



GUÍA PARA BODEGA Y COMPRAS

Cuánto tener, cuándo pedir **y de dónde sacarlo**

Reposición y distribución de inventario en SiReTT Online: qué significa cada número que el sistema le muestra, cómo se calcula, y cómo usar las herramientas para comprarle al proveedor y surtir a sus sucursales sin quedarse corto ni llenarse de mercadería.

PARA

Encargados de bodega y de compras

CUBRE

Compras, distribución y pedidos

EJEMPLO

Ferretería con dos sucursales

Dos preguntas, todos los días

Quien maneja una bodega o hace las compras se hace siempre las mismas dos preguntas: **¿de qué me voy a quedar sin existencia?** y **¿cuánto pido?**

Pedir de menos es perder ventas. Pedir de más es dinero parado en un estante. El sistema no adivina: **mide lo que usted vende, cuánto tarda en llegar la mercadería y cada cuánto compra**, y con eso le propone una cantidad.

Esta guía explica esa cuenta con todas sus piezas. No hace falta saber de estadística: cada número tiene una razón sencilla, y cuando la conoce puede **confiar en la sugerencia o corregirla con criterio**, que es lo que el sistema espera de usted.

Va en este orden: primero la idea y los valores, uno por uno; después las herramientas para **comprarle al proveedor**; después las herramientas para **repartir entre sucursales**; y al final los informes y qué revisar cuando un número no le cuadra.

Si usted hace las compras

Le interesan sobre todo los capítulos 3 a 6: los valores, los parámetros de cada proveedor, la pestaña Compras del artículo, el informe de Cálculo de Compras y la Auto-Compra.

Si usted maneja la bodega o una sucursal

Los capítulos 3 y 7 a 9: los valores, la pestaña Distribución, el proyecto de distribución y los pedidos de mercadería entre sucursales.

En cada herramienta encontrará un recuadro «Dónde está». Le dice en qué menú o en qué parte de un módulo se abre. Si una opción no le aparece, casi siempre es un permiso de su usuario o una licencia que su empresa no tiene activa: consulte a su administrador.

Los ejemplos son de Grupo Yunque, una ferretería inventada con dos sucursales: la **Tienda Central San José**, que recibe las compras y reparte, y la **Sucursal Heredia**. Todos los números de esta guía salieron de operar el sistema con esa empresa.

Contenido

Puede leerla en orden o ir directo a la herramienta que tiene abierta.

1 La idea en una página

Las cuatro cosas que el sistema mide, y la cuenta que hace con ellas.

2 Dónde está cada cosa

El mapa de las herramientas y el menú donde se abre cada una.

3 Los valores, uno por uno

Qué es cada número, cómo se calcula y un ejemplo con cifras.

4 Los parámetros de su empresa

Niveles de servicio, tiempo de estudio y central de distribución.

5 Medir en vez de adivinar

Cuánto tarda de verdad cada proveedor y cada sucursal.

6 Comprarle al proveedor

La pestaña Compras, el informe de Cálculo de Compras y la Auto-Compra.

7 Repartir entre sucursales

La pestaña Distribución, el plan de envíos y cómo ejecutarlo.

8 El proyecto de distribución

Repartir una lista completa y sacar un pedido por sucursal.

9 Los pedidos de mercadería

El pre-pedido, el Auto-Pedido y la consulta del pedido.

10 Los informes

La matriz de distribución y el simulador de Auto-Pedidos.

11 Cuando un número no le cuadra

Las siete cosas que hay que revisar antes de dudar del cálculo.

12 Una rutina que funciona

Qué mirar cada día, cada semana y cada mes.

1 · La idea en una página

Toda la reposición sale de cuatro cosas que el sistema mide o que usted le dice.

Cuánto se vende *el consumo promedio, Cp*

Las unidades que salen por día. Se mide con las ventas de un periodo que usted elige, y solo sobre los días en que el artículo **estuvo disponible**: un día agotado no es un día sin demanda.

Cuánto tarda en llegar *el tiempo de arribo, Ta*

Los días entre que se pide y que la mercadería está en el estante. Lo tiene cada proveedor y, para los envíos internos, cada sucursal.

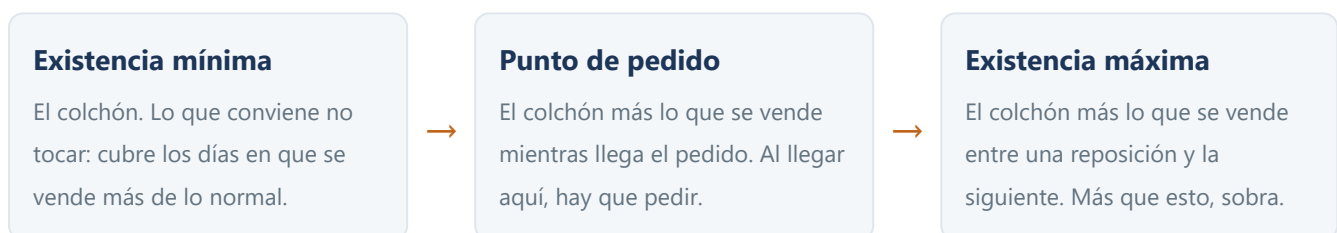
Cada cuánto se repone *el tiempo de reposición, Tr*

Cada cuántos días se le compra a ese proveedor, o se le envía a esa sucursal. Decide para cuántos días hay que tener.

Cuánta seguridad quiere *el nivel de servicio*

La venta no es igual todos los días. El nivel de servicio dice con qué probabilidad quiere **no** quedarse sin existencia, y de ahí sale un colchón: la existencia mínima.

Con esas cuatro cosas el sistema arma tres números, que son los que usted va a ver en todas las pantallas:



Y con ellos responde las dos preguntas. **¿Hay que pedir?** Sí, cuando lo que tiene y lo que viene en camino ya tocó el punto de pedido. **¿Cuánto?** Lo que falta para llegar a la máxima, contando lo que se va a vender mientras el pedido llega.

Comprar y distribuir son la misma cuenta, en dos niveles. El proveedor surte a la empresa; la central surte a las sucursales. Por eso cada sucursal tiene su propio tiempo de reposición y de arribo, igual que un proveedor, y se calcula con **sus** ventas y **sus** días con existencia.

2 · Dónde está cada cosa

Las herramientas de esta guía están repartidas en cuatro menús. Este es el mapa.

HERRAMIENTA	PARA QUÉ SIRVE	DÓNDE ESTÁ
Ficha del artículo, pestaña Compras	Cuánto pedirle al proveedor de un artículo, y por qué.	Abra el artículo desde el buscador de arriba o desde Inventario > Explorar el Inventario .
Ficha del artículo, pestaña Distribución	Qué sucursal necesita el artículo, cuál lo tiene de sobra y el plan de envíos.	En la misma ficha, la pestaña de al lado.
Cálculo de Compras a Proveedores	La misma cuenta para todo un proveedor o una familia, en Excel.	Inventario > Informes de Inventario , bloque «Distribución, Consumo y Expectativas».
Auto-Compra	Llena una orden de compra con lo que el cálculo sugiere.	Proveeduría > Crear Nueva Orden de Compra , pestaña Auto-Compra.
Parámetros de Reposición	Compara el arribo y el ritmo de cada proveedor con lo que dicen sus compras.	Proveeduría > Parámetros de Reposición .
Proyecto de distribución	Reparte una lista de artículos entre sucursales y saca un pedido por cada una.	Bodega > Crear Nueva Distribución y Distribuciones en Edición .
Pedido de mercadería	Una sucursal le pide a otra. Incluye el Auto-Pedido.	Bodega > Crear Pedido de Mercadería, Pedidos en Edición y Buscar Pedidos .
Distribución de Artículos	La matriz: todas las sucursales, lo que cada una necesita o le sobra.	Inventario > Informes de Inventario , mismo bloque que el de compras.
Simulador de Auto-Pedidos	Ver qué pediría una sucursal a otra, sin crear nada.	Inventario > Informes de Inventario , bloque «Traslados entre Sucursales».
Parámetros de Distribución	El arribo y la reposición de cada sucursal, medidos con sus paquetes.	Sistema > Parámetros de Distribución .
Opciones del Sistema	Niveles de servicio, tiempo de estudio y central de distribución.	Sistema > Opciones del Sistema , secciones 14 y 15.

Tres cosas dependen de permisos o licencias. La pestaña **Compras** la ve quien tiene permiso de administrar compras, y la pestaña **Distribución** tiene su permiso propio. Los **proyectos de distribución** necesitan la licencia de Distribuciones **LICENCIA**.

3 · Los valores, uno por uno

Las pantallas usan siglas cortas porque los números van en columnas. Aquí está qué es cada una, de dónde sale y cómo se calcula.

Las siglas son las mismas en todas las herramientas, así que basta aprenderlas una vez:

SIGLA	NOMBRE	EN UNA FRASE
Tr	Tiempo de reposición	Cada cuántos días se le compra al proveedor, o se le envía a la sucursal.
Ta	Tiempo de arribo	Cuántos días tarda en llegar lo que se pide.
Ventas	Ventas del periodo	Unidades vendidas en el periodo de estudio, con las devoluciones ya restadas.
Disp.	Días con existencia	En cuántos de los días con venta el artículo estuvo disponible.
Cp	Consumo promedio	Unidades que salen por día: ventas entre días con existencia.
Cmn / Cmx	Consumo mínimo y máximo	La peor y la mejor venta de un día dentro del periodo.
Emn	Existencia mínima	El colchón de seguridad.
Emx	Existencia máxima	Lo que conviene tener justo después de reponer.
Pp	Punto de pedido	La existencia a la que hay que pedir.
Ex	Existencia	Lo disponible hoy, sin la bodega de defectuoso.
Res	Reservado	Lo apartado en pre-ventas. Ya es de un cliente: queda fuera de la cuenta.
Ts	Tránsito	Lo que viaja en paquetes y todavía no se ha recibido.
Pd	Pedido	Lo que ya se pidió y no ha llegado.
Com	Comprometido	Lo que los clientes ya ordenaron y hay que entregar.
CP	Cantidad de pedido	Lo que el sistema sugiere pedir, o lo que sobra.

Cp y CP no son lo mismo. **Cp**, con minúscula, es el consumo promedio por día. **CP**, con mayúsculas, es la cantidad de pedido. Aparecen juntas en la pestaña Distribución y en el informe de compras.

3.1 · El periodo de estudio

Antes de calcular nada, el sistema necesita saber **qué ventas mirar**. Eso es el periodo de estudio, y cambia todos los demás números.

Un periodo corto reacciona rápido a lo que está pasando ahora; uno largo suaviza los altibajos. En las pestañas Compras y Distribución de la ficha se elige con cinco botones:

BOTÓN	QUÉ VENTAS MIRA	CUÁNDO USARLO
Mensual	Los últimos 30 días.	Artículos nuevos o con mucho movimiento en la temporada en curso. Es el que abre por defecto.
Temporada	El mismo mes del año pasado.	Lo que se vende por fechas: Navidad, entrada a clases, verano.
Estudio	Los días de estudio que tiene configurados el proveedor del artículo.	Cuando el proveedor tiene un ritmo propio: una importación se estudia a 90 días, no a 30.
Global	Desde que existe el artículo, hasta dos años atrás.	Artículos de venta lenta y pareja, donde un mes dice poco.
Específico	El rango de fechas que usted escriba.	Para comparar contra una campaña, o dejar por fuera un mes atípico.

