

APLICACIÓN EFICIENTE PARA EL CONTROL DE INVENTARIOS



**ELEMENTOS CLAVE PARA UNA
OPTIMIZACIÓN EXITOSA DEL
INVENTARIO Y CÓMO AUMENTAN
LAS GANANCIAS**

Vol.3

BST FinanceNavigator

Índice

- **BST** Introducción.....(2)
- ¿Qué es la optimización de inventarios?.....(3)
- Mejora la rentabilidad general de las empresas.....(4)
- ¿Cuales son los costos de un inventario inmóvil o en exceso?.....(5)
- Elementos clave para una optimización exitosa del inventario
y Cómo aumentan las ganancias.....(6)
- A) Niveles de inventario y estrategias de
optimización de reabastecimiento.....(6)
- Diferencia entre KPI y Métrica.....(7)
- B) Estrategias de Optimización del almacenamiento del inventario.....(7)
- C) Estrategias de Optimización sobre la previsión de la demanda.....(8)
- D) Estrategias avanzadas de comercialización y optimización.....(8)
- Ilustración estratégica.....(10)
- ¿Cómo se optimiza el inventario?.....(12)
- Elementos clave correspondientes a la gestión de inventarios.....(13)



Usted Trabaja Duro Para Ganar Dinero, ¿No Es Hora De Que Su Dinero Trabaje Para Usted?

La mayoría de las empresas comprenden la necesidad de maximizar su capital de trabajo. Más allá de financiar el crecimiento y reducir la dependencia de la deuda u otras formas de financiamiento externo, aumentar la disponibilidad de efectivo puede ayudarles a fortalecer su balance financiero y mejorar el desempeño operativo. Sin embargo, para muchas empresas existe una brecha entre reconocer el imperativo de optimizar el capital de trabajo y comprender qué pasos tomar para mejorar la liquidez. Para ayudarles a cerrar esa brecha en varias estrategias centrales que las empresas pueden usar **para liberar el capital de trabajo, podemos concluir que una de las estrategias clave es construir una cultura de administración de efectivo que gire en torno a mejorar sus cuentas por cobrar, cuentas por pagar y procesos de administración del inventario. Nuestro enfoque está en liberar capital de trabajo mediante la optimización de la gestión del inventario.**

Es vital que los gerentes ajusten la optimización del inventario para aumentar la rentabilidad. ¿Por qué? Debido a estos tres cambios en el mercado: **competencia creciente, problemas en la cadena de suministro, aumento de existencias inmóviles debido a la comercialización unidimensional**, un solo enfoque o, mejor dicho, tener un solo aspecto dominante. En última instancia, al mejorar la optimización del inventario, puede reducir los niveles de existencias, crear demanda de los clientes y evitar pérdidas de ganancias.

En esta publicación, mostraremos cómo la optimización del inventario afecta la rentabilidad y explicaremos qué pueden hacer los gerentes para modificar sus operaciones y aumentar las ganancias.





¿Qué es la optimización del inventario?

La optimización del inventario puede describirse como el equilibrio entre la inversión de capital, los objetivos de nivel de servicio y la volatilidad cambiante del mercado de oferta y demanda.

El objetivo principal del control del inventario es mantener a mano solo las unidades de producto necesarias sin gastar demasiado dinero por adelantado; la optimización del inventario garantiza que pueda desplazar (vender) constantemente el inventario, adaptándose a los cambios continuos del propio mercado y de las existencias.

¿Por Qué La Optimización Del Inventario Es Vital Para Lograr El Éxito?

La optimización del inventario no sólo es crucial para la rentabilidad, sino también para garantizar un crecimiento sostenido porque aumenta las ganancias y mejora la rentabilidad general de las empresas. Además, lo siguiente:

1. **Aumenta las ventas** a largo plazo al permitirle amplificar la exposición (**y vender**) una variedad más amplia de productos.
2. **Reduce los costos operativos**, como almacenamiento, gestión de inventario, costos de almacenamiento y ayuda a administrar los gastos.
3. **Elimina el inventario inmóvil** garantizando la sincronización de sus estrategias de comercialización, inventario y mercadotecnia con los niveles de inventario.
4. **Previene el exceso de existencias** mediante métricas más refinadas y pronósticos precisos.
5. **Satisface a los clientes** asegurándose de solucionar constantemente lo relacionado con la demanda y evitando problemas sobre la disponibilidad de los inventarios.
6. **Mejora la eficiencia general** de las operaciones al gestionar mejor el rendimiento sobre la administración de los productos al tener estrategias sólidas sobre el control de inventarios; esto ayudará a mejorar los tiempos de entrega y reducirá los costos.

