el mercado.

¿Por qué bajan precios?

- Ganan participación en el mercado.
- Al ganar participación en el mercado, **aumentan ingresos.**

¿Por qué bajan precios?

- Ganan participación en el mercado.
- Al ganar participación en el mercado, **aumentan ingresos.**
- Al aumentar ingresos (con los mismos costes), su **coste unitario baja y amplían márgenes.**

¿Por qué bajan precios?

- Ganan participación en el mercado.
- Al ganar participación en el mercado, **aumentan ingresos.**
- Al aumentar ingresos (con los mismos costes), su **coste unitario baja y amplían márgenes.**
- Al ampliar márgenes, **vuelven a compartir las economías de escala** con el cliente...

¡BAJANDO PRECIOS!



Y no solo bajando precios...

Y no solo bajando precios...

- **Entregas más rápidas.**

Y no solo bajando precios...

- Entregas **más rápidas.**
- Aumentando la **selección de productos.**

Y no solo bajando precios...

- Entregas **más rápidas**.
- Aumentando la **selección de productos**.
- Aumentando la **personalización del sitio para los usuarios** (mejor experiencia de usuario + habilitación del descubrimiento).

Y no solo bajando precios...

- Entregas **más rápidas**.
- Aumentando la **selección de productos**.
- Aumentando la **personalización del sitio para los usuarios** (mejor experiencia de usuario + habilitación del descubrimiento)
- Garantizando la **satisfacción** (devoluciones fáciles, calidad del producto, etc).

Bezos lo expresa así en sus cartas...

“

Centrarse en mejorar los costos nos permite bajar los precios, lo que impulsa el crecimiento. El crecimiento distribuye los costos fijos entre más ventas, lo que reduce el costo por unidad, lo que hace posible más reducciones de precios. A los clientes les gusta esto y es bueno para los accionistas. Espere que repitamos este ciclo.

Brad Stone lo expresa así en su libro...

“

*Bezos y sus lugartenientes **esbozaron su propio círculo virtuoso**, que creían que impulsaba su negocio: **precios más bajos generaban más visitas. Más clientes aumentaron el volumen de ventas y atrajeron al sitio a más vendedores externos que pagaban comisiones.** Eso permitió a Amazon **sacar más provecho de los costos fijos**, como los centros logísticos y los servidores necesarios para ejecutar el sitio web. Esta **mayor eficiencia le permitió bajar aún más los precios.** Alimente cualquier parte de este volante y debería acelerar el bucle.*

Ejemplos de uso:

Ejemplos de uso:

amazon



Ejemplos de uso:



Ejemplos de uso:



02

¿Qué puede salir mal?

¿Cómo puede fracasar una empresa de EEC?

De estas 5 formas:

De estas 5 formas:

- En realidad **NO son negocios de EEC.**

De estas 5 formas:

- En realidad **NO son negocios de EEC.**
- Son potencialmente empresas de EEC, pero **alguien que lo hace aún mejor** y los supera en una etapa temprana del flywheel.

De estas 5 formas:

- En realidad **NO son negocios de EEC.**
- Son potencialmente empresas de EEC, pero **alguien que lo hace aún mejor** y los supera en una etapa temprana del flywheel.
- Pierden de vista **lo que el cliente quiere.**

De estas 5 formas:

- En realidad **NO son negocios de EEC.**
- Son potencialmente empresas de EEC, pero **alguien que lo hace aún mejor** y los supera en una etapa temprana del flywheel.
- Pierden de vista **lo que el cliente quiere.**
- **Se desintermedian.**

De estas 5 formas:

- En realidad **NO son negocios de EEC.**
- Son potencialmente empresas de EEC, pero **alguien que lo hace aún mejor** y los supera en una etapa temprana del flywheel.
- Pierden de vista **lo que el cliente quiere.**
- Se **desintermedian.**
- **NO** operan con una **estructura eficiente.**

03

El Ratio de Robustez.

¡SOLO DISPONIBLE EN ESTE BLOG!

¿Qué es el Ratio de Robustez?

Según Nick Sleep:

*“Es un marco que utilizamos para ayudarnos a pensar en **el tamaño del foso alrededor de una empresa. Es la cantidad de dinero que ahorra un cliente en comparación con la cantidad ganada por los accionistas**”*

¿Sirve para todo el mundo?

¿Sirve para todo el mundo?

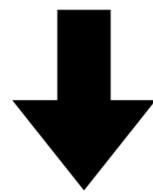
NO.

Según Nick Sleep...

*“El criterio principal es que **la propuesta del cliente se basa en el precio**, como existe en Costco, en contraposición a una compra reforzada con publicidad como las zapatillas Nike”*

Según Nick Sleep...

