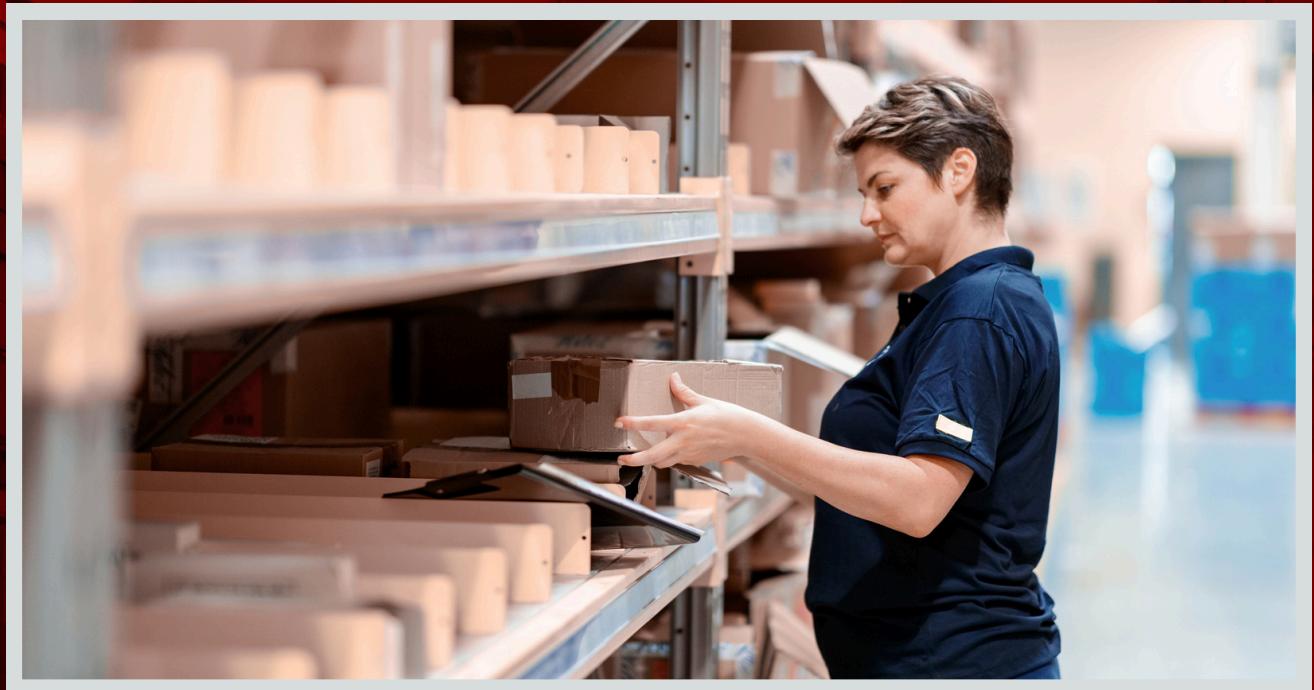


APLICACIÓN EFICIENTE PARA EL CONTROL DE INVENTARIOS



LA ROTACIÓN DE INVENTARIOS,
EL MEDIO PARA OPTIMIZAR EL
CAPITAL DE TRABAJO

Vol.2

BST FinanceNavigator

Índice

- **BST** Suma valores aportando beneficios.....(2)
- ¿Cuál es la relación del capital de trabajo y rotación de inventarios?.....(3)
- ¿Por qué la rotación de inventarios es importante en relación al capital de trabajo?.....(4)
- ¿Cómo optimizar el capital de trabajo con la rotación de inventarios?(5)
 - ¿Cómo calcular el índice de rotación de inventario?.....(6)
 - ¿Cuál sería un buen índice de rotación de inventarios?.....(7)
 - Maneras de mejorar el índice de rotación de inventarios.....(8)
- ¿Cómo mejorar la liquidez?.....(10)
- Plan de acción.....(12)
 - ¿Qué se requiere para el control y rotación de inventarios?.....(13)
 - Método ABC.....(14)
 - Acción a seguir.....(16)

BST SUMA VALORES APORRANDO BENEFICIOS.

Una administración saludable mantiene un equilibrio de sus recursos económicos entre sus activos y pasivos circulantes, a mayores recursos de convertibilidad a corto plazo, mejor liquidez monetaria se obtiene sobre los pasivos y obligaciones operativas al igual a corto plazo.

