

SAC/SRA

Sugerencia Automática de Compras (SAC) y Sistema de Reposición Automática (SRA)



Mobile Systems, Junio 2007.

Introducción

Diversos ámbitos de distribución comercial exigen una gestión compleja en cuanto a los procesos de reposición y reaprovisionamiento de mercadería.

Esto se observa típicamente en compañías del sector retail, consumo masivo, distribuidoras de diversos sectores y fabricantes con múltiples plantas, entre otros, para los cuales la reposición constituye un aspecto crítico - se trate de un CD (centro de distribución) o de un punto de venta - que trata de mantener en stock la cantidad correspondiente de un producto en almacén o tienda según sea el caso para su distribución o venta. El proceso de reposición demanda un alto grado de atención para realizar la misma cuando el stock del producto descienda por debajo del umbral mínimo teniendo en cuenta el tiempo que lleva efectuar el pedido, procesarlo y recibirlo.

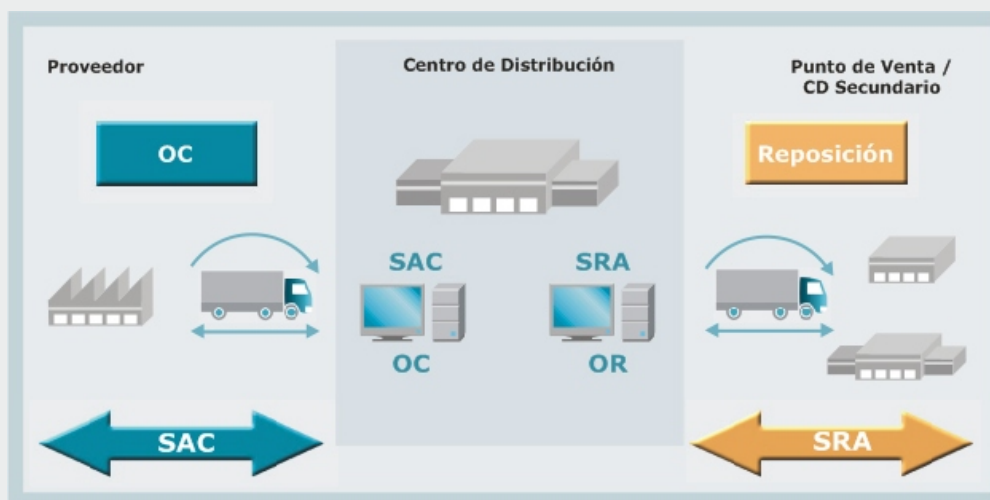
El enfoque de este white paper está orientado al análisis de cómo la incorporación de los sistemas de información denominados SAC/SRA (Sugerencia Automática de Compras/Sistema de Reposición Automática) sirven de apoyo, agilizan y optimizan la gestión de reposición contribuyendo a obtener ahorros de stock y manteniendo un nivel de servicio óptimo.

Problemática

Para comprender mejor la problemática que implica la administración y gestión del stock, sirve de ayuda pensar en la siguiente hipótesis: para la logística el mejor nivel de stock es cero, mientras que para el área comercial el mejor es el que lleva a un 100% de nivel de servicio (evita quiebre de stock). Dónde está el punto de equilibrio?

La realidad local muestra que los sistemas comerciales de las empresas, ya sean éstos ERP o desarrollo "in house", a pesar de conocer los stocks de cada artículo en el momento de la compra, no disponen de las herramientas necesarias para una adecuada gestión de compras y reposiciones. La determinación manual del momento, cantidades, plazos y demás condiciones se hace especialmente difícil, teniendo en cuenta adicionalmente la cantidad de proveedores regulares y productos activos.

Los sistemas IT especializados en dar solución a la problemática planteada son los SAC/SRA, que pretenden encontrar el punto de equilibrio óptimo. Dichos sistemas sirven de apoyo en los ámbitos mencionados teniendo como objetivo responder a tres interrogantes básicos: Qué, Cuándo y Cuánto comprar.



SAC/SRA

Sugerencia Automática de Compras (SAC) y Sistema de Reposición Automática (SRA)



Estas preguntas deben ser respondidas tanto hacia el interior de la empresa, considerando por ejemplo el abastecimiento o reposición de puntos de venta o CD secundario desde un CD primario, como hacia el exterior, con las compras a proveedores para abastecer un CD primario o secundario. Para el primer caso hablamos de sistemas de reposición automática y para el segundo, de sistemas automáticos de compra.

Sistemas de Reposición Automática (SRA)

Los SRA se encargan de calcular los requerimientos de reposición de las sucursales/CD destino de productos en función de las proyecciones de ventas de las distintas sucursales/CD destino.

Dichos sistemas, sugieren al usuario la cantidad a reponer por artículo por sucursal/CD destino, para que sea controlada, modificada (de ser necesario) y validada por el usuario autorizado, y luego transmite dichos requerimientos al ERP para su preparación y despacho.