TODO ESTO IMPULSA LA GENERACIÓN DE GANANCIAS Y MEJORA LA RENTABILIDAD GENERAL DE LAS EMPRESAS.

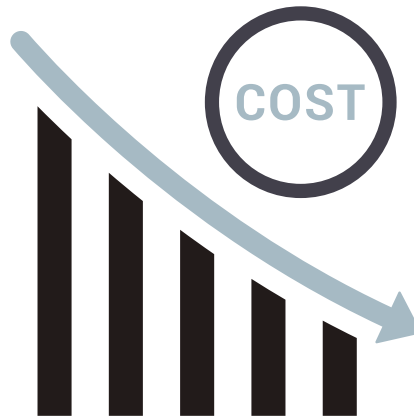
Por otro lado, **una mala optimización del inventario** o la falta de ella **puede tener un impacto negativo en su flujo de caja y resultar en:**

1. **Demasiado enfoque en los productos más vendidos**, sin reducir el exceso de existencias o los de lento movimiento.
2. **El inventario estancado** les cuesta a las empresas en términos de almacenamiento y obstrucción de flujo.
3. **Pérdida de potencial de ganancias** cuando se ve obligada la empresa a reducir radicalmente todos los precios de los inventarios.
4. **El exceso de existencias, inventario de lento movimiento, cíclico y obsoleto** obstruyen los flujos de capital para nuevas categorías de crecimiento o variantes de productos.
5. **Métricas de previsión de la demanda distorsionadas.**



Todo esto puede conducir a posiciones de efectivo disponibles más débiles, crecimiento negativo de los ingresos, ganancias endeblas y disminución de la rentabilidad general.

Sin optimización del inventario, es probable que el **80%** de sus ganancias se generen con el **20%** de sus productos. Esto les deja con una gran cantidad de inventario inmóvil, lo que les está costando dinero en lugar de producirles.



¿Cuáles son los costos de un inventario inmóvil o en exceso?

1. Costos de almacenamiento.
2. Exceso de personal.
3. Costos de manipulación.
4. Costos de seguros y otros gastos de administración.
5. Costos de oportunidad de ingresos perdidos.
6. Efectivo disponible para el crecimiento empresarial.

Sin embargo, al introducir una optimización del inventario que incluya pronósticos precisos en sus estrategias de comercialización, no solo podría aumentar los ingresos sino también las ganancias. En última instancia, podría mejorar su rentabilidad general y limitar el daño a largo plazo a sus resultados.

¿Cómo corregir el inventario que no se mueve, sin rotación?

Existen tres estrategias principales que le ayudarán a eliminar las existencias que no se mueven y al mismo tiempo aprovechar el potencial de ganancias. Ellos son:

1. **Revisión de por medio de las Recomendaciones de Productos:** utilice motores de recomendación de productos para promover la exposición y las ventas del inventario fijo.
2. **Descuentos y ventas:** Ejecute promociones sobre ingresos fijos sin movimiento, asegurándose de que los descuentos se establezcan dentro de sus guías de margen rentable para mitigar las pérdidas.
3. **Clasificación avanzada de productos:** Coloquen los productos seleccionados en la parte superior de su lista de inventario para garantizar que los clientes no solo los vean, sino que también tengan una mayor intención de comprar.