En esta serie de **Libros Electrónicos de BST (E-books)** buscamos brindarles las herramientas necesarias para aumentar la liquidez económica de su empresa, así como conocer un plan de acción que puedan ejecutar para recuperar sus estancadas inversiones de capital de trabajo, como resultado de la carga de inventarios de baja rotación, excedentes, cíclicos y obsoletos.



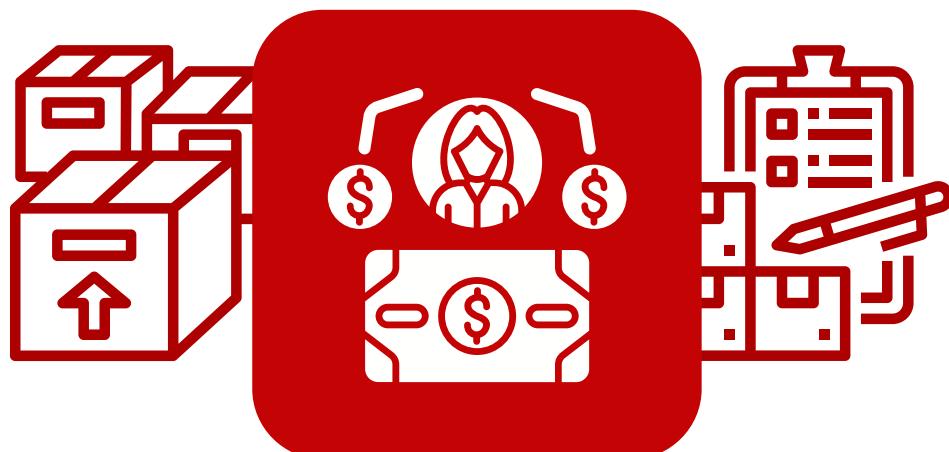
¿CUÁL ES LA RELACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO Y ROTACIÓN DE INVENTARIOS?

El **CAPITAL DE TRABAJO** hace referencia a los recursos que necesita una empresa para realizar sus operaciones con normalidad. Es la porción de riqueza que se dedica a la generación de más riqueza. En otras palabras: "**Dinero que se utiliza para ganar más dinero**".

El **CAPITAL DE TRABAJO** de una empresa son sus activos en efectivo, inventarios, y cuentas por cobrar para cumplir con las obligaciones diarias. Se calcula a través de las siguientes valoraciones detalladas en el Balance financiero de las empresas como sigue:

- Activos circulantes – Pasivos circulantes
- Cuentas por cobrar + Inventario – Cuentas por pagar

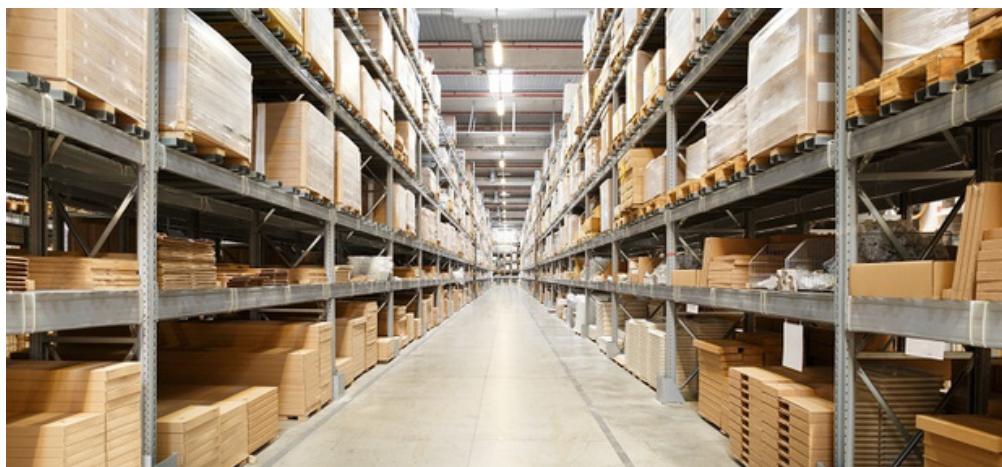
Sin embargo, muy pocos optimizan el efecto de una administración más saludable al implementar medidas con un elemento crucial que hace parte de la ecuación para una mejor posición financiera pero que tiende a estar invisible y este es **LA ROTACIÓN DE INVENTARIOS.**



¿POR QUÉ LA ROTACIÓN DE INVENTARIOS ES IMPORTANTE EN RELACIÓN AL CAPITAL DE TRABAJO?