En los informes, en la Auto-Compra, en el Auto-Pedido y en el proyecto de distribución el periodo se escribe con dos fechas, **Desde** y **Hasta**, que vienen llenas con el **tiempo de estudio** de su empresa (45 días en Grupo Yunque; ver el capítulo 4).

El periodo **no se cuenta en días de calendario**. Se cuenta en **días con venta**: los días en que la empresa, o la sucursal, facturó algo. Un domingo cerrado o un feriado no entran, porque ese día no se dejó de vender por falta de mercadería.

Por eso verá cifras como «29 días» para un periodo de 30: Grupo Yunque vendió 29 de esos 30 días. En la pantalla se llama **Periodo de venta**.

Un mismo artículo da cantidades distintas según el periodo. No es un error: son respuestas a preguntas distintas. Si un número le parece raro, lo primero es mirar qué periodo tiene puesto la pantalla.

3.2 · El consumo: cuánto se vende de verdad

El consumo promedio, **Cp**, es el número más importante de toda la cuenta. Los demás salen de él.

$$\text{Cp} = \text{Ventas del periodo} \div \text{Días con existencia}$$

Unidades por día, contando solo los días en que el artículo se pudo vender.

La división no es entre todos los días del periodo, y esa es la parte que hay que entender bien. Si un artículo estuvo agotado dos semanas, esas dos semanas vendió cero: **no porque nadie lo quisiera, sino porque no había**. Dividir entre el mes completo haría parecer que se vende la mitad, y el sistema pediría la mitad, y se volvería a agotar.

Un día cuenta como **día con existencia** si abrió con unidades en bodega, o si ese día se vendió. En la pantalla aparece como dos números, por ejemplo **7/28**: tuvo existencia 7 de los 28 días con venta.

EL EJEMPLO: EL TORNILLO DRYWALL EN HEREDIA

En los últimos 30 días, la Sucursal Heredia vendió **25** cajas de tornillo drywall de 1/2". Tuvo 28 días con venta, pero el tornillo solo estuvo en el estante **7** de ellos: abrió el mes con poco, se le acabó, pasó dos semanas sin él, recibió un envío y lo volvió a agotar.

CÓMO SE MIDA	LA CUENTA	LO QUE DIRÍA EL SISTEMA
Sobre los 28 días del periodo	$25 \div 28 = \mathbf{0,89}$ al día	Que necesita 19 cajas.
Sobre los 7 días que lo tuvo (así lo hace SiReTT)	$25 \div 7 = \mathbf{3,57}$ al día	Que necesita 46 cajas.

La tienda que más se agota es la que más necesita, no la que menos. Medida del primer modo, Heredia habría recibido 19 cajas y se habría quedado sin tornillo otra vez en cinco días.

Un freno: nunca se divide entre menos de la cuarta parte del periodo. Si un artículo estuvo disponible un solo día y ese día se vendieron 100 unidades a un cliente, no es cierto que se vendan 100 diarias. Con 28 días de periodo el divisor nunca baja de 7.

Junto al Cp la pantalla muestra el **ritmo**, que es lo mismo dicho en palabras: «4 x día», o «1 c/4 días» cuando se vende menos de una unidad diaria. Y el **consumo mínimo** y **máximo**, la peor y la mejor venta de un día: sirven para ver qué tan dispareja es la venta.

3.3 · Los dos tiempos: reposición y arribo

Son los únicos dos valores que el sistema no puede medir solo si usted no se los da. Y son los que más cambian el resultado.

Tr · Tiempo de reposición *también «ritmo de compra»*

Cada cuántos días le compra a ese proveedor. Si le compra una vez al mes, cada compra tiene que alcanzar para un mes: **a mayor Tr, mayor existencia máxima.**

Ta · Tiempo de arribo *el plazo de entrega*

Cuántos días pasan desde que hace el pedido hasta que la mercadería está lista para venderse. Mientras llega, usted sigue vendiendo: **a mayor Ta, más temprano hay que pedir**, y más colchón hace falta.

En las **compras** son del proveedor; en la **distribución**, de la sucursal que recibe.

QUIÉN	TR	TA	EN GRUPO YUNQUE
Ferretera del Valle S.A.	15 días	3 días	Proveedor local: se le compra cada quincena.
Pinturas y Químicos del Istmo S.A.	30 días	7 días	Una compra al mes, una semana de entrega.
Shenzhen Hardware Trading Co.	60 días	45 días	Importación: el contenedor tarda mes y medio.
Sucursal Heredia	7 días	2 días	La central le envía cada semana.

1 Los tiempos de un proveedor

DÓNDE ESTÁ Proveeduría > Buscar Proveedores > abrir el proveedor > editar

En la ficha del proveedor están **Ritmo de Compra**, **Tiempo de Arribo** y **Tiempo de Estudio**. Un artículo usa los de su proveedor asignado; si no tiene proveedor, usa los valores generales de la empresa (capítulo 4).

2 Los tiempos de una sucursal

DÓNDE ESTÁ Sistema > Sucursales > editar la sucursal

Sus campos **Tiempo de Reposición** y **Tiempo de Arribo**. Si nunca se tocaron, tienen 7 y 1.

Un arribo menor que el real es el error más caro. El sistema avisa tarde y el artículo se agota antes de que llegue la reposición. El capítulo 5 enseña a medirlo con sus propias compras.

3.4 · La existencia mínima: el colchón

Si la venta fuera idéntica todos los días no haría falta colchón: bastaría pedir justo a tiempo. Pero un día se venden 2 y al siguiente 12.

La **existencia mínima** (Emn) es el inventario de seguridad que cubre esos días buenos. No se pone a ojo: sale de qué tan dispareja es la venta del artículo y de cuánta seguridad quiere usted.

$$\text{Emn} = z \times \text{variación diaria} \times \sqrt{(\text{Tr} + \text{Ta})}$$

z depende del nivel de servicio. La variación diaria es la desviación de la venta de un día a otro.

Las tres piezas, en palabras sencillas:

- **La variación diaria** la mide el sistema con las ventas del periodo. La pantalla la muestra junto al colchón: «varía $\pm 3,43/\text{día}$ ».
- **La raíz de $\text{Tr} + \text{Ta}$** son los días que el colchón tiene que aguantar. Lleva raíz porque los días buenos y los malos se compensan entre sí: para el doble de días no hace falta el doble de colchón.
- **El nivel de servicio** es la probabilidad de **no** quedarse sin existencia antes de la siguiente reposición. A más nivel, más colchón.

NIVEL DE SERVICIO	VALOR DE Z	QUÉ SIGNIFICA
90 %	1,282	Se acepta quedarse corto en 1 de cada 10 ciclos.
95 %	1,645	En 1 de cada 20.
97 %	1,881	En 3 de cada 100.
99 %	2,326	En 1 de cada 100. El colchón casi duplica al de 90 %.

LA CLASE DEL ARTÍCULO DECIDE EL NIVEL

No todo merece la misma seguridad. El sistema clasifica cada artículo por **el valor de lo que vendió** en los últimos 90 días, en toda la empresa, y le da el nivel de su clase:

CLASE	QUÉ ARTÍCULOS	NIVEL POR DEFECTO
A	Los que suman el primer 80 % del valor vendido. Son pocos y sostienen el negocio.	97 %
B	El siguiente 15 %.	95 %
C	El último 5 %, y lo que no vendió.	90 %

El colchón nunca queda en cero. Se compara con dos pisos y se queda con el mayor: lo que se vendería en los días de arribo al ritmo del peor día, y el **mínimo** que usted haya puesto en la ficha del artículo. Y como último recurso, una unidad.

3.5 · La máxima, el punto de pedido y un ejemplo completo

Con el consumo, los dos tiempos y el colchón, los otros dos números son sumas.

$$Pp = Cp \times Ta + Emn$$

Punto de pedido: lo que se vende mientras llega el pedido, más el colchón.

$$Emx = Cp \times Tr + Emn$$

Existencia máxima: lo que se vende entre una reposición y otra, más el colchón.

EL EJEMPLO: EL RODILLO DE 3/4"

El rodillo de 3/4" (código PIN-075) se le compra a Pinturas y Químicos del Istmo, que entrega en 7 días y a quien se le compra cada 30. Es un artículo de **clase A**. En los últimos 30 días se vendieron 42, en 29 días con venta, todos con existencia.

VALOR	LA CUENTA	RESULTADO
Consumo promedio	$42 \div 29$	1,45 al día
Existencia mínima	$1,881 \times 3,43 \times \sqrt{(30 + 7)}$	40 unidades
Punto de pedido	$1,45 \times 7 + 40$	50 unidades
Existencia máxima	$1,45 \times 30 + 40$	84 unidades

El colchón se redondea hacia arriba: da 39,2 y queda en 40. Lo mismo lo que se vende entre reposiciones: $1,45 \times 30$ da 43,4 y sube a 44, y $44 + 40$ son los 84. Fíjese en que el colchón es casi la mitad de la máxima: el rodillo es un artículo de venta muy dispareja —hay días de cero y días de doce— y de clase A, así que el sistema lo protege.

Dos ajustes que usted puede hacer por artículo. En la ficha del artículo hay un **mínimo** y un **máximo**: si los llena, la mínima no baja de su mínimo y la máxima no pasa de su máximo. Y un **multiplicador de máximo**, para los artículos que quiere tener siempre de más.

Estos tres números **no dependen de cuánto tiene hoy**. Dicen cómo debería estar el estante. Lo que tiene hoy entra en el siguiente paso.

3.6 · La situación de hoy y la cantidad de pedido

Ahora sí: cuánto hay, cuánto viene y cuánto ya está prometido.

El sistema no mira solo el estante. Arma la **posición neta**, que es con lo que de verdad cuenta para vender:

Posición neta = Existencia + Tránsito + Pedidos y compras en camino – Comprometido

Lo reservado en pre-ventas no entra: ya es de un cliente.

LO QUE SUMA O RESTA	QUÉ ES EXACTAMENTE
+ Existencia	Lo disponible en las bodegas, sin la de defectuoso.
+ Tránsito	Lo que viaja en paquetes entre sucursales y todavía no se desempaca.
+ Pedidos y compras	Órdenes de compra ya hechas al proveedor y facturas de proveedor confirmadas que aún no se aplican al inventario. En una sucursal, lo que ya le pidió a otras.
– Comprometido	Lo que los clientes pidieron en órdenes activas, de hasta un año. En una sucursal, también lo que está preparando para enviar a otras.
Reservado (no cuenta)	Lo apartado en pre-ventas. Se muestra para que lo vea, pero no cubre venta nueva.

Cantidad de pedido = Emx + Cp × Ta – Posición neta

Lo que falta para llegar a la máxima, más lo que se venderá mientras el pedido llega.

