

// GUÍA DE SERVICIO • INVENTARIO FBA

OPTIMIZACIÓN DE INVENTARIO FBA

Un sistema de decisión para dejar de perder ventas por roturas de stock y de quemar caja en tarifas de almacenamiento. Sabrás cuándo comprar, cuánto y cuánto buffer mantener — con evidencia, no a ojo.

DOCUMENTO PARA CLIENTE • CONFIDENCIAL

5

PALANCAS DE INVENTARIO

12 meses

HORIZONTE DE FORECAST

3

ESCENARIOS DE DEMANDA

// 01 • QUÉ ES

UN SISTEMA DE DECISIÓN, NO UNA HOJA DE CÁLCULO

En FBA, el inventario tiene dos formas de costarte dinero. Si te quedas corto, la rotura de stock enfría tu posicionamiento, pierdes ventas y luego pagas de más en publicidad y descuentos para recuperar el ranking. Si te pasas, inmovilizas caja y acumulas tarifas de almacenamiento, recargos por producto añejo y removals. El punto óptimo se mueve con la temporada, con tus campañas y con los tiempos de tu proveedor.

La **Optimización de Inventario FBA** de AudASIN convierte los informes que ya genera tu cuenta de Seller Central en un sistema operable: un forecast de demanda a 12 meses con escenarios, un punto de reorden por producto, un stock de seguridad ajustado a tu nivel de riesgo real, un plan para recortar tarifas de FBA y un calendario estacional de compras.

Detrás hay **análisis econométrico riguroso**: modelamos tu demanda, la incertidumbre de tus plazos de entrega y el impacto de las roturas, y lo traducimos a decisiones concretas. Cada recomendación viene con su nivel de confianza y sus supuestos a la vista. Nada de cajas negras.

CUÁNDO TE CONVIENE (Y CUÁNDO NO)

- › Vendes tu propia marca en Amazon FBA y gestionas reposición de varios productos.
- › Sufres roturas de stock en los picos, o al revés: te quedas largo y pagas almacenamiento de más.
- › Tienes lead times de proveedor largos o variables y las compras se deciden con demasiada antelación.
- › Quieres preparar la temporada alta (Prime Day, BFCM, Q4) con un plan de compra por tramos, no con una apuesta única.
- › Cuentas con al menos unos meses de histórico de ventas limpio en la cuenta.

// CUÁNDO NO ES PARA TI

Si tu producto acaba de lanzarse y apenas tiene semanas de ventas, o si vienes de un relanzamiento que rompe el histórico, no hay serie suficiente para un forecast fiable. En ese caso te lo diremos con franqueza y trabajaremos con una versión conservadora, revisable en unas semanas. Este servicio ordena la reposición; no reemplaza la negociación con tu proveedor ni la estrategia de catálogo.

LA INFORMACIÓN QUE NOS ENTREGAS

Para arrancar solo necesitamos los informes estándar que ya genera tu cuenta de Amazon Seller Central. Sin accesos a tu cuenta, sin integraciones complejas.

IMPRESINDIBLE Informe de Negocio (por fecha) Ventas, unidades, sesiones y conversión por día. Ideal 18–24 meses para capturar un ciclo estacional completo (mínimo 6–9). Es la base del forecast.	IMPRESINDIBLE Estado del Inventario FBA Stock disponible, en tránsito, reservado y antigüedad, producto a producto. Es lo que nos permite calcular el reorden y el buffer por cada SKU.
RECOMENDADO Tarifas de almacenamiento El detalle de fees de FBA por producto. Habilita el plan de reducción de tarifas y el diagnóstico del inventario añejo.	OPCIONAL Envíos, proveedor y eventos Historial de envíos entrantes, plazos y mínimos de tu proveedor, y tu calendario de promociones. Afinan los plazos de entrega y el plan estacional. Si faltan, el análisis sigue adelante con supuestos prudentes y te lo indica.

TU ENTREGABLE

Un informe profesional en formato Word y PDF, con identidad AudASIN, gráficos claros y tablas listas para operar. Cinco palancas de decisión, cada una accionable producto a producto:

- › **Forecast de demanda a 12 meses** — con tres escenarios (base, conservador y acelerado) y las semanas de riesgo señaladas, para que compres con anticipación y no reacciones tarde.

- › **Punto de reorden por producto** — el nivel exacto al que hay que lanzar el pedido, con doble alerta (ámbar de pre-aviso y roja de acción inmediata) y la cantidad sugerida.

- › **Stock de seguridad a medida** — cuánto colchón mantener por producto y temporada según su importancia y su riesgo real, sin sobreproteger lo que no lo necesita.