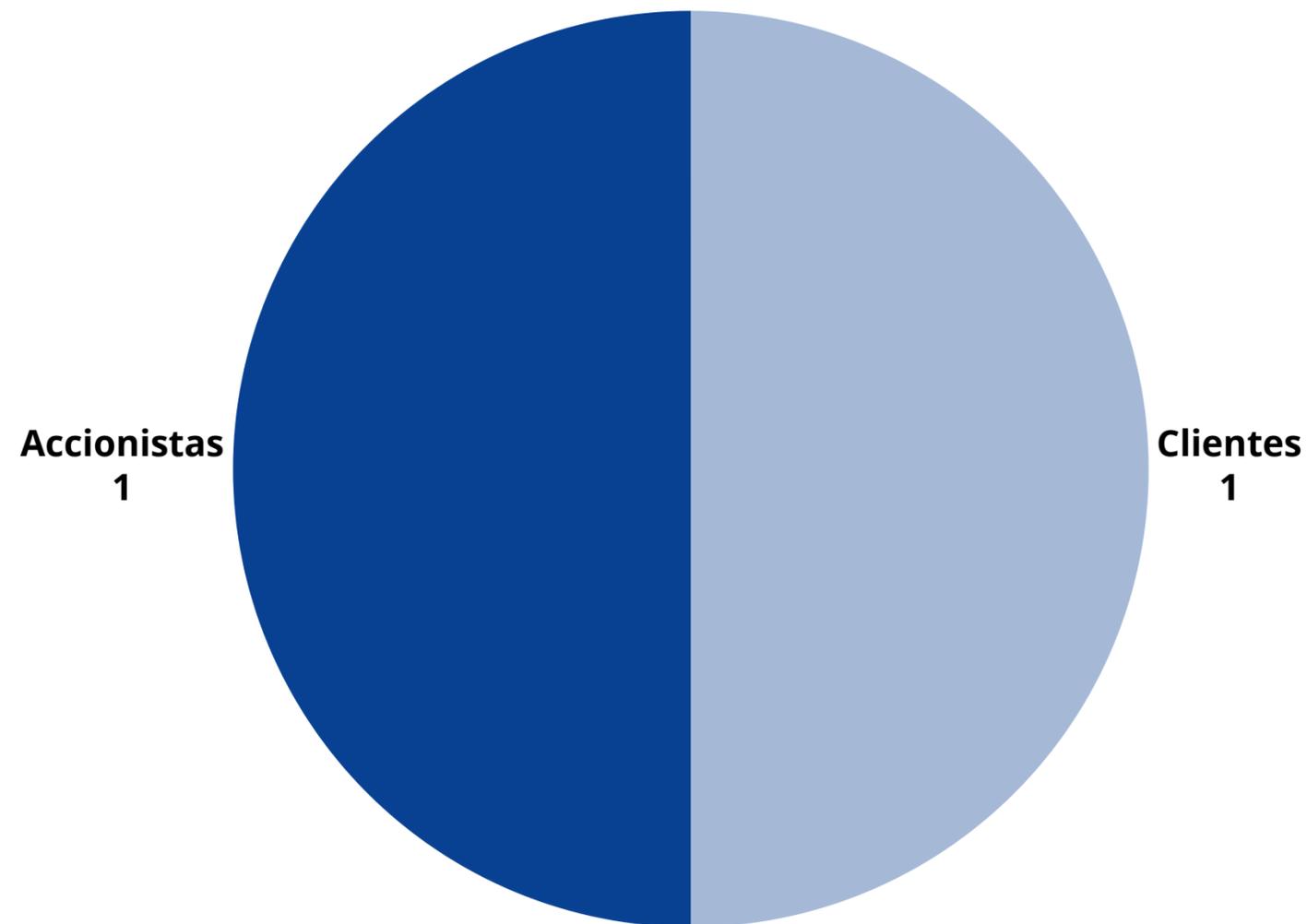
*“El criterio principal es que **la propuesta del cliente se basa en el precio**, como existe en Costco, en contraposición a una compra reforzada con publicidad como las zapatillas Nike”*