Para el rodillo: hay **60** a mano, nada en camino y **28** comprometidos en órdenes de clientes. La posición neta es $60 - 28 = 32$. La cantidad de pedido es $84 + 1,45 \times 7 - 32 = 62,2$, que se redondea a **63**.

LOS COLORES

COLOR	CUÁNDO	QUÉ HACER
Rojo · urge	La posición neta ya tocó el punto de pedido.	Pedir ya. El rodillo: 32 contra un punto de pedido de 50.
Verde · puede	Está sobre el punto de pedido, pero bajo la máxima.	Se puede pedir si conviene completar un envío. No urge.
Azul · sobra	Tiene más que la máxima.	No pedir. En distribución, es lo que la sucursal puede ceder.

Cajas completas, solo en la compra. Si el artículo tiene **empaquete de compra**, la cantidad sugerida al proveedor se lleva a cajas completas. Entre sucursales no se redondea.

4 · Los parámetros de su empresa

Son las perillas generales del cálculo. Se ajustan una vez, entre quien administra el sistema y quien conoce el negocio, y después casi no se tocan.

DÓNDE ESTÁ Sistema > Opciones del Sistema > sección 14, «Parámetros de Compras y Costos»

Reposición y Distribución
Cómo el Cálculo de Compras, el informe de pedidos, el llenado automático de una compra y la distribución entre sucursales deciden cuánto tener y cuánto pedir.

Nivel de Servicio — Clase A (%) 97
Probabilidad de no quedarse sin existencia antes de la siguiente reposición, para los artículos que suman el 80 % del valor vendido en los últimos 90 días (unidades por último costo). Define el colchón o inventario de seguridad: más nivel, más colchón y más inventario. Con 0 no hay colchón, y la existencia mínima queda en el peor día de venta por los días de arribo —una sola unidad en los artículos que no venden a diario—. Valor sugerido: 97.

Nivel de Servicio — Clase B (%) 95
Para los artículos del siguiente 15 % del valor vendido. Valor sugerido: 95.

Nivel de Servicio — Clase C (%) 90
Para el resto: el último 5 % del valor vendido y lo que no vendió. Valor sugerido: 90.

Redondeo al Empaque de Compra
Al empaque más cercano
Si el artículo tiene empaque macizo, la cantidad sugerida al proveedor se lleva a cajas completas. **Al más cercano** nunca deja en cero algo que ya llegó a su punto de pedido. No aplica a la distribución entre sucursales.

Modo Global: Años de Estudio 2
El modo Global de las pestañas Compras y Distribución estudia desde que existe el artículo, pero no más atrás de estos años. Un promedio de muchos años no describe la venta de hoy y es lento de calcular. Valor sugerido: 2.

Órdenes Antiguas (días) 90
Las órdenes activas de clientes cuentan como comprometido hasta un año. Las que tengan más de estos días se muestran aparte, para revisarlas y cerrar las que ya no se van a atender. Valor sugerido: 90.

Artículo Nuevo (días) 60
Un artículo es nuevo durante estos días desde su **primera entrada a inventario**, no desde que se creó: un artículo en preventa se crea meses antes. Mientras es nuevo, las sucursales reciben un surtido inicial. Valor sugerido: 60.

Probado sin Venta (días hábiles) 30
Si una sucursal tuvo un artículo estos días hábiles y no lo vendió, no se le envía más. Valor sugerido: 30.

Artículo de Toda la Cadena (%) 50
Un artículo que una sucursal nunca tuvo solo se le envía si se vende en al menos este porcentaje de las sucursales activas. Si no, qué tienda lo lleva es una decisión de surtido. Valor sugerido: 50.

El bloque **Reposición y Distribución**, dentro de la sección 14. Cada campo trae debajo su explicación y su valor sugerido.

PARÁMETRO	SUGERIDO	QUÉ DECIDE
Tiempo de Estudio	45 días	El periodo de ventas con que vienen llenos los informes, la Auto-Compra y el Auto-Pedido. También el de los artículos sin proveedor.
Periodos de Compra y Tiempo de Arribo	30 y 1	El Tr y el Ta de los artículos que no tienen proveedor asignado.
Nivel de Servicio, clases A, B y C	97, 95 y 90	El colchón de cada clase (capítulo 3.4). Con 0 esa clase queda sin colchón.
Redondeo al Empaque de Compra	Al más cercano	Lleva la cantidad sugerida al proveedor a cajas completas. Nunca deja en cero algo que ya llegó a su punto de pedido.
Modo Global: Años de Estudio	2	Hasta dónde mira hacia atrás el botón Global de la ficha.
Órdenes Antiguas	90 días	Las órdenes de clientes más viejas que esto siguen contando como comprometido, pero se marcan con un asterisco para que alguien las revise.
Artículo Nuevo	60 días	Por cuánto tiempo, desde su primera entrada a inventario , un artículo recibe surtido inicial.
Probado sin Venta	30 días hábiles	Si una sucursal tuvo un artículo este tiempo y no lo vendió, no se le envía más.
Artículo de Toda la Cadena	50 %	Un artículo que una sucursal nunca tuvo solo se le envía si se vende en al menos esta parte de las sucursales.

4.1 · La central de distribución

Un solo campo, y cambia todo el plan de envíos: cuál sucursal es la que reparte.

1 Decirle al sistema cuál es la central

DÓNDE ESTÁ Sistema > Opciones del Sistema > sección 15, «Bodegas y Ajustes de Inventario»

El campo **Central de Distribución** dice qué sucursal recibe las compras y reparte a las demás. En Grupo Yunque es la Tienda Central San José.

Con la central puesta, el plan de envíos trabaja en este orden:

1. La central primero

Todo envío sale de la central, mientras a ella le sobre sobre su propia máxima.



2. Las tiendas después

Si la central no alcanza y hay una urgencia, cede la tienda a la que más le sobre.



3. Lo que falte, se compra

Lo que la red no puede cubrir es compra al proveedor, y la pantalla lo dice.

Dos reglas que conviene conocer:

- **Una sucursal solo cede lo que le sobra sobre su máxima.** Así nunca ofrece y pide a la vez, y la central no se queda sin lo que ella misma va a vender.
- **Las tiendas ceden para una urgencia, no para rellenar.** Si otra tienda solo «podría» recibir, se le envía únicamente desde la central.

Sin central configurada, el plan solo mueve lo que a una tienda le sobra hacia otra que lo necesita con urgencia. Si su empresa compra todo por un punto y de ahí reparte, este campo tiene que estar puesto: es lo primero que hay que revisar cuando el plan no propone nada.

La central se surte comprando. Por eso nunca es destino del plan de envíos: lo que a ella le falta se resuelve en la pestaña Compras y en el informe de Cálculo de Compras.

5 · Medir en vez de adivinar

¿Cuánto tarda de verdad su proveedor? La mayoría de las empresas lo tiene en «un día» porque nadie lo cambió. El sistema lo puede medir con sus propias compras.

1 El arribo y el ritmo de cada proveedor

DÓNDE ESTÁ Proveeduría > Parámetros de Reposición

La pantalla compara lo que tiene configurado cada proveedor con lo que dicen sus compras de los últimos meses. Arriba se eligen cuántos meses analizar, cuántas compras como mínimo, y si mostrar todos o solo los que cambiarían.

Parámetros de Reposición por Proveedor
Lo que dicen sus compras, comparado con lo que tiene configurado

Guardar Marcados

Analizar los últimos: 12 meses Mínimo de compras: 2 compras Mostrar: Todos los proveedores 1 proveedor en el análisis

Proveedor	Compras	Arribo hoy	Arribo medido	Variación del arribo	Ritmo hoy	Ritmo medido
PR-000002 Shenzhen Hardware Trading Co., Ltd.	4 2 días	45	sin datos	---	60	60 días

El **Tiempo de Arribo** es cuánto tarda en llegar lo que se le pide a este proveedor, y el **Ritmo de Compra** cada cuánto se le compra. Los dos gobiernan el **Cálculo de Compras**: con ellos se decide cuándo reponer y cuánto pedir. Si el arribo configurado es menor que el real, el sistema avisa tarde y el artículo se agota antes de que llegue la reposición.

Solo entran las **compras de mercadería**: un gasto no repone inventario ni tiene arribo. El **arribo medido** es la mediana de los días entre la factura del proveedor y la entrada de la mercadería al inventario. Se usa la mediana y no el promedio para que un despacho perdido no mueva el parámetro de todo el año. Al lado se muestra cuánto varía: un proveedor que tarda siempre lo mismo necesita menos inventario de respaldo que otro igual de lento pero impredecible. El **ritmo medido** es el promedio de días entre compras, contando una vez cada día en que se le compró.

Cuando un proveedor de importación aparece como **no medible**, es porque sus compras se registran el día que llegan y la fecha en que se negociaron no quedó en el sistema. Para que el arribo se pueda medir, ese documento debe nacer como **Orden de Pedido** al hacer el pedido, y aplicarse al inventario cuando la mercadería entra.

Nada se cambia solo: marque los proveedores que quiera actualizar y pulse **Guardar Marcados**. Los que ya coinciden con lo medido aparecen con un visto y no se pueden marcar.

Cada fila es un proveedor: sus compras del periodo, el arribo que tiene hoy y el medido, cuánto varía, y el ritmo de hoy contra el medido.

- **Arribo medido**: los días entre la factura del proveedor y la entrada de la mercadería al inventario. Se usa la **mediana** y no el promedio, para que un despacho perdido no mueva el dato de todo el año.
- **Variación del arribo**: un proveedor que tarda siempre lo mismo necesita menos respaldo que otro igual de lento pero impredecible.
- **Ritmo medido**: el promedio de días entre una compra y la siguiente.

Nada se cambia solo. Marque los proveedores que quiere actualizar y pulse **Guardar Marcados**. Los que ya coinciden con lo medido aparecen con un visto.

«Sin datos» en una importación tiene explicación. Si la compra se registra el mismo día que llega, la fecha en que se negoció no quedó en ninguna parte y no hay nada que medir. Para que el arribo se pueda medir, el documento debe nacer como **Orden de Pedido** cuando se hace el pedido, y aplicarse al inventario cuando la mercadería entra.

Subir el arribo sube el inventario. Con el arribo real la existencia mínima y el punto de pedido crecen: el sistema empieza a pedir antes. Es lo correcto, pero conviene revisarlo con quien autoriza las compras antes de guardar veinte proveedores de un golpe.

5.1 · Lo mismo, para las sucursales

La central surte a las sucursales como un proveedor surte a la empresa. Los tiempos de cada sucursal también se miden.