- › **Plan de reducción de tarifas FBA** — dónde se te va el dinero en almacenamiento y producto añejo, y las acciones priorizadas por impacto para recortarlo.

- › **Estrategia estacional** — el calendario de compra, acumulación y salida para la temporada alta, con plan de contingencia si el pico llega antes o la logística se retrasa.

Cada conclusión viene con su **nivel de confianza** (● ALTA / ● MEDIA / ● BAJA), sus supuestos explícitos y un plan operativo semanal y mensual con responsables. Recibes decisiones — cuándo comprar, cuánto y qué buffer — no solo cifras.

DEL DATO A LA DECISIÓN

Un proceso reproducible y auditable. Cada conclusión queda trazada a su evidencia — nada de cajas negras.



```
/audasin-inventario "tu-marca"  
> validando datos de entrada...  
> estimando modelos econométricos...  
✓ análisis completado • informe generado  
listo |
```

01 CONSULTORÍA INICIAL

Entendemos tu catálogo, tus plazos de proveedor y tus objetivos de servicio. Definimos el alcance y qué informes necesitamos.

02 TUS DATOS

Nos entregas los informes estándar de Seller Central. Los validamos y sale un semáforo de calidad honesto de lo que hay y lo que falta.

03 ANÁLISIS ECONÓMETRICO

Modelamos tu demanda, la incertidumbre de tus plazos y el coste de las roturas, y probamos la robustez de cada recomendación.

04 INFORME ACCIONABLE

Recibes el documento con las cinco palancas, cada decisión con su nivel de confianza y un plan operativo con responsables.

BENEFICIOS

- › Decidir **cuándo lanzar cada pedido** antes de que el stock caiga a zona de riesgo, en lugar de reaccionar cuando ya es tarde.
- › Evitar las **roturas de stock** en los picos, que enfrían tu posicionamiento y encarecen la recuperación.
- › Liberar **caja inmovilizada** y recortar tarifas de almacenamiento y producto añejo con acciones priorizadas por impacto.
- › Dimensionar el **colchón justo** por producto: proteger lo que vende y no sobreinvertir en lo que rota poco.
- › Llegar a la **temporada alta** con un plan de compra por tramos y un plan B si el pico se adelanta o la logística falla.
- › Coordinar inventario y **publicidad**: saber cuándo frenar la inversión en ads para no acelerar una rotura que no puedes cubrir.

PREGUNTAS FRECUENTES

¿Tengo que daros acceso a mi cuenta de Amazon?

No. Trabajamos con los informes que tú exportas desde Seller Central. Sin accesos ni integraciones a tu cuenta.

¿Cuántos datos hacen falta?

Cuanto más histórico, mejor: lo ideal son 18–24 meses de ventas para capturar al menos un ciclo estacional completo. Con menos también podemos trabajar, pero te lo diremos y las recomendaciones llevarán un nivel de confianza más prudente.

¿El forecast es una predicción garantizada?

No, y desconfía de quien lo prometa. Es una estimación validada contra tu propio histórico, con un margen de error medido y tres escenarios. Sirve para decidir con evidencia, no para adivinar el futuro. Por eso incluye señales para recalibrar cuando la realidad se desvíe.

Vendo a nivel de cuenta y no tengo el desglose por producto, ¿sirve igual?

Sí, pero con matices honestos: el forecast y la estacionalidad saldrán agregados a nivel de cuenta. Para calcular reorden y buffer producto a producto necesitamos el informe de estado del inventario por SKU. Te indicamos claramente qué parte del análisis es por producto y qué parte es agregada.

¿Con qué frecuencia debería repetirse?

El informe trae un plan operativo semanal y mensual para que lo uses en el día a día. Recomendamos recalibrar el análisis cada trimestre, o antes si cambia tu proveedor, tu packaging o hay un shock de demanda.

¿Esto sustituye a mi ERP o a mi gestor de compras?

No. Es la capa de decisión: te dice qué comprar, cuándo y cuánto buffer mantener, con el porqué detrás. La ejecución sigue en tus herramientas y con tu equipo.

// SIGUIENTE PASO

¿HABLAMOS?

Cuéntanos tu catálogo y tus dolores de inventario, y te decimos con franqueza si tienes los datos para sacarle partido. Si encaja, en una sesión inicial definimos el alcance y qué informes necesitamos para empezar.

AudASIN – Consultoría Econométrica para Amazon FBA
yasmani@dmarketjb.com · audasin.com

AUDASIN · CIENCIA, NO CONJETURAS. · CONFIDENCIAL