

## Cómo lograr un control de inventarios eficiente

### **Mantener la información de producto actualizada**

Ningún sistema de almacenamiento y gestión de inventario puede marchar bien sin información de producto correcta y actualizada en tiempo real.

Esto es imprescindible para tener localizado cada producto, conocer la cantidad exacta de stock disponible que puede venderse en cada canal, y agilizar el proceso de preparación de pedidos. Además, reduce las probabilidades de enviar a los compradores productos erróneos.

Los datos básicos para identificar productos en un inventario incluyen el SKU, código de barras, CPU, fabricante, número de lote, variación (tipo de modelo, color, tamaño, talla...), e incluso el coste para poder calcular el valor total de los productos y hacer balance entre el coste de los stocks y los beneficios.

Para este propósito, nada mejor que un software de *Product Information Management*. Esta herramienta mantiene al día y sin errores la información de producto de catálogos simples y complejos, y permite conectarse a programas de gestión de inventario para compartir información de stocks, compradores, pedidos, etc.

Los negocios pequeños pueden comenzar con un control manual. A medida que el catálogo y volumen de pedidos crece, es necesario un sistema de control de inventarios más sofisticado y automatizado.

La centralización de datos permite que todos los equipos implicados accedan a exactamente la misma información, incluido el equipo de atención al cliente, que puede resolver consultas de compradores acerca de stock disponible.

### **Prioriza el stock**

No todos los productos de un almacén deben ser tratados por igual. Su prioridad de stock depende de los datos de ventas. Esto determina tres estrategias fundamentales:

**Los “niveles pares”:** El mínimo de stock necesario para cada producto y que debe haber siempre disponible en el almacén. Sirven como alertas útiles, ya que en cuanto el nivel de stock baja del mínimo marcado, puede hacerse un pedido automático para evitar situaciones de productos agotados.

**La regla de “Primero en entrar, primero en salir”:** Significa que en un tipo de producto siempre debe venderse antes el stock que se adquirió primero. Esto evita acumulación de productos que pueden caducarse o estropearse.

**Proporción 80/20:** Suele decirse que el 80% de los beneficios de un catálogo proviene del 20% de los productos. Esto no significa que se deba eliminar el 80% restante, sino que es



# Cámara de Comercio de Bogotá

necesario marcar prioridades de stock y vigilancia sobre los productos, según su importancia y ritmo de ventas. Tenga en cuenta factores como la estacionalidad, días de mayores ventas, coste, volumen de demanda por pedido, etc.

Un sistema de control de inventarios suele centrarse en tres categorías:

- Productos de alto coste y baja demanda.
- Productos de coste y demanda promedios.
- Productos de bajo coste y alta demanda.

El objetivo es evitar stock estancado y productos echados a perder (en especial en categorías de alimentación, cosmética y otros sectores con caducidad de productos, pero también en nichos muy apegados a las tendencias, como la moda). El control de inventarios vigila los productos de mayor coste, mientras que los más baratos y demandados siempre darán menos problemas.

## **Programa revisiones regulares**

Dejar el chequeo del inventario para el último mes del año, de cara al balance final de cuentas, beneficios y declaraciones de impuestos, es un gran error.

El software de inventario lleva un análisis bastante preciso por usted. Pero siempre hay que comparar los datos del sistema con los estantes físicos para evitar sorpresas.

Lo recomendable es hacer repastos de inventario lo más a menudo posible. La práctica más común consiste en programar revisiones regulares por tipo de producto. De modo que a lo largo del año estará mantenido bajo control todo el almacén, pero de forma progresiva.

Este ritmo puede ser mensual o semanal, aunque es aconsejable hacerlo casi diario con los productos más demandados. Lo importante es seguir un sistema que evite la pérdida de valor del inventario y que saque provecho a los recursos humanos y tecnológicos disponibles.

Además, así es más preciso comprobar qué espacio de almacenamiento se está utilizando realmente, y si podría reducirse para recortar costes.

## **Compara las ventas y el stock**

Un análisis de inventario podrá revelar de forma regular si es interesante aplicar promociones o descuentos a cierto tipo de producto con stock acumulado.

El objetivo de un sistema de control de inventarios es conseguir la rotación de stocks más rápida posible e impulsar un buen ritmo de ventas. Por este motivo es tan interesante que los equipos comerciales y de gestión de inventario compartan un sistema centralizado de información de producto y resultados e informes de tendencias.



# Cámara de Comercio de Bogotá

Para ahorrar tiempo y dinero a la empresa, compara los comportamientos de cliente, niveles de demanda y el rendimiento de cada producto con los recursos disponibles, los presupuestos necesarios para mantener esa respuesta y los costes de almacenamiento.

Esto también afecta a la distribución, en caso de que la marca tenga tiendas físicas y haya que evaluar el sistema de acceso a stocks más eficiente.

## Planifica los picos de demanda

Las previsiones cambian a lo largo del tiempo. A veces por motivos impredecibles, y otras por momentos de mayor demanda que se repiten cada año y ante los que conviene estar preparado.

Algunos productos experimentarán mayor demanda durante ciertas épocas del año, como Navidad o el verano, o coincidiendo con eventos y ferias de negocio, épocas de rebajas o días de promociones, como el Black Friday.

Ser previsor es otra faceta fundamental de un sistema de control de inventarios para evitar hacer una demanda de stocks poco realista, por exceso o por defecto. Analizando comportamientos y cifras del pasado, tendencias del mercado, tasas de crecimiento en *retail* y *e-commerce* es posible prever cuáles serán los mínimos necesarios para satisfacer una demanda.

¿Su mejor plan A? Contar con el software de gestión de información de producto que le ofrece el control definitivo sobre la calidad y cantidad de sus productos.