Elementos Clave Para Una Optimización Exitosa del Inventario y Cómo Aumentan Las Ganancias

Estos elementos incluyen:

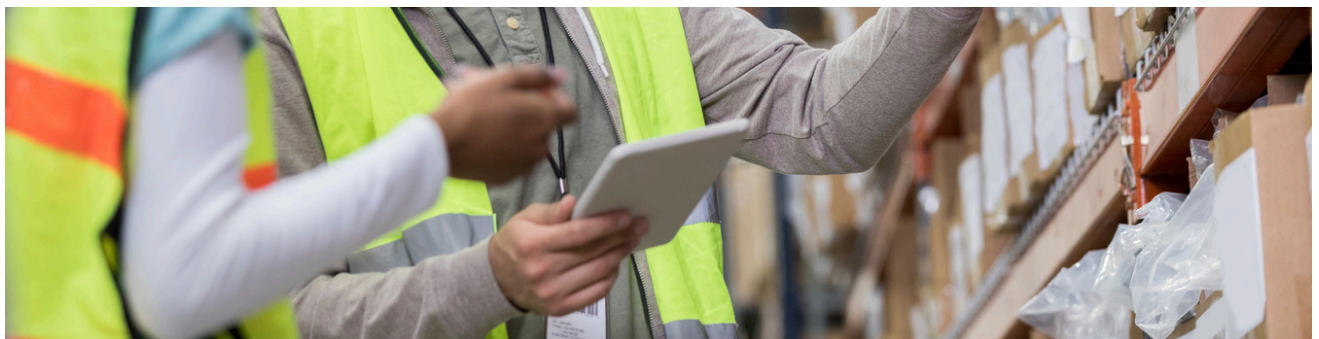
- Estrategias de optimización a nivel del inventario.
- Estrategias de optimización del almacenamiento del inventario.
- Estrategias de optimización de la previsión de la demanda.
- Estrategias avanzadas de comercialización y optimización.

A) Niveles de Inventario y Estrategias de Optimización de Reabastecimiento

Sabemos que equilibrar los niveles de inventario es una parte vital de la optimización del inventario. **Al contar con Demasiado inventario, se inmoviliza el capital; al contrario, menos inventario puede conllevar a menores oportunidades de ingresos.**

Sin embargo, también juega un papel vital en la rentabilidad general. Al optimizar sus niveles de existencias, los gerentes y equipos pueden reducir el riesgo de que los productos no roten, los correspondientes a altos costos de almacenamiento o los productos sin existencias. **Para optimizar sus estrategias a nivel de inventario, a continuación, cuentan con algunas tácticas que pueden implementar:**

1. Establezca y desglose de los KPI (Indicadores Clave de Rendimiento) de su cadena de suministro.
2. Revisar y rehacer el análisis ABC.
3. Modificar y reducir el número de referencias.
4. Renegociar y reducir su MOQ (Cantidad Mínima de Pedido) y plazos de entrega con los proveedores.
5. Automatizar el reabastecimiento con herramientas administrativas para tal efecto.
6. Revisar y redefinir el inventario de seguridad o inventario de reserva.





Diferencia Entre KPI y Métrica

Un KPI o indicador clave de desempeño mide el desempeño de una actividad o tarea en relación con objetivos estratégicos previamente definidos. Además, los KPI están limitados en el tiempo. **En cambio, una métrica mide cualquier actividad o tarea independientemente de los objetivos definidos.** Una métrica es fácil de obtener y se centra únicamente en un proceso empresarial. **Los KPI rastrean el desempeño de los objetivos, mientras que las métricas son estáticas, una vez obtenidas no cambian.**

B) Estrategias de Optimización del Almacenamiento del Inventario

Revisar y optimizar el almacenamiento del inventario puede ayudar a aumentar su rentabilidad general.

¿Cómo?

Las estrategias y sistemas de almacenamiento de inventario eficientes y rentables no solo lo ayudarán a administrar mejor el inventario en términos de satisfacción del cliente, sino que también garantizarán que tengan a mano tiempo real que pueda utilizarse para la comercialización avanzada.

Para optimizar el almacenamiento del inventario, pueden probar algunas de estas estrategias:

1. Hacer una auditoría de inventario completa.
2. Optimizar los procedimientos de recepción en almacén.
3. Revisar los costos de mantenimiento para buscar fugas de productividad y gastos.
4. Revisar y modificar el almacenamiento con regularidad, para que la demanda de productos y la ubicación de almacenamiento estén alineadas.

