

## KPIs para un mejor control de inventarios.

Si se quiere llevar a cabo una mejor gestión de inventarios lo mejor es guiarse por indicadores que permitan medirla y mejorarla, así como encontrar los vacíos a subsanar. ¿Cuáles son los KPI claves para este análisis? Estos son algunos de los más relevantes:

### **1. Volumen de inventario.**

Nos dice cuántas veces se vendió y reemplazó un producto durante un periodo, por lo que también servirá para evaluar el rendimiento del producto.

La ratio de rotación de inventario se calcula con la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{Costo total de los bienes vendidos/}}{((\text{Inventario inicial} + \text{Inventario final})/2)}$$

### **2. Cancelación de inventario.**

Se refiere a los productos que se eliminan completamente del inventario, y ayudan a saber qué artículos son rentables y cuáles están generando costos de retención excesivos. La cancelación de inventarios se identifica con el valor en efectivo del artículo retirado.

### **3. Cálculo de la reducción del precio.**

Estima el nivel de existencias con la mayor precisión posible, pues es la diferencia entre el stock teórico (stock inicial + entradas de mercancías – ventas) y el stock real.

El resultado se relaciona con el volumen de negocio y se multiplica por 100, para obtener un índice de reducción de precio, que representa las pérdidas.

#### **4. Costos de retención.**

Permite analizar los costos del mantenimiento de existencias, es decir, el almacenamiento de los artículos y su gestión en un almacén. Puede incluir el precio de los espacios, la mano de obra y el equipo necesarios. Todos los diferentes costos se suman para obtener este KPI, y el resultado ayuda a evaluar opciones para maximizar o minimizar el espacio de inventario.

#### **5. Índice de retención de existencias.**

Este se calcula dividiendo el costo de almacenamiento por el valor promedio de las existencias, durante un periodo determinado, y proporciona un porcentaje de lo que le cuesta a la empresa un determinado valor de inventario.

#### **6. Inventario Promedio.**

Muestra el costo medio de los artículos en stock durante un periodo, y ayuda a ver las cantidades habituales de un producto en el almacén y la velocidad a la que se vende. Estar al tanto de los cambios en este indicador permite prevenir posibles problemas con las ventas y compras. Se puede calcular así:

$$\frac{(\text{Inventario inicial} + \text{Inventario final})}{2}$$

$$\frac{\text{Número de meses en el periodo contable}}{\text{Número de meses en el periodo contable}}$$

#### **7. Índice de ocupación del almacén.**

Este KPI ayuda a evaluar el espacio restante para incorporar nuevos productos al stock. El cálculo es el siguiente:

$$\frac{(\text{Cantidad Media Almacenada} / \text{Capacidad del Almacén en Cantidad}) \times 100}{\text{Capacidad del Almacén en Cantidad}}$$

#### **8. Promedio de días para vender inventario.**

Es lo que se tarda en producir o comprar artículos y venderlos a los clientes, y se puede calcular mediante la siguiente fórmula:

$$\text{(Inventario/Coste de Ventas)} \times 365 \text{ días}$$

#### **9. Costo promedio de la operación.**

Se obtiene dividiendo el costo promedio de las operaciones realizadas en el almacén, por el número de operaciones, y permite visualizar el costo de cada paso en la entrada y salida de existencias, la preparación de pedidos, etc.

Al hacer análisis de inventario, las empresas pueden gestionar más eficientemente sus existencias y supervisar su rentabilidad.

Finalmente, hay que recordar que de la gestión adecuada del inventario depende en gran medida que una empresa pueda convertirse en una fuente confiable de productos para los clientes.

