



Implementación de un Sistema de Control de Inventarios

Diciembre 2.019

Beneficios de un sistema de control de inventarios

El correcto orden y administración de inventarios es uno de los principales factores **que inciden en el desempeño de las empresas y en las ganancias que se obtienen**. Por lo cual es de vital importancia para las compañías contar con un inventario bien administrado y controlado. El enfoque en esta área debe ser el de mantener un nivel óptimo para no generar costos innecesarios.

La gestión de los inventarios está compuesta por el control y la planificación de los mismos, en términos generales se trata de entender **tres factores importantes**:

1. ¿Con qué frecuencia debe ser determinado el nivel de inventario para cada artículo?
2. ¿Cuándo debe colocarse un pedido al proveedor?
3. ¿Cuál es la cantidad óptima a ordenar?

El seguimiento y control de inventarios es una actividad medular en tu empresa ya que al tener una visibilidad confiable del mismo puedes tomar mejores decisiones además de reducir costos al no cargar con excesos o faltantes de mercancía y por lo tanto ofrecer un mejor servicio a tu cliente. Además, el tener niveles óptimos de inventario te puede ayudar a liberar flujo de efectivo.

¿Qué es un Sistema de Control de Inventarios?

Un sistema de control de inventario es el **mecanismo (proceso) a través del cual una empresa lleva la administración eficiente del movimiento y almacenamiento de las mercancías y del flujo de información y recursos que surge a partir de esto**. Al contar con un sistema para gestionar tu inventario te encontrarás con dos agentes importantes de decisión que son: **la clasificación del inventario y la confiabilidad en los registros**, es decir, es tan importante saber qué cantidad tienes en existencia como el tener bien identificados cada uno de los productos que manejan en tu empresa.

Indicadores del Control de Inventarios

Para comprender bien cómo se mide el control de los inventarios, es necesario que tomes en cuenta **3 indicadores importantes**:

1) Stock Máximo

Es la **cantidad máxima de un determinado artículo que deseas mantener en tu almacén** según el costo que representa para tu empresa y el tiempo que toma en venderlo a tus clientes. Ciertas compañías consideran conveniente contar con un inventario grande en casos específicos como:

- a) El producto es de muy alta rotación o se tiene identificada una temporalidad definida.
- b) El costo de almacenamiento es bajo y el de transportarlo alto.
- c) El tiempo de surtido por parte del proveedor es largo.
- d) Se especula sobre incrementos en el precio de los productos y/o materiales.

2) Stock mínimo (de seguridad)

Es la **cantidad mínima de determinado artículo que deseas mantener en tu almacén**, la cual, en caso de ser menor que el mínimo requerido, puede generar un problema de abastecimiento importante y pérdidas para la empresa. *¿Cuándo a una empresa le interesa mantener su nivel de inventarios bajo?*

- a) Cuando el tiempo de entrega por parte de tu proveedor es inmediato.
- b) Cuando los costos de realizar un pedido son bajos, sin importar frecuencia o cantidad.
- c) Al identificar el artículo como de bajo movimiento y en ocasiones con alto costo.
- d) Cuando se tienen acuerdos de mucha confianza con los proveedores.
- e) Se especula que habrá decremento en los precios del bien.

3) Punto de re-orden

Es el nivel de existencias donde se debe de realizar el pedido para resurtir el almacén contemplando los tiempos de los proveedores y no tener problemas de abastecimiento.

¿Qué beneficios tiene para tu empresa contar con un sistema de control de inventarios?

La gestión y control de inventarios es un proceso que tiene un gran impacto en todas las áreas operativas de tu empresa y a su vez es un aspecto primordial de la administración ya que cuando no lo tienes controlado implica un alto costo y requiere una mayor inversión/efectivo.

Cuando la competencia es muy fuerte, las compañías no se pueden dar el lujo de tener dinero detenido en forma de mercancías en su inventario, ni tampoco ser incapaces de ofrecer un excelente servicio al cliente al quedarse en desabasto. El objetivo es **lograr ese equilibrio entre la oferta y la demanda**, así como tener confiabilidad en los tiempos de recepción de mercancía de tu proveedor como en la entrega a tus clientes.

Contar con un Sistema de gestión de inventarios trae consigo múltiples ventajas para tu compañía al brindar información trascendente y oportuna en tiempo real que te ayudará a **tener una mejor planeación y a tomar las decisiones pertinentes para ser más eficiente**.