La **Rotación de Inventarios** es un indicador que permite conocer la frecuencia en la que una compañía vende sus productos. La **Rotación de Inventarios** exterioriza el número de veces que se renueva o liberan las existencias durante un periodo de tiempo. El inventario debe ser administrado eficientemente para garantizar la operatividad de las empresas y debe conservar niveles óptimos que minimicen los costos operativos mediante un balance entre la oferta y la demanda de sus productos.

Para lograr una administración eficiente, se debe incrementar la **Rotación de Inventarios** dentro de un periodo determinado, lograr un mayor número de ventas, disminuir costos de almacenamiento, evitar pérdidas por caducidad o daño de productos, aumentar el rendimiento del capital invertido, lo que reduce el costo de mantenimiento operativo.



En definitivo, entre menor sea el tiempo de estancia del inventario en el almacén, menor será el **Capital de Trabajo** invertido. Una empresa que vende y rote sus productos en 3 meses, tendrá menos recursos “**ATRAPADOS Y ESTANCADOS**” del capital que otra empresa, que los venda en 6 meses o en 1 año.

La **Administración del inventario** es el elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresas. A través de su eficiente gestión se garantiza la operatividad y optimización de utilidades para invertir el excedente de capital en otras actividades más rentables para las empresas.

¿CÓMO OPTIMIZAR EL CAPITAL DE TRABAJO CON LA ROTACIÓN DE INVENTARIOS?

El primer paso esencial es reconocer la importancia de la Rotación de Inventarios para la existencia de un negocio por ser clave la liquidez para seguir produciendo y atendiendo las demandas de los clientes y con ello cumplir con todas las obligaciones empresariales.

No está de más resaltar que la falta de liquidez por un Capital de Trabajo limitado, genera desequilibrios financieros, pérdida de credibilidad en el mercado, incumplimiento de pagos, falta de suministro de materiales por parte de proveedores, entre otros impactos negativos.

De acuerdo a la capacidad que tienen las empresas de cumplir con sus obligaciones a corto plazo a consecuencia de una buena administración del **Capital de Trabajo**, el efecto inmediato es que el negocio se incremente debido a la **Rotación de Inventarios**. A mayor venta igual a un mayúsculo avance en las **Rotación de Inventarios**. Vale la pena recordar que cualquier recurso Atrapado o Inmovilizado sin necesidad, genera un costo adicional para las empresas.

La Rotación de Inventarios ayuda a determinar cuánto tiempo tarda en venderse el inventario de los negocios. Cuanto más elevada sea la rotación, menos tiempo están estancadas las mercancías en el almacén.

En otras palabras, ayuda a saber cada cuánto tiempo se han renovado las existencias.

Un valor alto de rotación de inventarios es señal de que las empresas mantienen un flujo de bienes constante, que las ventas mueven el inventario y, por lo tanto, contribuyen con las ganancias del negocio.

¿Cuál es el índice de rotación perfecto? Varía de producto a producto

A nivel general, no menor de dos y no mayor de cuatro. Si tu índice de rotación de inventario es menor de 1, por ejemplo, 0,3, esto significa que se vendió $\frac{1}{4}$ parte del inventario durante el año. Por tanto, el inventario no rotó correctamente.

¿Qué pasa si la rotación de inventarios es mayor a 1?

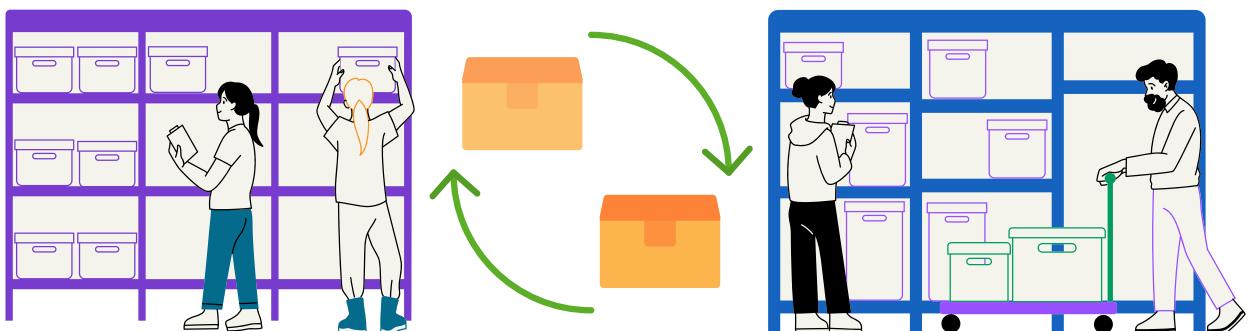
Un índice de rotación de inventario alto significa que se está rotando el inventario rápidamente. Como resultado, este no pasa demasiado tiempo en los estantes y está generando ganancias de forma regular.

