

Propuesta de optimización de los procesos de compra y de la rotación de inventarios en la empresa de acabados DECORPISOS CIA. LTDA

PROBLEMA

DECORPISOS, una empresa especializada en acabados de la construcción se enfrenta a un problema similar al de una persona que intenta remodelar su sala. Al igual que una persona que no planifica la compra para remodelar su hogar, se encuentra con la dificultad de haber adquirido una cantidad diferente a lo necesitado, y afronta el riesgo que el proveedor no cuente con el stock requerido. DECORPISOS compró grandes cantidades de cerámicas y porcelanatos sin una planificación adecuada. Ahora, se encuentra con un gran volumen de inventario fuera de temporada y saldos complicado de vender. Esto afecta su capacidad para renovar su oferta y mantenerse competitivo, con desafíos en ventas y liquidez debido a la falta de adaptación a las tendencias actuales.



OBJETIVO GENERAL

Proponer un modelo de compras e inventario basado en la evaluación del modelo actual para optimizar procesos de compras e inventarios

PROPUESTA

Para evitar que este escenario se repita, la empresa decide innovar. Adopta un nuevo modelo de compras y gestión de inventario similar al modelo de negocio de la moda. En estas compañías suelen separar los productos según el tipo de necesidad y las tendencias de temporada, la empresa clasifica sus productos en **categorías** como "Primera Elección" para los de alta demanda y rotación, "Segunda Elección" a productos dirigidos a un mercado específico y "Última Llamada" para aquellos cerca de estar fuera de temporada o que hayan cumplido con sus etapas de vida esperada.

Implementando estrategias de **liquidación** para los productos de "Última Llamada", se libera espacio para novedades y se asegura que la "oferta" de productos siempre se ajuste a las preferencias y tendencias del mercado. Este enfoque transforma la gestión de inventario en una dinámica más ágil y eficiente.



Metodología: Entrevistas no estructuradas y técnicas de análisis de contenido simplificado

