

## **1. Panel de alertas** (resumen de lo crítico)

Por tienda:

- La leyenda "bajo nivel de inventarios" se escribe cuando para esa tienda los meses de inventario son menores a 1.5 meses del valor que resulte mayor de las ventas promedio, ventas último mes o pronóstico de mes siguiente.
- La leyenda "sobre nivel de inventarios" se escribe cuando para esa tienda los meses de inventario son mayores a 8 meses del valor que resulte mayor de las ventas promedio, ventas último mes o pronóstico de mes siguiente.
- Los umbrales de 1.5 y 8 meses fueron elegidos como muestra y permiten resaltar los casos extremos a vigilar, en una o dos hojas de panel de alertas.

Por Tienda - SKU:

- Las alertas que aparecen aquí provienen del detalle y los criterios de semáforo para meses de inventario de cada SKU en cada tienda.
- Sólo se reportan en el panel de alertas los SKU de clase A (los que hacen el 60% de las ventas del proveedor) para efectos de "Bajo nivel de inventario" (caso más serio).
- Para "Sobre nivel de inventario" sólo se listan en alertas, los SKU de clase E (los que hacen menos del 1% de las ventas del proveedor).

## **2. Resumen por tienda y departamento**

- Ordena con base a ventas (\$) de mayor a menor las tiendas en las que proveedor tiene actividad y agrupa con colores y clases las tiendas. El proveedor saber así cuáles son las tiendas con las que hace su 60% de las ventas de ese período. Estas son las tiendas de clase TA y se pintan en verde. Así sucesivamente para las clases de tienda TB, TC, TD y TE. (similar a uno de los reportes en el semanal).
- Se presenta la información de los tres últimos meses de ventas y existencias del último mes. Se calcula promedio aritmético para ventas promedio.
- Se calculan pronósticos de venta total para mes siguiente.

**3. Detalle** (muestra 3 meses historia y pronostica uno hacia adelante)

Esta sección presenta detalle para cada SKU (en orden numérico) en todas las tienda-departamento. Los semáforos y métricas que muestra son:

Cada SKU lleva una barra de color, según su clase (A es verde y quiere decir que ese SKU pertenece a los que hacen el 60% de las ventas de proveedor a la cadena).

Los meses de inventario se colorean de rojo si están por debajo de 1.5 meses y por encima de 3 meses. De otro modo son verdes.

Las tiendas con existencia cero se colorean en rojo

Las tendencias de venta se colorean en rojo si son a la baja, verde al alza y amarillo cuando son estables. La tendencia es la pendiente en el punto de tiempo del reporte y sólo se da el dato si la correlación es mayor al 60%.

Los pronósticos emplean para cada combinación tienda-adepto.-SKU, ocho modelos estadísticos que incluyen tratamiento de estacionalidad y se elige el pronóstico y modelo que menor error reporta (media de la raíz cuadrada del error).

La columna de alertas (última derecha) es darle un uso práctico a la tendencia en conjunto con meses de inventario, para que se tomen o sugieran acciones del proveedor al comprador, apoyando el trabajo en equipo y el mejor negocio juntos:

- **"Liquidar"** se sugiere cuando la tendencia es a la baja (rojo) y los meses de inventario son  $> 1.5$
- **"Promoción"** se da cuando la tendencia es al alza y los meses de inventario son  $> 1.5$
- **"Surtir"** cuando tendencia es al alza y meses de inventario  $< 1.5$
- **"Revisar existencias"** o "hablar comprador" cuando tendencia a la baja y meses de inventario son  $< 1.5$ .