¿Cómo calcular el índice de rotación de inventario?

La fórmula de índice de rotación de inventario divide el costo de los bienes vendidos por el inventario promedio.

1. El **costo de los bienes vendidos**.
2. El **inventario promedio** es el valor del inventario en un cierto periodo.
3. **La forma más fácil** de calcular el índice de rotación del inventario es elegir un periodo de tiempo determinado, como un mes, un trimestre, un semestre o un año, para obtener información financiera de la empresa durante un periodo específico. Luego, se pueden comparar métricas más detalladas para poder determinar el por qué ha cambiado el índice de rotación.

Las tasas de inventario varían según el sector. Sin embargo, una vez que se calcule el índice, se tendrá una base de referencia para comparar resultados sobre periodos específicos.



Un índice de rotación de inventario alto significa que se está rotando el inventario rápidamente. Como resultado, este no pasa demasiado tiempo en los estantes y está generando ganancias de forma regular. Esto indica que los productos que se venden tienen una gran demanda.

En cambio, **un índice de inventario bajo indica que los productos tienen una demanda baja**, es decir, que los productos tardan demasiado tiempo en venderse. Si se tiene un índice de inventario bajo, debe averiguare qué lo está causando.

¿Cuál sería un buen índice de rotación de inventarios?

Diferentes sectores tienen diferentes estándares en cuanto a qué constituye una buena rotación de inventario. Sin embargo, los sectores de bajo margen tienden a tener índices de rotación más altos en general porque sus productos cuestan menos, por lo que más consumidores están dispuestos a comprarlos. Por otro lado, los sectores de bajo volumen y alto margen tienen índices de rotación más bajos porque hay menos consumidores que compran los artículos.

Sin embargo, un índice o de rotación más alto no significa que se esté ganando más. La gestión del inventario depende de la comprensión de diferentes métricas. Si bien el índice de rotación de inventario es importante, hay otras cosas en las que deben centrarse. Las métricas esenciales que deben conocer y monitorizar incluyen el margen de beneficio y los hábitos de inversión de los clientes.

Maneras de mejorar el índice de rotación de inventarios

Si bien los índices de rotación de los inventarios varían según el sector y el tipo de negocio, el objetivo debe ser aumentar la rotación y, por tanto, las ventas. Aquí continuación, se detallan algunas maneras de mejorar el índice de rotación:

- **Optimizar la cadena de suministro**

Un control de inventarios preciso es indispensable, el conocer a detalle el comportamiento de las ventas expresado en unidades es primordial. Cuanto más tiempo se almacenen los productos sin venderlo, más dinero se perderá. Optimizar la cadena de suministro para hacer rotar los productos de inventario más rápido significa venderlos más vertiginosamente.

- **Ajuste de precios**

La mercadotecnia de productos debe fijar los precios correctos para aumentar las ventas. Si bien si los precios no siempre tienen un impacto en el índice de rotación del inventario, sí que pueden afectar a la rapidez con la que pueden rotarse los productos. Si los precios son demasiado altos, los clientes posiblemente no comprarán la mercancía, por lo que reducir el precio puede ayudar a que los productos se muevan más rápido, sobre todo si llevan un tiempo estancados en el inventario.

- **Mejorar la previsión**

Al utilizar programas de administración de inventarios, pueden mejorar las predicciones a través del seguimiento de datos para determinar cuándo necesitas pedir más productos en función de la rapidez con la que se pueden vender. Además, el programa especializado puede realizar algunos cálculos complicados que ayudarán a predecir el momento adecuado para reabastecer el inventario.

- **Abastecerse de los productos populares**

Abastecerse de productos populares e imprescindibles ayuda a vender más rápido al mercado meta. Esto garantiza que se puedan realizar ventas regularmente en lugar de acumular un inventario excesivo.