C) Estrategias de Optimización Sobre la Previsión de la Demanda

Cualquier gerente conoce que la previsión de la demanda es vital para optimizar los niveles de inventario y para establecer una estrategia de comercialización sólida.

Las empresas exitosas y rentables optimizan constantemente sus previsiones sobre la demanda a nivel macro y micro, así como a corto y largo plazo. Hacer esta función conscientemente:

1. Ayuda a reducir el riesgo financiero.
2. Mitiga los productos agotados.
3. Disminuye los gastos de inventario.
4. Optimiza las estrategias de precios.



En resumen, todo esto ayuda a aumentar la rentabilidad.

D) Estrategias Avanzadas de Comercialización y Optimización

Finalmente, la estrategia más importante a su disposición en términos de mejorar la optimización del inventario para mejorar de manera rentable reside en su comercialización.

La comercialización avanzada no sólo tiene en cuenta un parámetro, como los más vendidos, a la hora de promocionar el inventario. En cambio, utiliza múltiples parámetros que incluyen mercadotecnia y optimización de inventarios. Deben consistir en una combinación de los siguientes criterios de clasificación, y la combinación dependerá de la optimización de su inventario y de las necesidades de los objetivos comerciales:

1. Personalización basada en el comportamiento de compra en tiempo real.
2. Márgenes y/o márgenes reales (con descuentos).
3. Tasas de conversión.
4. Días para finalizar el inventario (basado en la tasa de ventas diaria del producto).
5. Valor del inventario.
6. Ventas por cantidad y/o ingresos.
7. Índice sobre las variantes de los inventarios.
8. Número de días en inventario.
9. Los más vendidos.

En pocas palabras: Sí, reducir el exceso de existencias reduce los costos, ya que impulsar estratégicamente el inventario **y eliminar por completo las existencias estancadas es la mejor manera de aumentar la rentabilidad y garantizar que las empresas no solo competirán en su nicho, sino que también dominarán.**

Reflexiones finales: La optimización de los inventarios incrementan las ganancias.

Para garantizar el crecimiento a largo plazo, es vital que los gerentes utilicen estrategias de optimización aplicables a los inventarios que combinen con las de mercadotecnia y se adapten en tiempo real a los cambios del mercado y de los objetivos comerciales de las empresas.