El ERP típicamente recibe las cantidades a reponer por artículo a los puntos de venta/CD destino, y genera la Orden de Reposición correspondiente. Una vez definidos los envíos para cada punto de venta/CD destino, el ERP transmite al CD de origen los pedidos a preparar para su posterior expedición.

Los requerimientos correspondientes a los productos crossdocking se transmiten al SAC para generar automáticamente la sugerencia de compras correspondiente.

Sistemas de Sugerencia Automática de Compras (SAC)

Los sistemas SAC se encargan de gestionar las compras a proveedores de los diferentes artículos. Todos los días en función de los cronogramas de compras, de la demanda proyectada y del stock actual del CD o de la sucursal (para los casos que entrega directamente el proveedor), entre otros datos, generan una sugerencia de compras para cada producto requerido por el CD/sucursal.

Dichos sistemas sugieren al usuario la cantidad a comprar por artículo por proveedor para un determinado CD o sucursal, para que sea controlada, modificada (de ser necesario) y validada

por el usuario autorizado. Luego el SAC transmite dichos requerimientos al ERP para ser convertida en una Orden de Compra. Posteriormente las OC definitivas son transmitidas directamente a los proveedores respectivos.

Factores a considerar

A continuación se discuten algunos de los factores que deben ser considerados en la implementación de un sistema de reposición automática.

Productos gestionados por el sistema:

Típicamente, aquellos productos que se incorporen deben cumplir con la regla de 80/20. O mejor dicho, deben considerarse el 20% de los productos que aportan aproximadamente el 80% de la venta valorizada (al ta rotación). Debe implantarse para los productos más importantes de la empresa y que presenten volúmenes de compra considerables, justificando así el esfuerzo que significa mantener el SRA. Para estos productos debe ser fácil de estimar su curva de demanda o comportamiento de los consumidores hacia ellos.

Control de stock en CD/puntos de venta:

Cabe destacar que para implementar un sistema SAC/SRA, la calidad de los datos del inventario en el CD/ puntos de venta es fundamental, debiéndose registrar correctamente cada entrada y salida de mercadería del CD/punto de venta, para mantener el control de stock en un nivel adecuado.

Parámetros de Cálculo:

Los sistemas SAC/SRA típicamente realizan las sugerencias de compra/reposición en días fijos de la semana de acuerdo los ciclos de compra y tiempos de entrega de los proveedores para el caso SAC, y de acuerdo a los ciclos de reposición y tiempos de entrega para cada punto de venta/CD destino para el caso SRA. Los sistemas deberán tener en cuenta los calendarios operativos de los CDs y puntos de venta, debiendo detectar con anticipación cuando existan fechas de cierre a fin de adelantar el lanzamiento de las sugerencias de compra/reposición.

En términos generales, los sistemas SAC/SRA funcionan analizando, a intervalos de tiempo definidos por el usuario, las ventas de cada artículo y el stock en ese punto de venta o C.D, y comparando sistemáticamente con los valores de entrada,

SAC/SRA

Sugerencia Automática de Compras (SAC) y Sistema de Reposición Automática (SRA)



como stock crítico, stock de seguridad, etc.

El cálculo incluye la estimación de ventas proyectadas de un producto en una sucursal/CD hasta su día de entrega, para lo cual los sistemas deberán considerar el historial de ventas de un

período, considerando distintos factores como día/semana, día/mes, oportunidad y promoción.

Asimismo el sistema deberá realizar el cálculo considerando las políticas de stock de los puntos de venta/ CD, así como otros factores que pueden ser parametrizados, como nivel de servicio, lead-time de entrega y vías de abastecimiento.

Conclusiones

La incorporación de este tipo de herramientas reporta diferentes beneficios, tanto en la gestión de compras y reposición, como en los niveles de stock y de servicio.

En primer lugar logra estandarizar los criterios de compras y

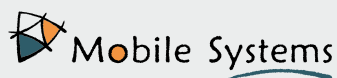
reposición a nivel cadena, pudiendo controlar efectivamente los niveles deseados.

Asimismo optimiza la gestión de compras/reposición, minimizando los costos de gestión de dichos procesos.

En segundo lugar, se logra disminuir los niveles de stock actuales con el consiguiente beneficio monetario (ahorro del financiamiento de stock) y operacional (espacio de almacenamiento). Con el SAC, hay experiencia en empresas que no tenían una versión preliminar que muestran ahorros de stock de entre 25% y 30%, manteniendo un mismo nivel de servicio. Similares disminuciones se pueden obtener con los tipos SRA.

En tercer lugar, una mejor distribución del stock evita el deterioro en el nivel de servicio y disminuye la merma por obsolescencia del producto o baja demanda. Asimismo impide los quiebres de stock, que potencialmente significan pérdidas de venta, logrando un flujo de reposición más uniforme y evitando los trasportes críticos, optimizando así la cadena de abastecimiento ■

Para obtener información sobre productos y servicios relacionados contactarse con:



Mobile Systems

Superí 1705

C1426BAM - Buenos Aires - Argentina

Tel : +54 (11) 4554 6644

Fax: +54 (11) 4554 1784

www.mobile.com.ar

info@mobile.com.ar