- **Ofrecer descuentos en el exceso de inventario**

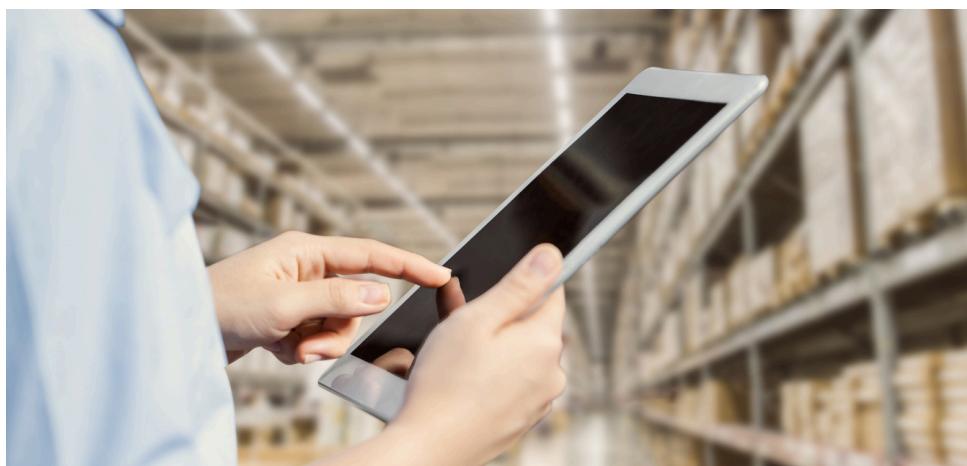
La lógica es ajustar los precios de los artículos que tardan demasiado tiempo en venderse ofreciendo grandes descuentos para volver a mover el inventario.

- **Conclusiones clave: Es Uso de los índices de rotación de inventario en tu negocio**

El índice de rotación del inventario es un reflejo del estado de las empresas. Si el índice es demasiado bajo, significa que no se está rotando el producto lo suficientemente rápido.

Realizar estudios competitivos y estudios de mercado puede ayudar a encontrar los precios adecuados para mejorar el índice de rotación.

También pueden mejorar la mercadotecnia mediante el comercio electrónico para asegurarse de que sus clientes conocen los productos que ofrecen.



¿CÓMO MEJORAR LA LIQUIDEZ?



Las crisis relacionadas con la **Liquidez y Finanzas** de una empresa hacen parte del camino que se recorre en la mayoría de compañías. De hecho, a medida que un emprendimiento empieza a crecer, **el riesgo de tener problemas financieros puede desarrollarse** al incurrir en errores de planeación.

Entre las más importantes técnicas para mejorar la liquidez de un negocio es la de desarrollar y maximizar las ventas, lo que se traduce al igual en una mejor **Rotación de Inventarios**, tema principal de este boletín. **Esto implica tener inventarios balanceados para cumplir con el objetivo de maximizar la oferta sobre la demanda.**

La interrogante es **¿Cómo lograrlo?** En principio y resumidamente es contar con las existencias adecuadas, calcular a determinar por medio de las prácticas - procedimientos probados, los cuales se resumen en el siguiente principio: **Tener el inventario correcto, en el lugar correcto, en el momento correcto y con la cantidad suficiente**, y en otros fundamentos entre ellos por medio de la diversificación de producto evaluado en función final del abastecimiento sobre la demanda correspondiente al mercado meta, y de acuerdo sobre todo a la capitalización de las empresas y recursos sólidos disponibles.

Lo anterior nos conlleva a un mejor control de los inventarios basados en objetivos realizables, como también en una administración minuciosa la cual se concreta a través de políticas probadas sin excluir la innovación para su administración para obtener una riqueza sostenible y duradera.

Resumen: Una administración saludable mantiene un equilibrio de sus recursos económicos entre sus activos y pasivos circulantes, a mayores recursos de convertibilidad a corto plazo, mejor liquidez monetaria sobre los pasivos al igual a corto plazo y por ende un **Capital de Trabajo** sustentable.

El **Capital de Trabajo** en una empresa es la esencia que la mantiene operativa. A mayor liquidez mejores oportunidades de negocio e inversiones para producir Estabilidad y Riqueza.

Ahorrar, hacer un presupuesto, invertir y desembolsar sus inversiones sabiamente son hábitos fundamentales que ayudan a desarrollar la disciplina financiera. Esta práctica también ayuda a ser financieramente independiente y disciplinado. Sin embargo, la creación de riqueza va más allá de estos principios.