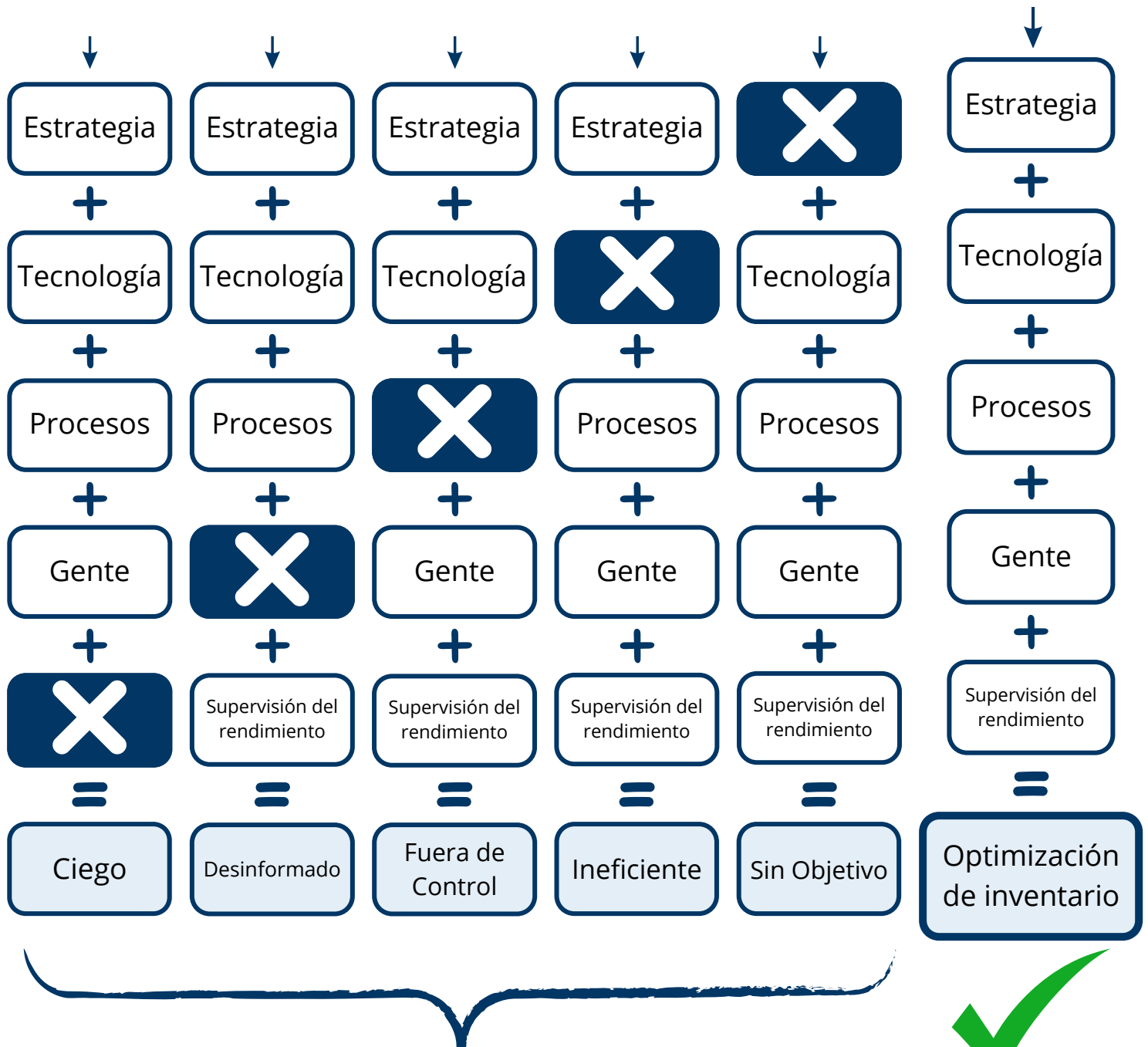
Esto asegurará:

- 1.Reducir los costos generales y el desperdicio.
- 2.Impulsar las ventas.
- 3.Optimizar el potencial de ingresos mientras se mantiene dentro de los objetivos de margen.
- 4.Reducir considerablemente los niveles de existencias estancadas.
- 5.Impulsar la productividad y la eficiencia.
- 6.Prevenir el exceso de existencias.
- 7.Incrementar la retención de clientes.
- 8.Apoyar las estrategias sobre el cumplimiento de entregas y la gestión del inventario.

Todo esto impulsa las ganancias y estimula el crecimiento a largo plazo de manera rentable.



Siga el cuadro de ejemplo. La siguiente ilustración revela que la única estrategia aplicable hacia una solución es la que comprende los 5 pasos del proceso, la primera alternativa ilustrada en el diagrama. Si una parte del proceso no se completa, el resultado también fracasa, no se logra.



Por debajo de la Optimización

La optimización del inventario implica gestionar los niveles de existencias para cumplir con los objetivos de rendimiento y la demanda y, al mismo tiempo, minimizar los costos del inventario. **En otras palabras, es la minimización de los niveles de existencias para reducir los gastos relacionados con el inventario, liberando capital para otras operaciones.**

Para lograr la optimización del inventario, las empresas deben tener una visión clara de su relación entre oferta y demanda. Esto requiere pronósticos precisos para preparar el inventario sobre la demanda fluctuante. Las predicciones de ventas inexactas pueden resultar en:

- 1.Desabastecimientos.
- 2.Costos de almacenamiento excesivos.
- 3.Pedidos pendientes.
- 4.Ventas perdidas.
- 5.Interrupciones en la cadena de suministro.
- 6.Clientes insatisfechos.
- 7.Disminución de la lealtad y del apoyo de parte del cliente.
- 8.Disminución de ingresos.



Para lograr la optimización del inventario, las empresas deben comprender los tres elementos principales:

- **Previsión de la demanda.**
- **Política correspondiente a los inventarios.**
- **Reposición de existencias.**



¿Cómo se optimiza el inventario?