DÓNDE ESTÁ Sistema > Parámetros de Distribución



Parámetros de Distribución por Sucursal

Lo que dicen los paquetes que desempepa cada sucursal, comparado con lo que tiene configurado


Guardar Marcadas




Analizar los últimos

6 meses

Mínimo de envíos

5 envíos

Mostrar

Todas las sucursales

2 sucursales en el análisis

Sucursal	Paquetes	Por paquete	Arribo hoy	Arribo medido	Variación del arribo	Reposición hoy	Reposición medida
 SJO Tienda Central San José - central	0 0 días	sin entradas	1	sin medida	---	7	sin medida
 HER Sucursal Heredia	0 0 días	sin entradas	2	sin medida	---	7	sin medida

El **Tiempo de Arribo** de una sucursal es cuánto tarda en llegarle lo que se le envía, y el **Tiempo de Reposición** cada cuánto se le envía. Los dos gobiernan la **distribución**: la pestaña Distribución de cada artículo, el autopedido entre sucursales y los informes de distribución deciden con ellos cuándo hay que enviar y cuánto. Son el equivalente del arribo y el ritmo de compra de un proveedor: la central surte a sus sucursales como un proveedor surte a la empresa.

Todo se mide con los **paquetes**: el flujo de la distribución es que la sucursal hace un pedido, el pedido se tramita en un paquete y la sucursal lo desempaca al llegar. El **arribo medido** es la mediana de los días entre que se arma el paquete y el ajuste de entrada que lo desempaca. Se usa la mediana para que un paquete olvidado no mueva el parámetro; al lado se muestra cuánto varía. La **reposición medida** es el promedio de días entre desempaques, contando una vez cada día en que la sucursal desempacó algún paquete.

La columna **Por paquete** dice qué parte de lo que entró a la sucursal llegó en un paquete. Una transferencia directa no tiene tránsito ni tiempo de llegada, y un ajuste manual ni siquiera dice de dónde salió la mercadería: si es mucho, las medidas de esta pantalla son pocas y la distribución no puede descontar lo que viene en camino.

Nada se cambia solo: marque las sucursales que quiera actualizar y pulse **Guardar Marcadas**.

Cada sucursal con sus paquetes recibidos, el arribo y la reposición que tiene hoy, y los medidos. La central aparece marcada: no recibe distribución, la hace.

Aquí todo se mide con **paquetes**, porque el flujo ordenado de la distribución es: la sucursal hace un pedido, el pedido sale en un paquete, y la sucursal lo desempaca al llegar.

- **Arribo medido:** los días entre que se arma el paquete y que la sucursal lo desempaca.
- **Reposición medida:** cada cuántos días la sucursal desempaca algún paquete.
- **Por paquete:** qué parte de lo que entró a la sucursal llegó en un paquete.

Si la columna **Por paquete** es baja, la mercadería está llegando a la sucursal por transferencias directas o por ajustes manuales. Un ajuste manual no dice de dónde salió la mercadería ni cuánto tardó: **el sistema no puede descontar lo que viene en camino**, y la sucursal termina pidiendo lo que ya le enviaron.

En el ejemplo las dos filas dicen «sin medida» porque Grupo Yunque todavía no ha recibido paquetes. Conforme la sucursal desempaque sus envíos, la pantalla empieza a proponer valores. Igual que con los proveedores, se marcan las sucursales y se pulsa **Guardar Marcadas**.

Dónde se cambian a mano. En **Sistema > Sucursales**, editando la sucursal: los campos **Tiempo de Reposición** y **Tiempo de Arribo**.

6 · Comprarle al proveedor

Tres herramientas, de lo más fino a lo más grueso: un artículo, un informe de todo un proveedor, y la orden de compra que se llena sola.

1 La pestaña Compras de un artículo

DÓNDE ESTÁ Abra el artículo (buscador superior, o Inventario > Explorar el Inventario) > pestaña Compras

Responde la pregunta de un solo artículo, y lo hace para **toda la empresa**: suma las ventas y las existencias de todas las sucursales, porque al proveedor se le compra una vez.

Existencias

Calendario

Movimientos

Precios

Edición

ABC

Ventas

Vínculos

Distribución

Compras

Costos

Mensual

Temporada

Estudio

Global

Específico

Ventas diarias • Últimos 30 y 60 días

⚠

La existencia ya llegó al punto de pedido: hay que **ordenar 63** unidades a este proveedor.

Proveedor **Pinturas y Químicos del Istmo S.A.** • arribo 7 días • se compra cada 30 días

CANTIDAD DE PEDIDO

63

unidades por ordenar

PUNTO DE PEDIDO

50

ya se alcanzó

POSICIÓN NETA

32

60 a mano • 0 en camino • 28 prometido

SE AGOTA EN

42 días

al ritmo de venta actual

CONSUMO PROMEDIO

1.45

al día

1 x día • antes 1.5

POR LLEGAR

0

28 comprometido en órdenes

CONSUMO COMPARADO

PARÁMETRO	HACE 30 DÍAS	AHORA
Ventas	45	42
Periodo de venta	30 días	29 días
Días con existencia	30 días	29 días
Consumo mínimo	0	0
Consumo máximo	12	12
Consumo promedio	1.5	1.45
Ritmo	2 x día	1 x día

PROVEEDOR Y PARÁMETROS

Proveedor actual	Pinturas y Químicos del Istmo S.A.
Tiempo de reposición (TR)	30 días
Tiempo de arribo (TA)	7 días
Tiempo de estudio	60 días
Multiplicador de máximo	1.0
Fórmula del máximo	Consumo promedio × TR

⚠ CALIDAD DEL ARTÍCULO

Total de piezas compradas	0
Total de piezas retornadas	0
Total de piezas en defectuoso	0
Porcentaje de fallo	---

SITUACIÓN DE HOY

Disponible en sucursales	60
Tránsito en paquetes	0

El rodillo de 3/4". Arriba, la conclusión en una frase y los seis datos clave. Abajo, el consumo de ahora comparado con el de hace 30 días, y los parámetros del proveedor.

Se lee de arriba hacia abajo:

- **La franja de color** es el veredicto: rojo si hay que ordenar ya, verde si se puede ordenar sin urgencia, azul si hay excedente. A la derecha, el proveedor con su arribo y su ritmo.
- **Las seis tarjetas**: la cantidad de pedido, el punto de pedido, la posición neta desglosada («60 a mano, 0 en camino, 28 prometido»), en cuántos días se agota al ritmo actual, el consumo promedio y lo que está por llegar.
- **Consumo comparado** pone el periodo actual junto al anterior. Si el consumo subió o bajó mucho de un mes al otro, aquí se nota.

6.1 · La cuenta completa, en la misma pestaña

Bajando en la pestaña está el detalle con que el sistema llegó a esa cantidad. Es lo que hay que mirar cuando la sugerencia le sorprende.

SITUACIÓN DE HOY			
Disponible en sucursales	60	Total de piezas retornadas	0
Tránsito en paquetes	0	Total de piezas en defectuoso	0
Pedidos al proveedor	0	Porcentaje de fallo	---
Compras en tránsito o sin aplicar	0	RECOMENDACIÓN	
Comprometido en órdenes	-28	Existencia mínima	40
Posición neta	32	Colchón por nivel de servicio - clase A, 97%	40 - varía ±3.43/día
Reservado en pre-ventas (fuera del cálculo)	0	Existencia máxima	84
Estimado de agotado de existencias	42 días	Punto de pedido	50
		Cantidad de pedido	63

■ Hay que ordenar ya
■ Se puede ordenar, sin urgencia
■ Hay excedente sobre el máximo
[Cómo se leen estos números](#)

Situación de hoy, a la izquierda, arma la posición neta. **Recomendación**, a la derecha, muestra la mínima con su colchón, la máxima, el punto de pedido y la cantidad.

En el ejemplo se ve todo lo del capítulo 3: disponible **60**, comprometido en órdenes **-28**, posición neta **32**. Y a la derecha: colchón de **40** por ser clase A al 97 %, con una venta que varía $\pm 3,43$ por día; máxima **84**; punto de pedido **50**; cantidad **63**.

Comprometido en órdenes *la línea que más sorprende*

Son órdenes de clientes ya tomadas y sin entregar. Aunque el estante tenga 60, 28 ya tienen dueño. Cuentan todas las órdenes activas de hasta un año; si una parte viene de órdenes de más de 90 días, la pantalla lo dice aparte para que alguien las revise y cierre las que ya no se van a atender.

Reservado en pre-ventas *fuera del cálculo*

Mercadería apartada en una venta que se está preparando. Se muestra en gris: no cubre venta nueva.

Estimado de agotado *en días*

La posición neta entre el consumo promedio. Si es menor que el arribo del proveedor, se va a quedar sin existencia aunque pida hoy.

Calidad del artículo *compradas, retornadas, defectuosas*

Cuánto de lo comprado se devolvió al proveedor o terminó en la bodega de defectuoso. Un porcentaje de fallo alto es razón para pedir un poco más, o para cambiar de proveedor.

Cuando el artículo también se reparte entre sucursales, debajo de la conclusión aparece una línea más: si hay sucursales en urgencia y otra tiene de sobra, la pestaña le dice «antes de comprar, mueva». Comprar lo que ya se tiene en otra sucursal es el error más común.

6.2 · El informe: todo un proveedor de una vez

Nadie compra artículo por artículo. El informe hace la misma cuenta para cientos de artículos y la entrega en Excel, lista para filtrar y decidir.

DÓNDE ESTÁ Inventario > Informes de Inventario > bloque «Distribución, Consumo y Expectativas» > Cálculo de Compras a Proveedores

Los filtros del informe. El botón **Descargar EXCEL** genera el archivo; no hay vista en pantalla.

Los filtros que más se usan:

- **Proveedor:** lo normal es sacar un informe por proveedor, que es como se compra.
- **Estado / Filtro:** *Bajo el Mínimo*, *En punto de pedido* (lo que urge), *Bajo el Máximo* (todo lo que se podría pedir) o *Sobre el Máximo* (lo que sobra).
- **Sucursal:** de cuáles sucursales se suman ventas y existencias. Para comprar, todas.
- **Actividad > Solo con Ventas:** deja por fuera lo que no se movió en el periodo.
- **Desde y Hasta:** el periodo de estudio. Viene con los 45 días configurados.

El informe y la pestaña dicen lo mismo. Las dos usan la misma fórmula. Si una cantidad del Excel no coincide con la pestaña Compras del artículo, casi siempre es porque la pestaña está en «Mensual» (30 días) y el informe en 45.

6.3 · Las columnas del Excel

Son 35 columnas. Aquí van agrupadas, de izquierda a derecha.

COLUMNAS	QUÉ TRAEN
Código, Parte, Descripción, Marca	La identificación del artículo.
Proveedor, Cod.Pro, Costo.Pro	El proveedor asignado, el código con que él conoce el artículo y su último costo con él.
Comprado, Días, Cantidad, Aplicado	La última compra: su fecha, cuántos días hace, cuánto se compró y cuándo entró al inventario.
Ult. Costo, Costo Pr., Precio	El último costo, el costo promedio y el precio de la lista que eligió en el filtro.
Stock, Reservado, Pedido, Compras, Malos	La situación de hoy: disponible, reservado en pre-ventas, pedido al proveedor, compras confirmadas sin aplicar, y lo que está en defectuoso.
Emn, Emx	La existencia mínima y la máxima.
V.90 días, V.60 días, V.30 días, Venta P.	Las ventas de los últimos tres meses, mes a mes, y la venta del periodo que usted pidió. Sirven para ver la tendencia.
Cp, Tr, Ta, PP	El consumo promedio, los dos tiempos del proveedor y el punto de pedido.
CP	La cantidad a pedir. Es la columna por la que se ordena y se decide.
Comprom., Comprom. +90d	Lo comprometido en órdenes de clientes, y qué parte viene de órdenes de más de 90 días.
Días disp.	Los días con existencia: el divisor del consumo. Si es bajo, el artículo estuvo agotado buena parte del periodo.
Clase, Empaque	La clase A, B o C, y el empaque al que se redondeó la cantidad.