Economías de Escala Compartidas

El Ratio de Robustez de **GEICO**®

El Ratio de Robustez de **GEICO**®

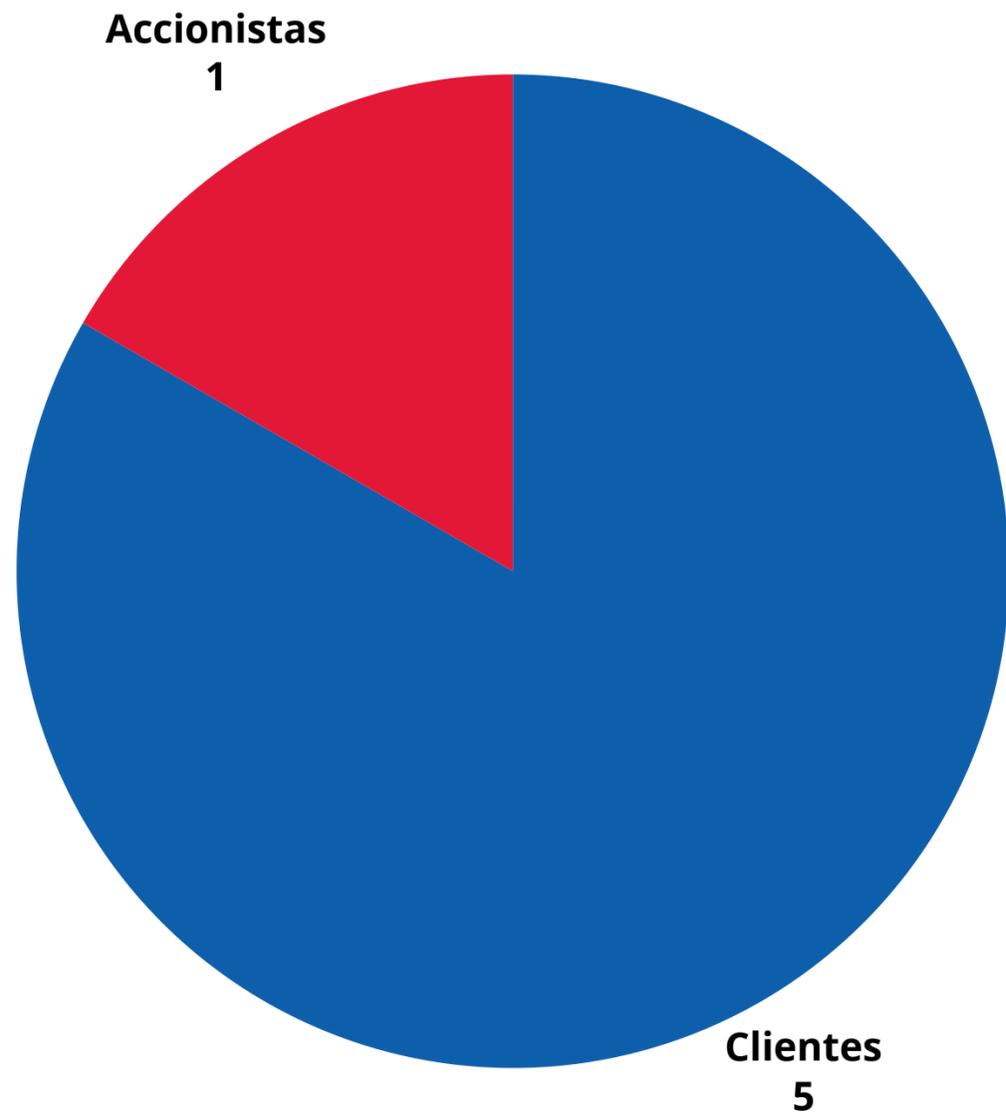


*“En el informe anual de Berkshire Hathaway de este año, el presidente nos dice que **los asegurados de Geico ahorraron mil millones de dólares en sus pólizas** en comparación con la siguiente aerolínea más barata. También resulta que **Geico también ganó alrededor de mil millones de dólares.**”*

El Ratio de Robustez de



El Ratio de Robustez de



*“En Costco creemos que **el ahorro del cliente es de alrededor de cinco dólares**, en comparación con las compras en la mayoría de los supermercados, **por cada dólar retenido por la empresa.**”*

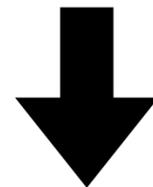
¿Cuál es el concepto clave?

¿Cuál es el concepto clave?

La **DURABILIDAD.**

¿Cuál es el concepto clave?

La DURABILIDAD.



Buscamos que la empresa PERDURE.

¿Cómo se consigue?

¿Cómo se consigue?

**Buscando la FIDELIDAD del
CLIENTE.**

En palabras de Emérito Quintana:

“Un cliente fiel es mucho más valioso que uno que no lo es, pero hay que ganarse esa lealtad, invertir en ella, y ofrecer al consumidor mucho más de lo que paga, para que no piense en buscar alternativas”

Este ratio indica el tamaño del foso:

Este ratio indica el tamaño del foso:

Cuanto mayor sea este ratio, más difícil será competir contra la empresa de igual a igual.

¿Objetivo?



¿Objetivo?

Encontrar un **equilibrio entre accionista y cliente** a largo plazo.

**¿Se puede aplicar este
concepto en la Gestión
de Activos?**

Sí, Nomad Partners lo hacía...

“Sleep y Zakaria cobraban una pequeña comisión de gestión anual que simplemente cubría sus costes, en lugar de la comisión habitual del 1 o 2% de los activos. También recibían el 20% de las ganancias de inversión de su fondo, pero solo después de obtener un retorno anual del 6%. Si tenían un desempeño deficiente, no ganarían ningún tipo de honorarios”

CONCLUSIONES:

- El Ratio de Robustez **está ligado al concepto de EEC** debido a que la propuesta del cliente **se basa en el precio.**
- **Cuanto mayor sea sea este ratio,** más complicado es competir contra la empresa y **mayor es el foso.**
- El concepto clave detrás del ratio es **pensar la durabilidad de la empresa.**

¡GRACIAS!

Dale LIKE

COMENTA que te ha parecido

¡SUSCRÍBETE!