

7 Pasos Clave para Implementar un Sistema de Control de Inventarios

Este es una parte medular de las operaciones de tu organización y contribuye de manera importante en la generación de utilidades. El manejo eficiente del inventario trae múltiples beneficios para tu empresa, algunos ejemplos son:

- **Elevar el Nivel de Servicio a Cliente**, reduciendo la pérdida de venta por falta de mercancía y generando una mayor lealtad a tu compañía.
- **Reducir los costos** de fletes por una mayor planeación y reducción de las compras de emergencia.

- **Reconocer y prevenir robos y mermas.**

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.

¿Tu inventario se encuentra organizado y clasificado?

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.

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 días (lo que tarda en surtir el proveedor) + **45 días** (frecuencia de compra)
= **60 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.

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 planees 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.



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.