6.4 · Tres lecturas antes de enviar la orden

El Excel le da la cantidad. Estas tres miradas le dicen si conviene aceptarla tal cual.

Ordene por CP de mayor a menor

Las primeras filas son las compras grandes. Mire en cada una las tres columnas de venta por mes: si la venta viene cayendo, la cantidad sugerida puede ser más de lo que conviene.

Revise «Comprom. +90d»

Si es alta, está comprando para órdenes que tal vez nadie va a retirar. Cíérrelas pasándolas a proforma, y vuelva a sacar el informe.

Compare «Días disp.» con el periodo

Un artículo con 10 días disponibles de 40 estuvo agotado casi todo el mes. Su consumo ya viene corregido, pero es la señal de que el punto de pedido se le está pasando.

Y LO QUE EL CÁLCULO NO SABE

El sistema mide lo que pasó. Hay cosas que solo usted conoce, y son la razón por la que la cantidad es una **sugerencia**:

- **Una promoción que viene**, o un cliente grande que avisó que va a comprar. Suba la cantidad.
- **Una venta que no se va a repetir**: un proyecto que se llevó 200 unidades de una vez infla el consumo. Use el periodo Específico de la ficha para dejarlo por fuera y ver el número limpio.
- **El mínimo de compra del proveedor** o el flete: a veces conviene completar el pedido con lo que está en verde, aunque todavía no urja.
- **Un artículo que va a descontinuar**. El sistema lo seguirá pidiendo mientras se venda.

Si corrige siempre hacia el mismo lado, corrija el parámetro. Subirle a mano la cantidad a todo un proveedor, compra tras compra, casi siempre quiere decir que su tiempo de arribo está corto. Es mejor arreglarlo una vez en el proveedor que acordarse cada mes.

6.5 · La Auto-Compra: la orden que se llena sola

Cuando ya confía en el cálculo, no hace falta pasar por Excel: la orden de compra se llena con lo que el sistema sugiere y usted la revisa.

DÓNDE ESTÁ Proveedoría > Crear Nueva Orden de Compra > elegir el proveedor > pestaña Auto-Compra

Filtros de Auto-Orden
Genera el detalle sugerido por rotación y mínimos. Reemplaza el detalle actual.

Código: ABC123 - Sin Filtro

Descripción: {Clase} {Marca} {Modelo} PL-012 • Pinturas Y Químicos Del Istmo S.A.

- Sin Filtro - Sin Filtro - Sin Filtro

- Sin Filtro - Sin Filtro - Sin Filtro

08/05/2026 10/04/2026 Mínimo 0

Auto Orden

Nivel A: 0 10 Nivel B: 0 10 Nivel C: 0 10

Los filtros de la Auto-Compra. El proveedor viene puesto con el de la orden, y el periodo con el tiempo de estudio de ese proveedor.

Puede limitar por familia, lista de consulta, clase, marca o modelo; cambiar el periodo; pedir que solo entren líneas con una cantidad **mínima**; y acotar por los **niveles A, B y C** de la ficha del artículo (del 0 al 10 cada uno; el rango completo no filtra nada). Al pulsar **Auto Orden** el sistema avisa que **va a reemplazar el detalle** que la orden tenga, y la llena.

Cantidad	Código	Descripción de Artículo	Órdenes	Stock	Defectuoso	Unidad	Descuento	Sub-Total
49	PIN-001	Pintura acrílica Grande Blanco	0	9	0	0.00000	40.00	40.00
48	PIN-002	Pintura acrílica No. 10	0	63	0	0.00000	40.00	40.00
17	PIN-003	Esmalte sintético 6 mm	0	18	0	0.00000	40.00	40.00
37	PIN-004	Esmalte sintético 3/4"	0	32	0	0.00000	40.00	40.00
61	PIN-005	Thinner Chico	0	35	0	0.00000	40.00	40.00
56	PIN-006	Thinner 1/2"	0	14	0	0.00000	40.00	40.00
7	PIN-007	Sellador de pared No. 8	0	2	0	0.00000	40.00	40.00
34	PIN-008	Sellador de pared 5/8"	0	20	0	0.00000	40.00	40.00
7	PIN-070	Barniz 2"	0	1	0	0.00000	40.00	40.00
5	PIN-072	Anticorrosivo 4 mm	0	4	0	0.00000	40.00	40.00
57	PIN-073	Brocha 10 mm	0	12	0	0.00000	40.00	40.00

La orden ya llena: 32 líneas para Pinturas y Químicos del Istmo. Junto a cada cantidad, lo que ya hay en órdenes, en stock y en defectuoso.

La cantidad de cada línea se puede cambiar ahí mismo, y las líneas que no quiera se quitan con la equis. Falta poner el costo de cada artículo y cerrar el documento.

La pestaña de al lado, Compra Inteligente, es el punto medio: lista los artículos del proveedor con su existencia, su venta media y lo ya comprado, sugiere una cantidad para cada uno, y usted agrega solo los que quiere.

7 · Repartir entre sucursales

Antes de comprar, hay que mirar si otra sucursal lo tiene de sobra. La pestaña Distribución de cada artículo responde eso en una pantalla.

DÓNDE ESTÁ Abra el artículo (buscador superior, o Inventario > Explorar el Inventario) > pestaña Distribución

PLAN DE ENVÍOS
 1 sucursal necesita 46 unidades ya. La red cubre 23; faltan 23, que hay que comprar al proveedor.

DESDE HACIA ENVIAR LE ALCANZA ARRIBO RITMO

ENVIAR YA · 1 ENVÍO

Tienda Central San José → Sucursal Heredia 23 0 días 2 días 4 x día

SUCURSAL	PARÁMETROS				CONSUMO DEL PEDIDO				RECOMENDACIÓN			SITUACIÓN DE HOY								ACCIÓN	
	TR	TA	CMN	CMX	VENTAS	DISP.	CP	RITMO	EMN	EMX	PP	EX	RES	TS	PD	COM	CP	PR			
Tienda Central San José	7	1	0	6	35	29/29	1.21	1 x día	10	19	11	44	0	0	0	0	23	0			
Sucursal Heredia	7	2	0	6	25	7/28	3.57	4 x día	13	38	20	0	0	0	0	0	46	0			
GLOBAL					60												44				

Hay que enviar ya · Se puede enviar, sin urgencia · Sobra y puede ofrecerlo · Surtido inicial de lo nuevo · No se le envía

Cómo se lee esta pestaña

El tornillo drywall de 1/2", visto desde la Tienda Central. Arriba el veredicto, en medio el plan de envíos, abajo una fila por sucursal.

La pantalla tiene tres partes:

El veredicto *le habla a su sucursal*

Depende de dónde esté usted. A la central le dice cuánto le pide el plan que envíe; a una tienda, cuánto necesita, para cuántos días le alcanza y a quién pedírselo. A la derecha, el resumen de toda la red: cuánto se necesita ya y cuánto excedente hay.

El plan de envíos *de dónde a dónde*

Cada línea es un envío sugerido: desde qué sucursal, hacia cuál, cuántas unidades, para cuántos días le alcanza a quien recibe y cuánto tarda el envío. Va en tres grupos: **Enviar ya**, para las sucursales que ya tocaron su punto de pedido; **En el próximo envío**, para las que pueden recibir sin urgencia; y **Surtido inicial**, para las sucursales donde el artículo es nuevo.

La tabla *la cuenta de cada sucursal*

Los mismos valores del capítulo 3, calculados para cada sucursal con **sus** ventas, **sus** días con existencia y **sus** tiempos. Su sucursal va resaltada, y la central lleva el icono de bodega.

7.1 · Leer el ejemplo, fila por fila

Es el mismo tornillo del capítulo 3.2. Ahora se ve el cuadro completo.

VALOR	TIENDA CENTRAL	SUCURSAL HEREDIA	QUÉ DICE
Ventas	35	25	Heredia vende casi tanto como la central.
Disp.	29/29	7/28	Heredia lo tuvo solo 7 días.
Cp	1,21	3,57	Por eso su consumo real es el triple.
Emn / Emx / Pp	10 / 19 / 11	13 / 38 / 20	Lo que cada una debería tener.
Ex	44	0	La central tiene; Heredia está en cero.
CP	23 (azul)	46 (rojo)	A la central le sobran 23; Heredia necesita 46.

Y el plan saca la cuenta: «**1 sucursal necesita 46 unidades ya. La red cubre 23; faltan 23, que hay que comprar al proveedor**». La línea del plan dice enviar 23 de la Tienda Central a Heredia: todo lo que a la central le sobra, sin tocar lo que ella necesita.

LAS COLUMNAS QUE SOLO EXISTEN AQUÍ

SIGLA	NOMBRE	QUÉ ES
Ts	Tránsito	Lo que ya viaja hacia la sucursal en un paquete que no ha desempacado.
Pd	Pedido	Lo que la sucursal ya le pidió a otras y todavía no le han despachado. Cuenta a su favor: no se le vuelve a sugerir.
Pr	Prepara	Lo que otras sucursales le pidieron a esta. Cuenta en su contra: ya está prometido, así que no lo puede ofrecer dos veces.
Com	Comprometido	Las órdenes de clientes de esa sucursal. Con asterisco si hay órdenes viejas.

7.2 · Cuando una sucursal no vendió el artículo

«No vendió porque nunca lo tuvo» y «lo tuvo dos meses y no se vendió» son casos opuestos. El sistema los distingue y le pone a cada sucursal una etiqueta.

ETIQUETA	CUÁNDO	QUÉ HACE EL PLAN
nuevo	El artículo es nuevo en la empresa: entró a inventario por primera vez en los últimos 60 días, o aún no llega pero ya tiene órdenes de clientes.	Surtido inicial: lo que sus clientes ya pidieron, más la existencia mínima.
nuevo aquí	Se vende en al menos la mitad de las sucursales, y esta no lo tuvo en el periodo.	Surtido inicial con una venta estimada , que se marca con ~.
en prueba	La sucursal lo tuvo algunos días y todavía no lo vende.	No se le envía más por ahora.
probado	Lo tuvo 30 días hábiles o más y no lo vendió.	No se le envía. Si le sobra, lo puede ofrecer a otras.
no lo maneja	Se vende en otras sucursales pero no en la mayoría, o aquí se esperaba vender menos de una unidad entre dos envíos.	No se le envía.
sin venta	No se vende en ninguna sucursal y no es nuevo.	No se distribuye.
sin actividad	La sucursal no vendió nada de ningún artículo en el periodo.	No recibe.

Qué tienda lleva qué artículo es una **decisión de surtido**, no de reposición. El sistema repone lo que una sucursal ya vende; no le llena el estante con todo lo que se vende en alguna otra parte.

