

Sugerir cantidades según la demanda histórica

Para una estrategia de reabastecimiento simple basada en reglas push, la función *Sugerir* recomienda las cantidades que debes ordenar en las solicitudes de cotización según la demanda histórica.

Parámetros clave

- *Reabastecer para*: Ventana de cobertura futura (en días).
- *Basado en*: El periodo que define la demanda histórica: últimos 7 días, 30 días, 3 meses, 12 meses o el mismo mes o trimestre del año anterior.
- *Factor*: El porcentaje de crecimiento o disminución (100% de forma predeterminada). Después de obtener el total del periodo, multiplica la demanda histórica por este porcentaje para determinar cuánto se debe reabastecer (por ejemplo, ingresa 120% si proyectas un crecimiento del 20% sobre el periodo anterior).

Cálculo de la demanda

Para estimar la demanda, Odoó suma todas las **entregas validadas**, **los componentes consumidos en órdenes de fabricación** (OM) o utilizados para **reabastecer a subcontratistas**, provenientes del almacén especificado en la RFQ en el período *Basado en*. La *demanda diaria promedio* es la suma de los movimientos salientes dividida por el número de días del período *Basado en*, multiplicada por el *factor*. La *demanda estimada* es la *demanda diaria promedio multiplicada* por los *días de reabastecimiento*.

$$\text{Average Daily Demand} = \frac{\text{Delivered or Consumed Items}}{\text{Based on Days}} \times \text{Factor}$$

$$\text{Estimated Demand} = \text{Average Daily Demand} \times \text{Replenish for Days}$$

Nota

Solo los movimientos **asignados** o **confirmados** se tienen en cuenta en los cálculos de la demanda diaria promedio, las cotizaciones de venta o las órdenes de fabricación en borrador no se tienen en **cuenta** hasta que se validan.

Truco

En una configuración multialmacén, las entregas internas también se contabilizan en la estimación de la demanda. En el caso de un almacén central que envía productos a tiendas individuales, la demanda diaria promedio del almacén central incluirá las transferencias internas a cada tienda.

Cantidad recomendada

Para encontrar la cantidad sugerida, Odoo deduce la demanda estimada de la cantidad disponible en stock actual y de todos los envíos entrantes.

$$\text{Recommended Quantity} = \text{Estimated Demand} - (\text{Available Stock} + \text{Incoming Stock})$$

Example

En el **ejemplo 1**, Odoo recomienda unidades en *reabastecer para* días *basado en las* unidades entregadas el mes anterior.

Configuración previa necesaria

1. Debes tener las aplicaciones **Compras** e **Inventario instaladas**.
2. **Valida al menos una orden de entrega** por producto.

Esto garantiza que haya un registro de entrega anterior para que el sistema pueda calcular la demanda diaria promedio.

3. **Agrega un proveedor a la lista de precios de proveedor** con un precio de compra para cada producto.

La función *Sugerir* es específica por proveedor, por lo que cada producto necesita tener un proveedor asociado para calcular con precisión la cantidad y el precio de compra.

4. Configura el *tipo de producto* como *Bienes* y asegúrate de que el producto esté **rastreado por cantidad**.

Asegura que el sistema gestione los niveles de inventario y calcule las cantidades de reabastecimiento recomendadas para artículos tangibles.

Sugerir cantidades para ordenar

Para sugerir cantidades según las ventas pasadas, ve a la aplicación **Compras** y crea una **nueva** solicitud de cotización o selecciona una existente.

Configura el campo **Proveedor** de la solicitud de cotización con el proveedor elegido.


Haz clic en el botón **Catálogo** en la pestaña **Productos** para ver los artículos de ese proveedor.

⚠ Importante

Verificar que cada producto del catálogo esté configurado con el proveedor elegido y que la orden de compra esté en la etapa de RFQ

💡 Truco

De forma predeterminada, los productos que aparecen en el catálogo se filtran por proveedor.

Elimina el filtro de la barra de búsqueda para ver todos los artículos o usa  **Agrupar por** con **Categoría del producto**.

Dentro del **Catálogo**, active la función **Sugerir** en la barra lateral izquierda. Complete los campos de la siguiente manera:

- **Reabastecer para:** El número de días que deseas mantener los productos en existencia.
- **Basado en:** Tiene dos campos:
 1. Periodo: Elige el intervalo que representa la demanda histórica (por ejemplo, **Últimos 30 días, Abril de 2024**).