Optimizar el inventario implica lograr el equilibrio perfecto entre la demanda y la oferta para evitar altos costos de almacenamiento y desabastecimientos. **Hay varias formas de optimizar el inventario: implementar tecnología de inventario para rastrear el inventario en tiempo real, calcular y automatizar los puntos de reorden y pronosticar la demanda.**

Optimización de la Gestión del Inventario: Elementos Clave Para el Éxito

1. **Previsión precisa de la demanda:** La gestión eficaz del inventario comienza con una previsión precisa de la demanda. Implica analizar datos históricos, tendencias del mercado y comportamiento de los clientes para predecir patrones de demanda futuros.
2. **Procesos de pedidos eficientes:** Los procesos de pedidos son cruciales para optimizar la gestión del inventario. Se centra en establecer flujos de trabajo eficientes para realizar pedidos, coordinar con proveedores y gestionar los plazos de entrega.
3. **Seguimiento y visibilidad del inventario:** seguimiento preciso de los niveles, ubicaciones y movimientos del inventario. Con una visibilidad clara, las empresas pueden tomar decisiones informadas, identificar problemas potenciales y tomar medidas proactivas para optimizar los niveles de inventario y evitar desabastecimientos o exceso de inventario.
4. **Control de inventario eficaz:** Centrarse en determinar los niveles óptimos de inventario, establecer puntos de reorden y gestionar el inventario de seguridad.
5. **Análisis de datos y mejora continua:** Enfaticar el seguimiento de las métricas de rendimiento, el análisis de datos y la identificación de áreas de mejora.

La incorporación de estos cinco elementos es parte de la optimización del inventario, **de modo que las empresas puedan mejorar la eficiencia, reducir costos, minimizar riesgos y mejorar la satisfacción del cliente.**

Los aspectos típicos de este proceso incluyen la planificación del inventario, el establecimiento de ciclos de pedidos, el equilibrio de las existencias y el seguimiento del inventario para comprender cuándo es necesario el reabastecimiento.

Los mayores errores en la gestión de inventarios implican la falta de conocimiento de los niveles de existencias. Por ejemplo, si una empresa no conoce sus niveles de inventario, puede continuar vendiendo, a pesar de no tener los productos listos para enviar a los clientes. Cuando surgen situaciones como ésta, puede resultar costoso, tanto desde el punto de vista financiero como de reputación.

Elementos Clave Correspondientes a la Gestión de Inventarios

Estas características principales sobre la gestión de inventarios ayudarán a comprender los procesos más importantes para optimizar el control de existencias.

A) Realicen un Seguimiento de La Actividad

Como propietario de un negocio, ustedes deben estar al tanto de cualquier movimiento en sus inventarios. Desde transferencias de productos hasta pérdidas de inventario, productos dañados o productos faltantes, todo debe ser comunicado a su atención, de modo que cuando llegue el momento adecuado, estén al tanto de todo en lugar de sentirse abrumado por las irregularidades. Además de eso, es extremadamente importante tener informes detallados sobre la gestión del inventario, debidamente organizados en un solo lugar.

Recopilar estos datos de inventario es esencial cuando se trata de identificar margen de mejora, por lo que es clave registrar toda la información que tienen disponible para afinar los procesos.



B) Recuentos del inventario

Administrar su inventario es una tarea diaria de gestión del inventario. Sin un seguimiento diario del estado de su inventario, ni siquiera los informes más avanzados les ayudarán. Los recuentos diarios son una parte importante de cualquier rutina empresarial organizada y deben ser precisos para mantener la visibilidad de las existencias. **Para las empresas que desean utilizar la tecnología, esto se puede simplificar con un control de inventario efectivo, lo que significa que no es necesario contar físicamente cada artículo que se tiene almacenado, siempre que esté seguro de que los informes de gestión del inventario son precisos.**

C) Gestionar Productos Faltantes - Agotados

Con la ayuda de sus informes detallados, podrán conocer exactamente qué productos faltan y cuáles se venden más. Así, cuando necesitan volver a realizar un pedido, sabrán exactamente qué pedir y cuándo. Además de ayudarles a evitar quedarse sin existencias, significa que pueden actuar rápidamente para eliminar las existencias agotadas de las plataformas de venta, para no vender productos que no están disponibles.