En Grupo Yunque se ven tres de estos casos en Heredia:

- El **codo PVC de 5/8"** se vende bien en la central y Heredia nunca lo tuvo: es **nuevo aquí**, y en el proyecto del capítulo 8 recibe un surtido inicial de 4.
- La **esmeriladora angular de 1/2"** lleva 28 días en el estante de Heredia sin venderse: está **en prueba**. No se le envía más, y cuando cumpla los 30 días pasará a «probada».
- La **tuerca hexagonal de 3/8"** se vende poco incluso en la central: Heredia **no la maneja**.

«Nuevo» cuenta desde que llegó, no desde que se creó. Un artículo en preventa se crea meses antes de recibir la primera unidad. Los 60 días corren desde su **primera entrada a inventario**.

7.3 · Ejecutar el plan desde la misma pantalla

Las líneas del plan que tocan a su sucursal traen un botón. No hay que ir a otra pantalla a copiar la cantidad.

El casco de 6 mm, visto desde Heredia. El veredicto: «necesita 9 unidades ya: le alcanza para 3,5 días y el envío tarda 2». En la línea del plan, el botón **Pedir**.

BOTÓN	LE APARECE CUANDO	QUÉ HACE
Pedir	La línea trae mercadería hacia su sucursal.	Pone la cantidad en su pre-pedido hacia la sucursal que surte. Si no tiene uno abierto con ella, lo crea.
A distribución #N	La línea sale de su sucursal, y usted tiene un proyecto de distribución abierto donde participa la sucursal destino.	Agrega el artículo al proyecto y deja la cantidad en el pedido de esa sucursal.

Después de pulsar **Pedir**: el aviso con el enlace al pre-pedido, y la línea marcada «En su pre-pedido #2».

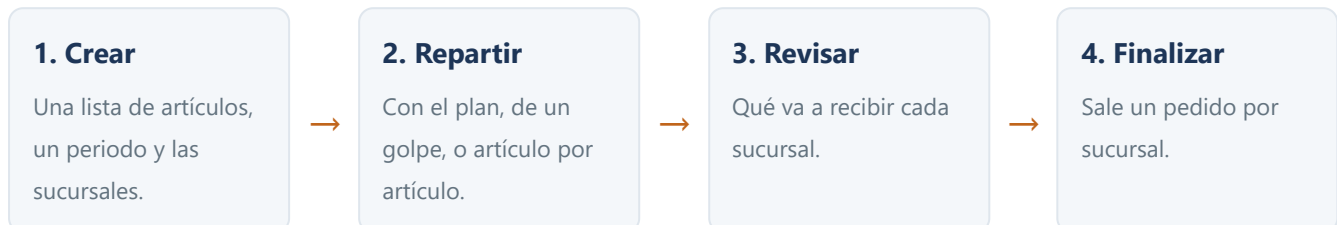
- **La cantidad se fija, no se suma.** Pulsar dos veces la misma línea no pide el doble. Si el plan cambió, el botón dice «Actualizar pedido» y reemplaza la cantidad.
- **El pedido todavía no sale.** La línea quedó en un pre-pedido, que es un borrador. Lo envía usted cuando termine de armarlo (capítulo 9).
- **Puede seguir con otro artículo.** Las líneas que vaya pidiendo a la misma sucursal se juntan en el mismo pre-pedido.

Las líneas entre otras dos sucursales no traen botón. El pedido lo hace quien pide, y la distribución quien reparte. Si usted no es ninguno de los dos, la línea es solo informativa.

8 · El proyecto de distribución LICENCIA

La pestaña Distribución resuelve un artículo. El proyecto resuelve **una lista completa**: reparte decenas o cientos de artículos entre las sucursales y saca un pedido por cada una.

Es la herramienta de quien reparte: se trabaja estando en la sucursal que tiene la mercadería. El recorrido tiene cuatro pasos.



1 Crear el proyecto

DÓNDE ESTÁ Bodega > Crear Nueva Distribución

Se le pone un nombre, se elige la **lista de consulta** con los artículos, el periodo de ventas y las sucursales que van a recibir.

Nuevo Proyecto de Distribución
Asistente de creación · Reparte Tienda Central San José

Qué se reparte

Nombre del Proyecto: Requerido. Para reconocerlo después en la lista de distribuciones.

Lista de Consulta: Requerido. Los artículos de esta lista son los que se van a repartir.

Con las ventas de qué periodo se calcula

Estudio del: Al: Lo que cada sucursal vendió en estos días decide cuánto necesita. Viene con los últimos 45 días; el tiempo de estudio configurado.

A qué sucursales

☒ Todas ☐ Ninguna

☒ Sucursal Heredia Envío cada 7 días · arribo en 2

Proyecto de Distribución

Un proyecto de distribución reparte la mercadería de **Tienda Central San José** entre las sucursales que usted marque. La lista de consulta se arma antes, en el Explorador de artículos o desde una compra, un ajuste o un pedido. Al iniciar, el sistema calcula para cada artículo cuánto necesita cada sucursal y le propone un plan de envíos que usted puede aceptar completo o revisar artículo por artículo. Cuando finalice el proyecto saldrá un **pedido por sucursal** con todas sus líneas.

El asistente. El periodo viene con los días de estudio de la empresa; cada sucursal muestra cada cuánto se le envía y cuánto tarda.

La lista de consulta se arma antes. Desde **Inventario > Explorar el Inventario** (con el resultado de una búsqueda), o con **Crear Lista de Consulta** en el menú de una compra, un ajuste o un pedido. Lo usual: la lista de la compra que acaba de llegar.

Reparte la sucursal donde usted está. Si su empresa tiene una central configurada y usted está en otra sucursal, el asistente se lo advierte antes de empezar.

8.1 · El reparto de un artículo

Al abrir el proyecto, la pestaña Reparto muestra el primer artículo pendiente con la cuenta de cada sucursal y el campo **Enviar** ya lleno.

El proyecto «Surtido semanal de Heredia». La primera fila es la sucursal que reparte; debajo, cada destino con lo que necesita, lo que sugiere el plan y el campo para enviar.

- **La banda del artículo** dice cuál es, cuántos pendientes quedan, y su clase con el nivel de servicio.
- **El veredicto** resume el plan: cuántas sucursales urgen, y si la que reparte lo tiene. A la derecha, cuánto tiene y cuánto le sobra.
- **Necesita** es lo que le falta a la sucursal para llegar a su máxima; **Plan**, lo que el plan le asigna; **Enviar**, lo que usted decide. Viene igual al plan.
- **El pie de la tabla** le dice, mientras escribe, cuánto le queda a la sucursal que reparte.

EL PIE SE PONE	CUANDO
Verde	Lo que reparte no toca lo que la sucursal necesita para sí.
Ámbar	Reparte más de lo que le sobra: quedará por debajo de su propia máxima.
Rojo	Reparte más de lo que tiene. Al guardar, el sistema le pide confirmarlo.

Con **Guardar y seguir** se guarda el reparto y aparece el siguiente pendiente; **Saltar** lo deja para después. **Usar el plan** vuelve a poner lo sugerido y **En cero** limpia los campos. La tecla Enter pasa de un campo al siguiente, y en el último, guarda.

8.2 · Repartir toda la lista con el plan

Con cuarenta artículos no tiene sentido ir uno por uno. El recuadro de arriba reparte todos los pendientes de un golpe.

En **Repartir los pendientes con el plan** se eligen los grupos que entran —lo urgente, el próximo envío, el surtido inicial— y se pulsa **Repartir**.

Distribución #1
Reparte la lista entre las sucursales y finaliza para crear un pedido por cada una.

REPARTIENDO

Se repartieron 15 artículos con el plan: 78 unidades en 15 líneas. Otros 25 quedaron pendientes porque el plan no les sugiere envío: puede repartirlos a mano o finalizar sin ellos.

Surtido semanal de Heredia
Reparte Tienda Central San José

RECIBEN: Sucursal Heredia

PERIODO DE ESTUDIO: 2026-08-20 al 2026-10-04 - 46 días

FECHA: 2026-10-04 17:51:47 POR: admin

El Avance
Lo repartido hasta ahora.

ARTÍCULOS REPARTIDOS: 15 de 40

LÍNEAS: 15 PIEZAS: 78

PEDIDOS QUE SALDRÁN: 1 de 1 sucursales

El resultado: 15 artículos repartidos, 78 unidades. Los otros 25 quedaron pendientes porque el plan no les sugiere envío. La barra de estado pasó a «Repartiendo».

Lo que el plan no envía a ninguna parte **queda pendiente, a la vista**. No se da por resuelto: usted decide si lo reparte a mano o finaliza sin ello. Y lo que ya estaba repartido no se toca.

La pestaña **Artículos** tiene la lista completa, por familia, con el estado de cada uno:

Reparto Artículos Pedidos por Sucursal

Buscar Código o descripción

Todos 40 Pendientes 25 Repartidos 15

Reversar todo

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	ESTADO	SUCURSALES	PIEZAS	
TORNILLERÍA					
TOR-012	Taquete plastico 1 1/4"	REPARTIDO	1	3	[Lápiz] [Flecha] [Basurero]
TOR-011	Taquete plastico 1/2"	REPARTIDO	1	3	[Lápiz] [Flecha] [Basurero]
TOR-003	Tornillo broca 1/2"	REPARTIDO	1	4	[Lápiz] [Flecha] [Basurero]
TOR-004	Tornillo broca Mediano	REPARTIDO	1	1	[Lápiz] [Flecha] [Basurero]
TOR-017	Tornillo drywall 1"	REPARTIDO	1	7	[Lápiz] [Flecha] [Basurero]
TOR-018	Tornillo drywall 1/2"	REPARTIDO	1	23	[Lápiz] [Flecha] [Basurero]
TOR-001	Tornillo goloso 5/8"	REPARTIDO	1	8	[Lápiz] [Flecha] [Basurero]
TOR-002	Tornillo goloso 6 mm	REPARTIDO	1	6	[Lápiz] [Flecha] [Basurero]
TOR-008	Tuerca hexagonal 10 mm	REPARTIDO	1	2	[Lápiz] [Flecha] [Basurero]

Filtrada por «Repartidos». En cada fila: a cuántas sucursales va, cuántas piezas, y los botones para corregir, reversar o quitar el artículo.

- **El lápiz** abre el reparto de ese artículo con lo guardado, para corregirlo.
- **La flecha** lo reversa: vuelve a pendiente y sale de los pedidos.
- **El basurero** lo quita del proyecto.

8.3 · Revisar y finalizar

Antes de cerrar, la pestaña Pedidos por Sucursal muestra lo que cada una va a recibir.

SUCURSAL QUE RECIBE		AL FINALIZAR SALE	LÍNEAS	PIEZAS	PESO	VOLUMEN
▼ Sucursal Heredia		PEDIDO DE MERCADERÍA	15	78	54.01 kg	79275 cm ³
FON-084	Codo PVC 5/8"					4
FON-088	Union universal 8 mm					3
FON-090	Valvula de paso Extra					2
FON-095	Cinta teflon 8 mm					2
FON-096	Cinta teflon 6 mm					5
FON-097	Empaque de hule 1 1/4"					5
TOR-001	Tornillo goloso 5/8"					8
TOR-002	Tornillo goloso 6 mm					6
TOR-003	Tornillo broca 1/2"					4

Heredia recibirá un pedido de 15 líneas y 78 piezas: 54 kg. Al tocar la sucursal se despliega su detalle; el lápiz lleva a corregir esa línea.