PLAN DE ACCIÓN



PRIMERA ETAPA DE DESARROLLO:

Respaldar a los Distribuidores Mayoristas a Comercializar Sus Inventarios de Lento Movimiento, Excedentes en Existencias, Partidas Cíclicas y Obsoletos = **CAPITAL DE TRABAJO INMOBILIZADO**.

¿QUÉ SE REQUIERE PARA EL CONTROL Y ROTACIÓN DE INVENTARIOS?

SEGUNDA ETAPA:

Debe Codificar sus inventarios en las categorías “**A, B y C**” y poner en marcha un programa de recuperación financiera para aliviar sus economías de inversiones desequilibradas al corregir la relación económica entre la oferta y la demanda, con el propósito de activar la liberación y conversión de capital invertido sobre inventarios desproporcionados los cuales calificamos en las siguientes categorías:

Inventarios de lento movimiento o rotación: Normalmente se **encuentran** en la categoría “**C**”

Inventarios excedentes: Normalmente se encuentran en las 3 categorías “**A, B y C**”

Inventarios Cílicos: Normalmente se encuentran en la categoría “**C**”

Inventarios obsoletos: Normalmente se encuentran en la categoría “**C**”



EL MÉTODO ABC

Artículos con rotación “A”

En cantidad, suelen ocupar el **20%** de los inventarios, pero son los que más rotación experimentan y, por tanto, tienen una importancia estratégica. **Las referencias “A”** son los productos en los que las empresas tienen invertido más presupuesto y generan el **80%** de los ingresos, por lo que es prioritario evitar fallas en el abastecimiento y existencias.

También pertenecen a este grupo aquellos artículos que, por sus características, son **críticos para el buen funcionamiento de la empresa**. En cualquier caso, es recomendable mantener un **control de existencias exhaustivo de las referencias clasificadas como “A”** con inventarios frecuentes, o incluso permanentes.

A la hora de ubicar las referencias “A” en el almacén, tienden a situarse en zonas bajas, de acceso directo y fácil para el operario.

Artículos con rotación “B”

Comprenden la franja de rotación media y suelen representar, en cantidad, el 30% de los inventarios. Estos artículos se renuevan con menos velocidad, por lo que su valor y relevancia es menor frente a los productos “A”.

En este caso, hay que prestar atención a la evolución de las referencias clasificadas como “B” por si pueden dar el salto a la rotación “A” o, en cambio, convertirse en productos “C”.

El aprovisionamiento de este tipo de existencias puede funcionar con la regla de las existencias mínimas y máximas y punto de reorden, en lugar de estar sujetos a un control exhaustivo sobre las compras y emitir pedidos de modo continuo, **como bien puede ocurrir con los “A”**.

En el almacén, se ubican en **zonas de altura intermedia** cuyo acceso no es tan directo como en las posiciones que ocupan los productos “A”, pero tampoco resultan ser las más inaccesibles.

Artículos con rotación “C”

En su conjunto, los productos “C” son los más numerosos, llegando a suponer el **50%** de las referencias almacenadas. Sin embargo, también son los menos demandados por parte de los clientes.

Al no ser artículos estratégicos, los recursos dedicados a controlar estas referencias pueden ser más modestos y el reabastecimiento suele ajustarse con un nivel de existencias de seguridad. En cualquier caso, es aconsejable vigilarlos para que no terminen formando **un inventario obsoleto y de nula rotación**.



TERCERA ETAPA:

OBJETIVO:

Revertir al máximo las inversiones principalmente en la categoría “**C**” en donde se encuentra en promedio cifra estimada el **50%** de los productos almacenados, **pero que representan normalmente el 20% o menos de la rentabilidad de las empresas.** La categoría “**C**” es la **SEGMENTACIÓN MÁS CRITICA**, en donde la rotación de inventarios es más deficiente y por ende en donde la mayor parte del capital invertido se encuentra inmovilizado hasta por largos tiempos.

RESULTADO: Dinero inactivo el cual desmerita la posición financiera de las empresas.



CUARTA ETAPA:

ACCIÓN A SEGUIR: Mancomunar esfuerzos.

PROCEDIMIENTO: Beberá clasificar sus inventarios de acuerdo a las categorías “**A, B y C**” y, según estadísticamente determinar el promedio de ventas por producto para establecer el máximo de existencias de acuerdo a las políticas de la empresa y la diferencia cuantitativa relacionarla.