Algunos de los beneficios que obtendrá tu empresa al tener un sistema para controlar sus inventarios son:

- **Elevar el nivel de calidad del servicio al cliente**, reduciendo la pérdida de venta por falta de mercancía y generando una mayor lealtad a tu compañía.
- **Mejorar el flujo de efectivo de tu empresa**, ya que al comprar de manera más eficiente y contar con una mayor rotación de inventarios se provocará que el dinero no esté sentado en tu almacén sino trabajando.
- **Poder identificar la estacionalidad en tus productos** te ayudara a planear mejor.
- **Detectar fácilmente artículos de lento movimiento** o estancados para elaborar estrategias para poder desprenderse de ellos fácilmente.
- **Reducir los costos de tus fletes** para una mayor planeación y reducción de las compras de emergencia.

Implementación de un Sistema de Control de Inventarios



Una vez que has decidido optimizar la gestión de tu inventario a través de un sistema de control, es importante que antes de iniciar el proceso conozcas los pasos que son necesarios para llevar a cabo con éxito la implementación.

Los pasos que puedes seguir para lograr una eficiente implementación de tu sistema de control de inventarios son los siguientes:

1. Organizar y complementar la información de tus inventarios

Este paso es fundamental ya que te permitirá tener una visión más real de tu situación de tus inventarios y a partir de esto optimizarlos. Es muy importante contar con un catálogo actualizado y depurado de tus productos. Es primordial eliminar los productos que ya no manejas y los productos que se encuentran repetidos en tu catálogo. Es fundamental también tenerlos debidamente clasificados en familias y/o grupos de artículos y relacionados con cada uno de tus proveedores. Todo esto para tener una buena base de información para llevar a cabo los siguientes pasos.

2. Clasificar tus productos en al menos 3 categorías

Después de haber organizado la información de tu inventario actual, tu siguiente tarea será clasificarlo en 3 categorías principales las cuales te darán un panorama más amplio del tipo de productos con los que cuentas y cómo deberán ser gestionados cada uno. Las categorías en las que puedes clasificarlos son las siguientes:

1) Productos de Alta Rotación: Este tipo de producto tiene un nivel de venta constante durante todo el año y debido a esto, se colocan al menos 6 compras por año para resurtirlo.

2) Productos de Temporalidad: En esta categoría se cuentan los productos que no tienen un nivel constante de venta sino que por temporadas puede aumentar o disminuir su rotación, las compras se realizan mes a mes según se vaya requiriendo y previendo el comportamiento de su demanda.

3) Productos especiales o sobre pedido: Esta clasificación abarca los productos que se puede decir que son ventas eventuales por alguna requisición extraordinaria, en este caso solamente se ordenan cuando se realiza el pedido por parte del cliente, son productos de los cuales no te conviene tener inventario detenido ya que no se puede saber con certeza cuándo se venderán.

Los siguientes pasos se recomienda que los realices únicamente con tus productos identificados como de **alta rotación**, y con algunos ajustes que te comentaremos más adelante para los productos de temporalidad. No es recomendable trabajar este esquema con los productos especiales ya que es difícil predecir su comportamiento y nivel de ventas esperado, al igual que es poco beneficioso el contar con inventario de estos productos.

Implementación de un Sistema de Control de Inventarios



3. Establecer los días de inventarios de tus productos

¿Cuánto tiempo tardas en tener el producto disponible para tu cliente?

Para definir este dato, tienes que tomar en cuenta dos factores importantes:

- **Tiempo de entrega del proveedor:** Este concepto se refiere al tiempo que una vez colocado el pedido, tarda el producto en llegar a tu bodega y está listo para ofrecerse al cliente. Este dato lo puedes obtener de manera fácil viendo el histórico de entrega de los productos por parte de tu proveedor. Es importante que si tu producto lleva alguna adecuación o preparación (etiquetado, embalaje, ensamblado, etc.) previa a poder ser ofrecida al cliente, sea considerado en este tiempo.
- **Frecuencia de compra:** Este concepto se refiere a cada cuántos días puedes o quieres estar colocando una orden de compra a este proveedor por este producto. Para obtener este dato, revisa en tu histórico de ventas cuánto tarda en venderse en promedio el producto que estás ofreciendo por cada compra realizada así podrás definir qué cantidad es la que se debe comprar. Considerando las dimensiones, costos y la rotación del producto puedes decidir comprar más frecuente o menos frecuentemente.