El **peso** y el **volumen** salen de la ficha de cada artículo y sirven para saber si lo repartido cabe en el transporte. La columna **Al finalizar sale** dice qué documento va a nacer:

DICE	QUÉ PASA AL FINALIZAR
pedido de mercadería	Sale un pedido de esa sucursal hacia la que reparte, con todas sus líneas.
pedido + orden de cliente	La sucursal tiene un cliente asociado: además del pedido se crea una orden a nombre de ese cliente, y el pedido queda cerrado porque la orden lo sustituye.
sin pedido	No se le repartió nada: no recibe documento.

4 Finalizar

DÓNDE ESTÁ Botón Finalizar, en la cabecera del proyecto

El sistema le dice cuántos pedidos va a crear y cuántos artículos quedan sin repartir, y pide confirmación. Es **todo o nada**: o salen todos los pedidos y el proyecto se cierra, o no cambia nada. Si no hay nada repartido, no deja finalizar.

Mientras no se finalice, el proyecto está en **Bodega > Distribuciones en Edición**, con su avance. Los de otras sucursales se ven en la lista, pero solo se abren estando en ellas.

El mismo artículo da otro número aquí que en la ficha. En el capítulo 7 Heredia necesitaba 46 tornillos y aquí necesita 23. No es un error: la ficha estaba en «Mensual» (30 días) y el proyecto usa el periodo de 45 días con que se creó.

9 · Los pedidos de mercadería

El pedido es el documento con que una sucursal le dice a otra qué necesita. El proyecto de distribución los genera por lote; aquí está cómo hacer uno a mano, desde la sucursal que pide.

1 Crear el pedido

DÓNDE ESTÁ Bodega > Crear Pedido de Mercadería

El asistente pregunta **a qué sucursal** se le pide. Al elegirla se abre el **pre-pedido**: un borrador que la otra sucursal todavía no ve. Los que tenga a medias están en **Bodega > Pedidos en Edición**.

Un pre-pedido de Heredia a la Tienda Central. Arriba, quién pide y quién surge, las notas y los totales con peso y volumen. Abajo, el detalle.

Las líneas se agregan escribiendo el código y la cantidad. Junto a cada una hay cinco columnas que le dicen si lo que pide tiene sentido:

COLUMNA	QUÉ ES
Hay	Lo que tiene su sucursal, la que pide.
Pedidas	Lo que ya pidió a otras sucursales y no ha llegado.
Vienen	Lo que ya viaja hacia usted en paquetes.
Tiene	La existencia disponible de la sucursal que surte . Si es cero, no tiene caso pedirlo.
Piden	Lo que otras sucursales ya le pidieron a esa misma. Si es alto, puede que no le alcance.

Cuando está listo se pulsa **Crear Pedido**: el borrador desaparece y nace el pedido, que la sucursal que surge ya puede ver. Las **notas** se pueden guardar antes, con su propio botón.

9.1 · El Auto-Pedido

En vez de digitar línea por línea, el Auto-Pedido llena el documento con todo lo que su sucursal necesita de la otra, según el mismo cálculo.

DÓNDE ESTÁ Dentro del pre-pedido > pestaña Auto-Pedido (aparece cuando le pide a otra sucursal)

The screenshot shows the 'Auto-Pedido' tab in a software interface. It contains several filter sections:

- Qué artículos entran:** Includes dropdowns for 'Código', '(Clase) (Marca) (Modelo)', and multiple '- Sin Filtro' options.
- Periodo de estudio de ventas:** A date range selector with 'Desde' (08/20/2026) and 'Hasta' (10/04/2026) fields.
- Qué niveles de rotación:** Three sliders for 'Nivel A', 'Nivel B', and 'Nivel C', each ranging from 0 to 10.
- Cómo se calcula:** Includes a 'Hasta dónde pedir' dropdown (set to 'Bajo el Máximo'), a 'Qué hacer con la existencia de quien surte' dropdown (set to 'Respetar la Fuente'), and a 'Mínimo por línea' input field (set to 0).

An 'Auto Pedido' button is located at the bottom right of the filter section.

Los filtros: qué artículos entran, con las ventas de qué periodo, y cómo se calcula.

La parte de arriba limita qué artículos entran (código, descripción, familia, proveedor, lista, clase, marca, modelo). La de abajo decide **cómo** se pide, con tres opciones:

OPCIÓN	VALOR	QUÉ HACE
Hasta dónde pedir	Bajo el Máximo	Pide todo lo que le falte para llegar a su máxima.
	En Punto de Pedido	Solo los artículos que ya tocaron su punto de pedido: lo urgente.
	Demandar Stock	Pide hasta lo que la otra tenga disponible, aunque ella lo necesite.
Qué hacer con la existencia de quien surte	Respetar la Fuente	Pide solo lo que a la otra sucursal le sobra sobre su máxima. Es lo recomendado.
	Simular Stock Ilimitado	Pide todo lo que usted necesita, lo tenga o no la otra. Sirve para ver su necesidad real.
Mínimo por línea	Un número	Deja por fuera las líneas que pedirían esa cantidad o menos.

Al pulsar **Auto Pedido** el sistema avisa que **va a reemplazar el detalle** que el documento tenga. En el ejemplo, con las opciones por defecto, llenó el pedido de Heredia con **33 líneas y 185 piezas** (264 kg). Después se revisa y se corrige en la pestaña Detalle, como cualquier pedido.

Solo pide lo que su sucursal vende, o lo que es nuevo para ella. Lo «probado», «en prueba» o que «no maneja» (capítulo 7.2) no entra, aunque la otra sucursal lo tenga de sobra.

9.2 · Del otro lado: atender el pedido

La sucursal que surte abre el pedido, lo imprime para alistarlo y lo convierte en el documento con que la mercadería va a salir.

DÓNDE ESTÁ Bodega > Buscar Pedidos > abrir el pedido. También llega como aviso a los supervisores de la sucursal.

Pedido #1
Consulte e imprima el Pedido de Mercadería.

El Recorrido
De dónde sale y a dónde va.

Lo que lleva
Pedido activo, pendiente de surtir

ESTADO Activo

LÍNEAS 15 **PIEZAS** 78

PESO 54.01 kg **VOLUMEN** 79275 cm³

Observaciones del Pedido
Documento creado desde Distribución.

Vista Previa **Herramientas**

Formato Clásico **Ordenar por** Código

Grupo Yunque
Ferretería y distribución de materiales de construcción
Tel(s): 2255-4400 · Email: info@grupoyunque.co.cr

Pedido de Mercadería #1
Fecha: 2026-10-04 Hora: 17:53:17 · Solicitado por: admin
Impreso por: admin el día 04-10-2026 a las 17:53:44

PIDE	SURTE	ESTADO	LÍNEAS	PIEZAS	PESO	VOLUMEN
Sucursal Heredia	Tienda Central San José	Activo	15	78	54.01 kg	79275 cm³

#	PIDE	CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	TIENE	HAY
1	4	☐ FON-084	Codo PVC 5/8"	0	32
2	3	☐ FON-088	Union universal 8 mm	3	23
3	2	☐ FON-090	Valvula de paso Extra	2	9
4	2	☐ FON-095	Cinta teflon 8 mm	2	16

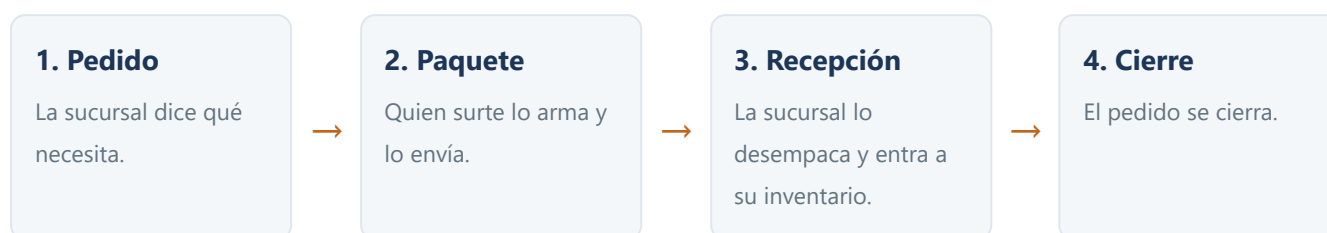
El pedido que salió del proyecto de distribución. La hoja lleva una casilla por línea para ir marcando lo alistado, y las columnas Tiene y Hay.

En la hoja, **Pide** es la cantidad solicitada, **Tiene** es la existencia de quien pide y **Hay** la de quien surte. El **Formato** puede ser Clásico o Moderno, y el orden de las líneas se elige al lado; la impresión está en el **Menú**.

PARA DESPACHAR	DÓNDE	QUÉ HACE
Crear Ajuste	Menú	Copia las líneas a un ajuste de salida: un paquete , que viaja y se recibe del otro lado, o una transferencia directa.
Enviar a Pre-Venta	Pestaña Herramientas	Copia las líneas a una pre-venta, que reserva la mercadería mientras se alista.
Incluir en Ajuste	Pestaña Herramientas	Agrega las líneas a un pre-ajuste que usted ya tiene en diseño.
Crear Orden	Menú	Si la sucursal que pide tiene un cliente asociado, tramita el pedido como una orden de ese cliente y lo cierra.
Crear Compra	Menú	Cuando no lo tiene: copia las líneas a una orden de compra al proveedor.

9.3 · Cerrar el ciclo

Un pedido que se atendió y nadie cerró sigue contando. Es la causa más común de que los números de distribución se vean raros.



Mientras el pedido esté **activo**, el sistema lo cuenta en las dos puntas:

- Para quien **pide**, como **Pd**: mercadería que ya viene. No se la vuelve a sugerir.
- Para quien **surte**, como **Pr**: mercadería ya prometida. No la ofrece a nadie más.

Eso es justo lo que se quiere mientras el envío está en proceso. En Grupo Yunque, después de finalizar el proyecto, la ficha del tornillo ya no vuelve a sugerir esos 23: están en el pedido. El problema viene después: si la mercadería ya llegó y el pedido sigue abierto, **se cuenta dos veces** —en la existencia y en el pedido— y la sucursal parece tener más de lo que tiene.

3 Recibir el paquete

DÓNDE ESTÁ Bodega > Paquetes en Tránsito > abrir el paquete

La sucursal que recibe lo descarga en su bodega. Hasta ese momento, lo que trae cuenta como **tránsito** (Ts) hacia ella.

4 Cerrar el pedido

DÓNDE ESTÁ En el pedido > Menú > Cerrar Pedido

Se hace cuando el pedido ya se atendió, completo o hasta donde se pudo. El sistema pide confirmación. Un pedido tramitado como orden de cliente se cierra solo.