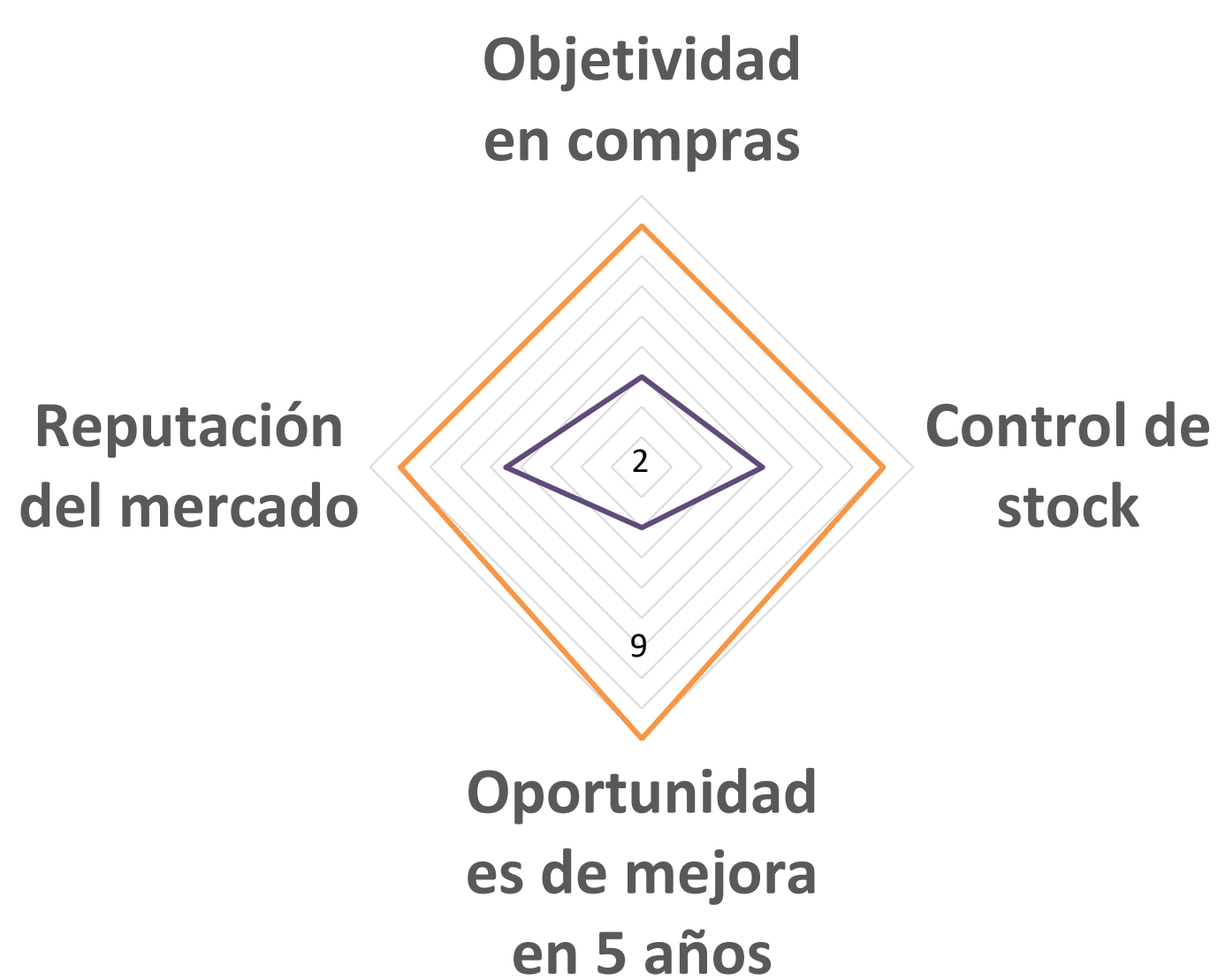
RESULTADOS

COD	CATEGORÍAS	SUBCATEGORÍAS
CAR	CERAMICAS ALTA ROTACIÓN	FORMATO PEQUEÑO//FORMATO MEDIANO
PAR	PORCELANATOS ALTA ROTACION	FORMATO PEQUEÑO//FORMATO MEDIANO
CFP	CERAMICAS FORMATO PEQUEÑO	ECONOMICO/PREMIUM
PFP	PORCELANATOS FORMATO PEQUEÑO	ECONOMICO/PREMIUM
PFM	PORCELANATOS FORMATO MEDIANO	ECONOMICO/PREMIUM
PFG	PORCELANATOS FORMATOS GRANDES	ECONOMICO/PREMIUM
MF	MEGAFORMATOS	GRANITOS/MARMOL/CUARZOS