Obteniendo estos datos, puedes definir los días de inventarios, por ejemplo si quisieras tener **inventario de 60 días** tendrías que realizar el siguiente cálculo.

$$15 \text{ días (lo que tarda en surtir el proveedor)} + 45 \text{ días (frecuencia de compra)} = 60 \text{ días}$$

Las compras se realizarían cada **45 días** en base a embarques, descuentos y capacidad de almacén.

4. Calcular máximos, mínimos y puntos de re-orden

Basándote en el dato calculado en el paso anterior puedes definir tus máximos, mínimos y puntos de re-orden. **¿Cómo se hace?** A continuación te lo explico:

Continuación con el ejemplo anterior de un inventario referente a un periodo de 60 días, el cálculo se hace de la siguiente manera:

- 1) **Calcula el stock máximo** de un producto tomando como referencia los 60 días de ventas en unidades de ese producto durante el periodo de mayor demanda, supón que este monto es de 100 unidades, este será tu máximo, es decir la cantidad mayor permitida de ese producto en tu inventario.
- 2) **Calcula el stock mínimo** de un producto tomando como referencia los 60 días de ventas en unidades de ese producto durante el periodo de menos demanda, considera que el monto es de 22 unidades, las cuales representan la cantidad mínima a tener de tu producto para no correr el riesgo de desabasto.
- 3) **Define el punto de re-orden**, es decir el nivel de existencias en el cual es necesario realizar un pedido, lo que debes hacer es obtener el promedio de tu máximo y tu mínimo, en este caso sería de 61 unidades, esto quiere decir que cuando tengas esta cantidad en existencia es momento de colocar una orden.

Así mismo, toma en cuenta que con los productos de temporalidad, es importante considerar con mucho cuidado el nivel máximo para evitar un exceso de inventario que te genere costos de almacenamiento si el producto tarda en ser vendido.

Implementación de un Sistema de Control de Inventarios



5. Compara la información obtenida con tus inventarios actuales

En esta etapa es primordial que consideres que la información de tus inventarios que tu sistema te está proporcionando sea la correcta. Al analizar los datos identifica todos aquellos productos que se encuentren en un nivel de unidades mayor al máximo calculado, esto con el fin de que puedas tomar decisiones como podría ser realizar una estrategia o promoción de ventas para que el producto empiece a tener más demanda y se alcancen los niveles óptimos de mercancía según lo que a tu empresa le convenga más.

De igual manera, con los productos que reconozcas que están por debajo de tus niveles mínimos aceptables valida que el cálculo sea correcto y en los casos en que aplique, comienza a planear de manera más eficiente las compras para llegar al nivel sugerido y no correr el riesgo de sufrir desabasto.

6. Monitorea tus inventarios en tiempo real

Ahora que tus inventarios están bajo control, lo recomendable es que cada vez que un producto llegue al nivel mínimo o al punto de re-orden planes una compra. En este proceso es muy importante la función de tu equipo de compras ya que cada producto tiene su propio comportamiento en cuanto a demanda y rotación, por lo que deberán estar preparados para tomar decisiones importantes para hacer más eficiente la compra. Por ejemplo cuando se tenga que comprar un producto en específico podrán identificar qué otros están también cercanos a llegar a su nivel mínimo para con este dato seleccionarlos y poder aprovechar el espacio y costo del transporte en lugar de hacer varias compras individuales al momento de requerir cada producto por separado.

7. Actualización constante de la información

Las tendencias y situaciones de los productos tienden a cambiar, por lo que es muy importante tener revisiones periódicas de la información y actualizar constantemente los niveles mínimos y máximos que tiene la compañía. Este análisis es recomendable que lo realices anualmente o en caso de que la industria y mercado en que se desempeñe tu negocio lo requiera, puede llevarse a cabo varias veces al año para que puedas asegurarte de contar con información confiable para tomar todas las decisiones importantes.



Implementación de un Sistema de Control de Inventarios



Recuerda que para poder llevar con éxito esta estrategia debes contar con catálogos de productos depurados, información confiable de tus existencias, compras y ventas de tus artículos y un mantenimiento accesible, flexible y fácil de esta información para que puedas realizarlo de manera proactiva. Así mismo, es muy importante que tomes en cuenta que una vez que ya estás llevando a cabo tu control de inventarios no pierdas de vista que el monitoreo y seguimiento del mismo es pieza clave para su éxito.