Evite surtir con ajustes manuales. Una salida en una sucursal y una entrada en la otra, hechas a mano, mueven la mercadería pero no dicen de dónde salió ni cuánto tardó. El sistema no puede contar el tránsito ni medir el arribo, y la pantalla de Parámetros de Distribución se queda sin datos.

10 · Los informes

Dos informes para ver la distribución de muchos artículos a la vez, sin crear ningún documento.

1 Distribución de Artículos: la matriz

DÓNDE ESTÁ Inventario > Informes de Inventario > bloque «Distribución, Consumo y Expectativas»

Una fila por artículo y una columna por sucursal. Es la pestaña Distribución de todo un grupo de artículos, puesta en una sola tabla. Se filtra por familia, proveedor, lista, marca y periodo.

Código	Descripción	SJO	HER	Stock	Req.	Disp.	Comprar
PIN-062	Pintura acrílica No. 10	38	13	65	13	38	
PIN-075	Rodillo 3/4"	35	31	66	0	31	
PIN-065	Thinner Chico	13	14	35	14	13	1
PIN-073	Brocha 10 mm	5	12	12	12	0	12
PIN-064	Esmalte sintético 3/4"	15	9	32	9	16	
PIN-066	Thinner 1/2"	5	3	14	3	0	3
PIN-061	Pintura acrílica Grande Blanco	5	8	10	8	0	8
PIN-068	Sellador de pared 5/8"	6	7	20	7	6	1
PIN-074	Brocha 10 mm	6	4	9	4	0	4
PIN-076	Rodillo Chico	7	4	20	4	7	
PIN-080	Removedor Extra	137	6	149	6	137	
PIN-063	Esmalte sintético 5 mm	6	1	18	0	6	
PIN-077	Bandeja Chico	35	1	44	0	35	
PIN-069	Barniz No. 6	166	7	173	7	166	
PIN-079	Removedor 8 mm		1	8	0	0	
PIN003	Pintura acrílica Grande Azul Marino	5	1	5	0	0	1
PIN-067	Sellador de pared No. 8	3	2	2	2	0	2
PIN-072	Anticorrosivo 4 mm	2	4	2	0	2	
PIN-070	Barniz 2"	4	1	1	0	0	
PIN-078	Bandeja 1"	2	1	2	0	0	
PIN-071	Anticorrosivo 2"	168	1	169	0	168	
PIN001	Pintura acrílica Grande Negro	9	1	10	0	9	
PIN004	Pintura acrílica Grande Verde Bosque	9	1	10	0	9	
PIN002	Pintura acrílica Grande Rojo Teja	9	1	10	0	9	

*** Última línea: 24 Resultados encontrados

La familia Pinturas y Solventes. SJO es la Tienda Central y HER es Heredia; el número de cada sucursal es su cantidad de pedido, con su color.

COLUMNA	QUÉ ES
Una por sucursal	La cantidad de pedido de esa sucursal. Rojo: necesita y urge. Verde: puede recibir, sin urgencia. Azul: le sobra esa cantidad.
Stock	La existencia de toda la empresa.
Req.	Lo que las sucursales en urgencia requieren en total.
Disp.	El excedente que la red tiene para cubrirlo.
Comprar	Lo que la red no alcanza a cubrir: eso hay que pedírselo al proveedor.

Tres filas del ejemplo, para leerlas:

- **Pintura acrílica No. 10:** a la central le sobran 38, Heredia necesita 13. Se mueve; no se compra.
- **Thinner Chico:** sobran 13, se necesitan 14. Se mueven 13 y se compra **1**.
- **Brocha de 10 mm:** Heredia necesita 12 y a la central no le sobra. Comprar **12**.

10.1 · El simulador, y qué usar para cada pregunta

El segundo informe prueba un pedido sin hacerlo. Y al final, una tabla para no dudar de cuál herramienta abrir.

2 Simulador de Auto-Pedidos

DÓNDE ESTÁ Inventario › Informes de Inventario › bloque «Traslados entre Sucursales»

Hace la cuenta del Auto-Pedido entre dos sucursales que usted elige —«Pedir a» y «Pedido para»— con las mismas opciones del capítulo 9.1, y muestra el resultado **sin crear ningún pedido**. Sirve para ver qué pediría una tienda antes de que lo haga, o para comparar qué cambia entre «Respetar la Fuente» y «Demandar Stock». Se puede imprimir y descargar.

QUÉ HERRAMIENTA PARA CADA PREGUNTA

LA PREGUNTA	LA HERRAMIENTA
¿Cuánto le pido al proveedor de este artículo, y por qué?	Ficha del artículo, pestaña Compras .
¿Qué le compro a este proveedor esta semana?	Informe Cálculo de Compras a Proveedores , o la Auto-Compra de la orden.
¿Este artículo lo tiene otra sucursal?	Ficha del artículo, pestaña Distribución .
¿Qué le falta a cada sucursal de esta familia?	Informe Distribución de Artículos .
Llegó la compra: ¿cómo la reparto?	Proyecto de distribución , con la lista de la compra.
Soy una tienda: ¿qué le pido a la central?	Pedido de mercadería con Auto-Pedido .
¿Qué pediría esa tienda si lo hiciera hoy?	Simulador de Auto-Pedidos .
¿Mi proveedor tarda lo que yo creo?	Parámetros de Reposición .
¿Mis sucursales reciben a tiempo?	Parámetros de Distribución .

Todas hacen la misma cuenta. La ficha, los informes, la Auto-Compra, el Auto-Pedido y el proyecto de distribución usan una sola fórmula. Con el mismo artículo y el mismo periodo, dan el mismo número. Si dos pantallas no coinciden, la diferencia está en el periodo o en la sucursal desde la que se mira.

11 · Cuando un número no le cuadra

El cálculo casi nunca está mal; lo que suele estar mal es un dato que lo alimenta. Estas son las siete cosas que hay que revisar, en orden.

1. ¿Qué periodo tiene puesto?

La ficha abre en «Mensual» (30 días); los informes y el proyecto, en los días de estudio de su empresa. El mismo artículo da cantidades distintas. Capítulo 3.1.

2. ¿Cuántos días con existencia tuvo?

Mire «Disp.». Si el artículo estuvo agotado, el consumo sube a propósito, y con él la cantidad. Si dice 0 de 28, el sistema no pudo saber cuándo hubo existencia y usó el periodo completo. Capítulo 3.2.

3. ¿El arribo y el ritmo son los reales?

Un proveedor en «1 día» de arribo da mínimas muy bajas; uno con el ritmo mal puesto da máximas que no corresponden. Capítulo 5.

4. ¿Hay órdenes de clientes viejas?

El comprometido cuenta toda orden activa de hasta un año. Un asterisco, o la columna «Comprom. +90d», le dicen que hay órdenes que revisar: ciérrelas pasándolas a proforma.

5. ¿Hay pedidos abiertos que ya se atendieron?

Cuentan como Pd para quien pidió y como Pr para quien surtió. Ciérrelos. Capítulo 9.3.

6. ¿La mercadería entró por un paquete?

Si se movió con ajustes manuales no hay tránsito que contar, y un paquete enviado y sin desempacar sigue «en camino» para siempre.

7. ¿Qué caso tiene la sucursal, y qué dice la ficha del artículo?

«Probado» y «no lo maneja» explican por qué no se le envía. Y un mínimo, un máximo o un multiplicador puestos en la ficha del artículo cambian la mínima y la máxima sin que se note en la pantalla.

Y si el plan de envíos no propone nada, revise primero que la **central de distribución** esté configurada (capítulo 4.1), y después si a la central de verdad le sobra: una sucursal solo cede lo que tiene por encima de su propia máxima.

El sistema no corrige en silencio lo que la empresa registra mal. Si hay órdenes viejas, pedidos sin cerrar o mercadería movida a mano, el cálculo las cuenta y **se lo muestra**, para que alguien lo arregle en el origen. Limpiar esos datos mejora la sugerencia más que cualquier parámetro.

12 · Una rutina que funciona

Las herramientas rinden cuando se usan con ritmo. Esta es una forma de repartir el trabajo; ajústela a su negocio.

CUÁNDO	QUIÉN	QUÉ
Todos los días	Bodega de cada sucursal	Recibir los paquetes que llegaron (Bodega > Paquetes en Tránsito) y atender los pedidos nuevos.
	Encargado de tienda	Al notar un faltante, abrir el artículo, mirar la pestaña Distribución y usar Pedir .
Cada semana, o según el ritmo de envío	Bodega central	Un proyecto de distribución con lo que llegó o con la familia que toca: repartir con el plan, revisar y finalizar.
	Cada sucursal	Un pedido con Auto-Pedido, en «Punto de Pedido», para lo urgente. Y cerrar los pedidos ya recibidos.
Antes de cada compra	Compras	El informe de Cálculo de Compras del proveedor, las tres lecturas del capítulo 6.4, y la Auto-Compra.
Cada mes	Compras	Parámetros de Reposición: ¿algún proveedor está tardando más de lo configurado?
	Administración	Cerrar órdenes de clientes viejas, revisar Parámetros de Distribución y los pedidos que quedaron abiertos.

ANTES DE EMPEZAR A CONFIAR EN LOS NÚMEROS

- Cada artículo que se compra tiene su **proveedor** asignado.
- Cada proveedor tiene su **ritmo de compra** y su **tiempo de arribo** reales, no los de fábrica.
- Cada sucursal tiene su **tiempo de reposición** y de **arribo**.
- La **central de distribución** está configurada, si su empresa tiene una.
- Los **niveles de servicio** de las clases A, B y C son los que el negocio quiere.
- No hay **órdenes de clientes** de hace meses que nadie va a retirar.
- No hay **pedidos** ni **paquetes** viejos sin cerrar ni desempacar.
- Los envíos entre sucursales se hacen con **pedido y paquete**, no con ajustes a mano.

Para llevarse

Si de toda la guía se queda con seis ideas, que sean estas.

1. Todo sale de cuatro datos

Cuánto se vende, cuánto tarda en llegar, cada cuánto se repone y cuánta seguridad quiere. Si la sugerencia está mal, uno de esos cuatro está mal.

2. Un día agotado no es un día sin demanda

El consumo se mide sobre los días en que hubo existencia. La sucursal que más se agota es la que más necesita.

3. El colchón no se pone a ojo

Sale de qué tan dispareja es la venta y de la clase del artículo. Lo que más vale se protege más.

4. Antes de comprar, mueva

Mire la pestaña Distribución o la matriz: lo que falta en una sucursal puede estar sobrando en otra.

5. Lo prometido ya no está

Órdenes de clientes, pedidos entre sucursales y pre-ventas restan de lo que hay. Y si nadie los cierra, restan para siempre.

6. La cantidad es una sugerencia

El sistema mide lo que pasó. La promoción que viene y el cliente que avisó los conoce usted.

¿Una duda que esta guía no responde? En cada pantalla hay un enlace «**Cómo se lee esta pestaña**» o un pie de ayuda con el glosario de sus columnas. Y su distribuidor autorizado de SiReTT Online puede revisar con usted los parámetros de su empresa.