2. % de factor de crecimiento: Ajusta la demanda hacia arriba o hacia abajo (por ejemplo, 120% para un crecimiento del 20%, 30% para una caída del 70%).

- El total en la parte inferior muestra el valor del pedido. Odoo multiplica el precio unitario del proveedor por la cantidad sugerida.

Una vez confirmados los parámetros, haga clic en **Añadir todo** para añadir todas las sugerencias al pedido. Ajuste las cantidades si es necesario y luego haga clic en **Volver a la cotización** para confirmar las cifras finales de la solicitud de presupuesto.

Flujo de trabajo de ejemplo

Recomendación al 100% de crecimiento

Una empresa necesita reabastecer orquídeas para 14 días, tomando como referencia los últimos 30 días de datos históricos, asumiendo que los ingresos crecen al mismo ritmo este mes, al 100%.

Entregas y consumos durante el periodo:

- 20 unidades entregadas hace 15 días en una operación WH/SALIDA.
- 20 unidades entregadas hace 1 día.
- Total: 40 unidades en los últimos 30 días.

Variables

- Reabastecimiento para: 14 días
- Basado en: 30 días
 - Total entregado y consumido en el periodo: 40 unidades
- Factor: 100%

$$Demanda\ diaria\ promedio = \frac{40}{30} \approx 1.33\text{ unidades/día}$$

Cantidad sugerida

$$Cantidad\ sugerida = 1.33 \times 14 \approx 18.67\text{ (redondeada a 19 unidades)}$$

Back to Quotation

Requests for Quotation / P00013
Products ⚙️

Vendor

Greenfield Farms

Search

SUGGEST

Replenish for _____ 14 day(s)

Based on
Last 30 days x 100 %

Total **\$ 57.00**

Add All

Orchid

\$ 3.00

0 On Hand / -40 Forecasted

Monthly Demand: 40

Suggest 19 units

Add

Sugerencia de compra de 19 orquídeas. Dado que el precio unitario es de \$3, $\$3 \times 19 = \57 , que es el importe total mostrado.

Planificación para el Día de la Madre

Para planificar mejor la próxima semana del Día de la Madre, la empresa cambió su base al mismo mes del año pasado (mayo de 2024). Dado el crecimiento del negocio desde entonces, también decidieron añadir un factor de crecimiento del 120 %.

Variables

- Reposición durante 7 días
- Basado en: mayo de 2024,
 - Total entregado/consumido en todo el mes de mayo de 2024: 361 unidades
- Factor: 120 %

$$\text{Average Daily Demand} = \frac{361}{30} \times 1.20 \approx 14.44 \text{ units/day}$$

Cantidad sugerida

$$\text{Suggested Quantity} = 14.44 \times 7 \approx 101.08 \text{ (rounded up to 102 units)}$$

SUGGEST

Replenish for day(s)

Based on X %

Total **\$ 306.00**

Add All

Orchid

\$ 3.00

0 On Hand / -85 Forecasted

Monthly Demand: 369.6

Suggest 102 units

Add

Sugerencia para comprar 102 orquídeas. Cada orquídea cuesta \$3 con el vendedor elegido, así que $\$3 \times 102 = \306 .

Mejores prácticas

1. Validar datos históricos

Los pronósticos están basados en las órdenes de entrega validadas, las órdenes de fabricación y otras acciones de inventario que consumen cantidades. En el caso de las órdenes de entrega, el campo *Fecha efectiva* se considera la fecha en que se consumieron las cantidades.

☆ WH/OUT/00038

Delivery Address Deco Addict

Scheduled Date [?] 04/06/2025 15:06

Operation Type YourCompany: Delivery Orders

Effective Date [?] 04/11/2025 15:12

Source Document [?] S00085

Product	Demand	Quantity Unit
Orchid	20.00	20.00 Units

2. Mantener listas de precios de proveedores actualizadas

Revisa y actualiza las listas de precios de los proveedores para reflejar los precios y la información más recientes y así garantizar que las sugerencias sean correctas.

3. Probar proyecciones de ventas según la estacionalidad

Consulta los meses o trimestres anteriores para captar variaciones estacionales y ajusta los factores de crecimiento o disminución para proyectar las ventas.

4. Revisar las sugerencias con criterio

Aunque la herramienta te proporcionará una recomendación base, siempre aplica tu criterio comercial. Los cambios en el mercado, las promociones y los próximos eventos pueden influir en tu demanda real.