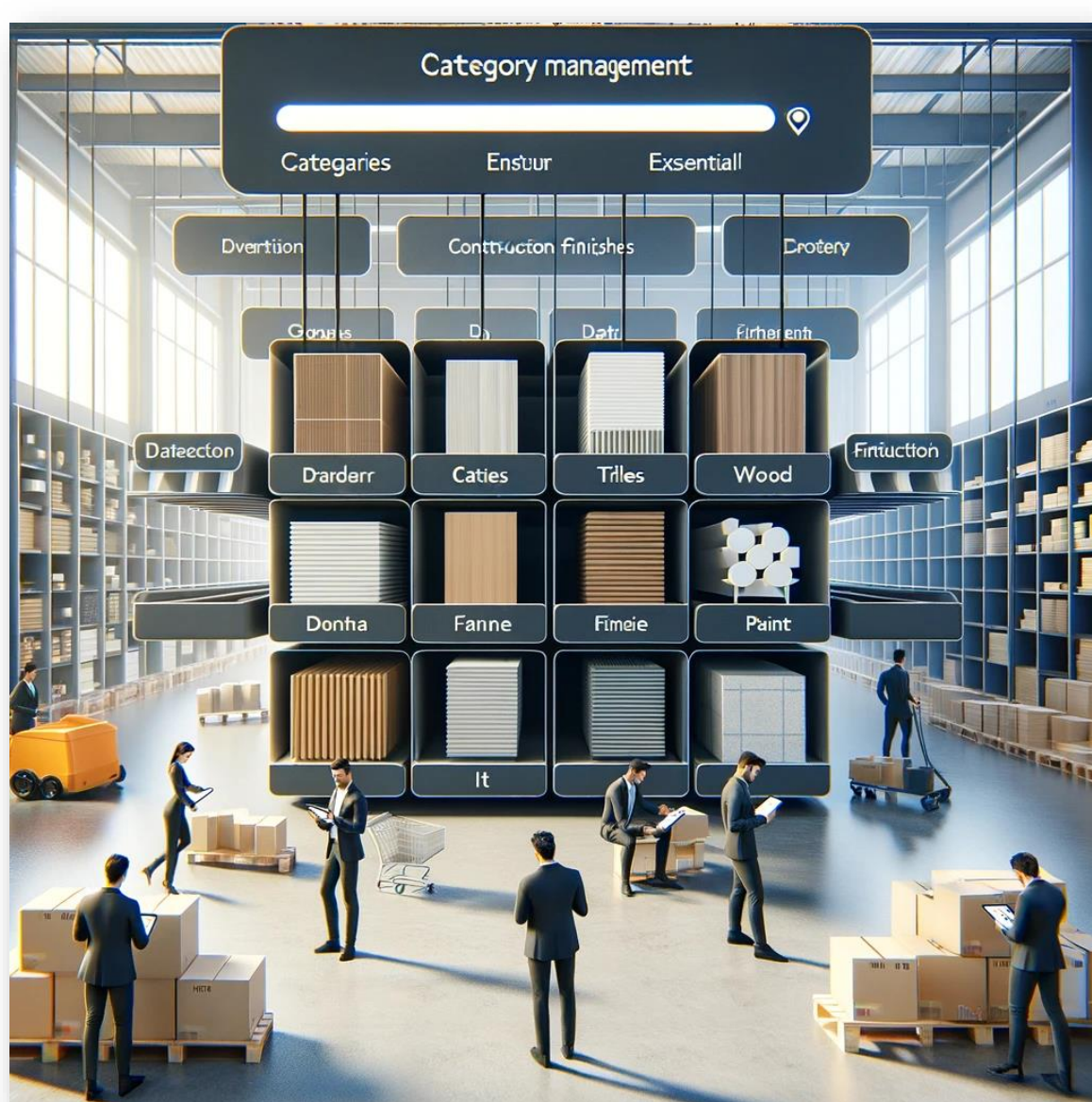
Según la evaluación se dedujo que grandes grupos entre los 7000 productos del catálogo, cuentan con su propio mercado y características únicas, los que deben ser consideradas individualmente, por lo que este modelo establece categorías gestionadas por expertos, cada uno supervisando su dominio con un enfoque basado en datos, desde controlar pedidos hasta aplicar descuentos regresivos en productos rezagados.

- Sin Gestión de categorías
- Con Gestión de categorías

Este sistema por **categorías** permitiría una supervisión efectiva, facilitando la planificación de estrategias sin la necesidad de rastrear cada ítem individualmente. Así, el rendimiento operativo mejoraría, las pérdidas se reducirían, y la empresa lograría una sincronía con las tendencias del consumidor, manteniendo el inventario vibrante y la oferta **fresca**.



CONCLUSIONES



La simulación de transición a un sistema basado en datos y la gestión por categorías optimizaría el inventario. Además, el cambio de una estructura organizativa vertical a horizontal, con la inclusión de **jefes de categoría**, fue crucial para mejorar los procesos de compra e inventario.

La implementación de una gestión de compras por categorías es óptima para los modelos de negocio que debido a la variedad de productos y a la alta oferta de la industria, requieren mantener un inventario variado, fresco y **atractivo para el consumidor**.

Mejoras significativas: rotación de inventario de 2 a 4 veces al año, control más efectivo, **liberación del 20% del espacio de bodega** para nuevas líneas de productos y notable mejora en el flujo de efectivo.