

## Profundizar el tema

### **Pasos para implementar un sistema de control**

para lograr una implementación de un sistema de control de inventarios exitosa, evitando errores con el paso del tiempo, estos pasos son los que se deben seguir:

**1. Limpieza y depuración de los inventarios:** Es muy importante tener un catálogo actualizado, es decir que este al día ya que aquellos productos repetidos, o los que ya no se manejan actualmente, deben de sacarse de la base de datos.

**2. Disponibilidad de la mercancía para el cliente:** Existen dos factores clave que permitirán tener un inventario óptimo siempre disponible: conocer la frecuencia de compra: ¿cada cuánto tiempo se solicita mercancía?, ¿qué cantidad se debe comprar? en promedio ¿cuánto tarda en venderse el producto ofrecido? Considerando costos, la rotación del producto, volúmenes, etc., se puede decidir la frecuencia con la que compran los productos los socios comerciales.

El segundo punto es conocer el tiempo de entrega de su proveedor, es decir una vez se solicita el pedido en cuantos días, horas o semanas llega el producto al almacén (se puede revisar el histórico de entrega de los productos por parte de los proveedores). Conociendo esta información, se puede definir los días de inventario, por ejemplo, para un inventario de 70 días: 10 días (tiempo de entrega de proveedor) + 60 días (frecuencia de compra) = 70 días.

Estos datos no son exactos ni aplican para todos, pero este ejemplo puede ayudar a tener un panorama mejor del inventario. Por lo tanto, para poder tener disponible la mercancía se debe realizar compras cada 60 días con base en embarques, descuentos y capacidad del almacén.

**3. Tener al menos 3 categorías dentro del inventario:** Estas 3 categorías brindarán un panorama más amplio del tipo de productos con el que se cuenta, así como su gestión. Ejemplos:

- **Mercancía especial.** No tiene sentido tenerlos en el inventario, mejor ordenarlos sólo bajo pedido.
- **Mercancía momentánea.** Estos productos podrían ser los que no son constantes en ventas; aumentan o disminuyen por temporadas o de acuerdo a las requisiciones de los clientes.
- **Mercancía de Alta Rotación:** Estos productos tienen un nivel de venta estable y constante durante todo el año; comúnmente suelen estar siempre en el almacén.

**4. Análisis y depuración de inventarios:** Sólo de esta forma se sabe con certeza qué productos se encuentran en su máximo o mínimo nivel, se detectan productos estancados,



# Cámara de Comercio de Bogotá

o que fueron devueltos y no se han podido sacar. Este análisis se debe realizar frecuentemente con el fin de realizar alguna promoción, estrategia de venta, Cross-selling u otro, y así evitar desabastecimientos o caducidad de productos.

**5. Consolidar requisiciones:** En caso de requerir un producto se puede aprovechar el espacio y costo del transporte realizando varios pedidos de artículos incluso de diferentes categorías en vez de hacer varias compras por separado, además se ahorra tiempo.

**6. Información al día:** Es vital tener revisiones periódicas de los inventarios y que estos estén actualizados constantemente ya que los productos tienden a cambiar de acuerdo al comportamiento del mercado, además, sólo de esta manera se tendrá la seguridad de que se cuenta con información confiable con la cual poder hacer una buena toma de decisiones.

**7. Identifica los puntos de re-orden, máximos y mínimos:** Tener un stock al día, organizado, pero sobre todo con la mercancía correcta en cantidades necesarias, es lo mejor que le puede pasar a la empresa, porque evita flujos de dinero o dinero estancado, para esto se recomienda identificar los siguientes puntos:

- **Puntos de re-orden.** Es necesario realizar una orden de compra porque un producto está por terminarse y la cantidad que se tiene no es la suficiente para un pedido normal.
- **Stock máximo.** Es la cantidad mayor permitida de ese producto en tu inventario, crítica en épocas de temporada.
- **Stock mínimo.** Es la cantidad mínima a tener de tu producto para no correr el riesgo de desabastecimiento.

