



e-book

Control de Inventarios: 6 Errores comunes que toda empresa debe evitar



Seguramente usted y nosotros coincidimos en esto: el manejo del inventario de una empresa es una tarea fundamental para su desarrollo y rentabilidad. Un control de inventario inadecuado no solo causará un simple desorden, puede ser el inicio del declive de una compañía.

De acuerdo con un estudio de la Universidad de Antioquia, el costo promedio de un inventario representa entre el 30 % y 35 % de su valor, por lo que los gastos relacionados van mucho más allá de lo que ha pagado por su mercancía.

Tanto su stock, logística, distribución y otros factores están sumamente relacionados, por lo que el descuido en cualquiera de estas áreas puede tener serias consecuencias en sus cifras de crecimiento. A continuación le presentamos los 6 errores más comunes en el control de inventarios que usted debe evitar y posibles soluciones si es que ya ha caído en ellos.

No anticipar la demanda

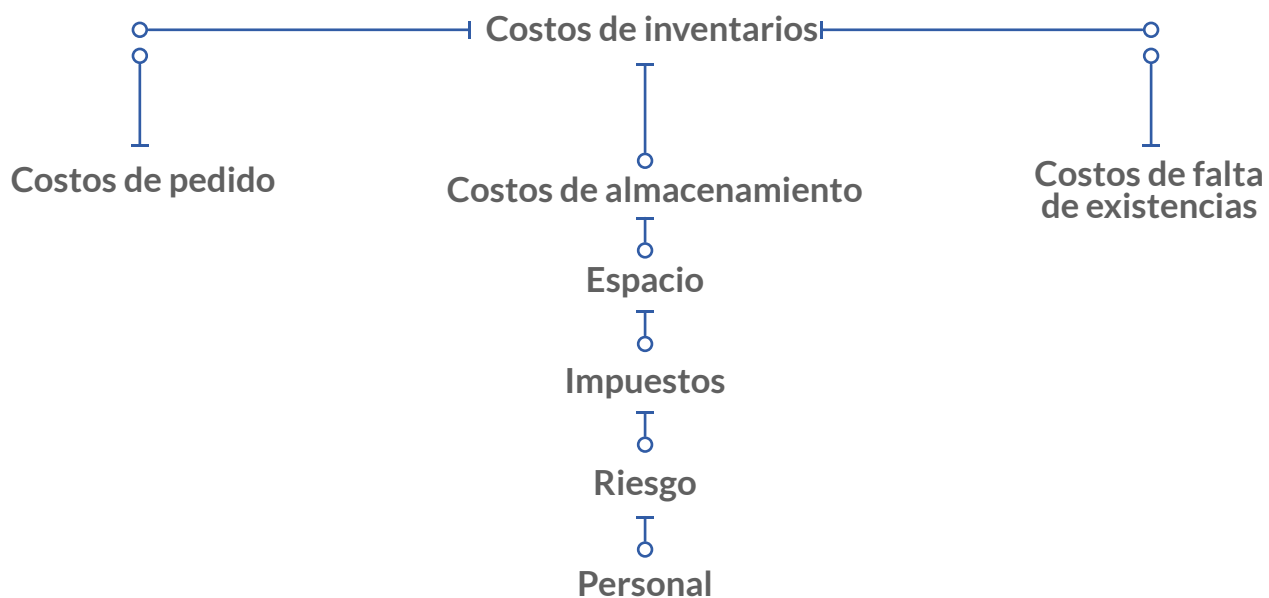
Veamos un ejemplo. Es posible que su empresa pueda surtir un almacén con 8000 ítems, 4000 de ellos (producto A) caducan en 3 meses y los 4000 restantes (producto B) no tienen fecha de vencimiento. Al terminar el trimestre, solo ha vendido 2500 unidades del producto A y 2000 del producto B. Ha perdido el costo total de las unidades rezagadas del producto A por su caducidad; pero siente alivio porque el producto B no se vence, ¿cierto? Sin embargo, este sigue generando constantes gastos.

Desconocer cuál será su demanda futura aproximada no solo hace que sus ventas peligren al no contar con la existencia suficiente para cumplirles a sus clientes, sino que puede disminuir significativamente su flujo de caja al tener sobrestock de productos no solicitados.

Desconocer costos de inventario

El costo de un inventario va más allá del monto que usted ha pagado por los productos o insumos que tenga en su bodega, esto incluye mantenimiento, alquiler o servicio de las instalaciones, transporte, personal que maneje todo lo mencionado anteriormente, entre otros.

Podemos verlo de una forma más gráfica:



Su inventario comienza a generar gastos desde que confirma el pedido, sobre todo en términos de costos administrativos, envíos y transporte. Cuando los productos o insumos llegan a sus manos comienza otra serie de gastos: el espacio de almacenamiento, personal de organización y mantenimiento, seguros ante riesgos, y pago de impuestos de acuerdo a la naturaleza del negocio.

**4 maneras en las que su empresa
pierde dinero y usted NO lo sabe**



Además, si usted no cuenta en su inventario con la cantidad o el tipo de producto suficiente para cumplir con las entregas prometidas a sus clientes, se generarán pérdidas adicionales como la cancelación de órdenes, pérdida de compradores y posibilidad de venta de otros ítems. En caso de órdenes retrasadas, existe incremento en el costo de transporte, personal y manejo.

Mantener procesos manuales

Un artículo publicado en el portal de noticias Gestión asegura que las empresas pueden elevar sus ventas en un 25 % luego de la automatización de sus inventarios. Sin embargo, existen aún empresas con potencial de crecimiento que mantienen su gestión de inventarios en hojas de cálculo de excel o incluso en papel. Esto puede funcionar cuando una empresa está en sus primeras etapas, pero además de restar tiempo y esfuerzo a su equipo, les impide tener una visión del panorama global de su compañía, y por ende, puede cometer muchos errores que pueden resultar en pérdidas.

Por otro lado, corre el riesgo de desintegración o pérdida de información, ya que al actualizarse de forma manual, genera islas de trabajo y no le permite a todo el equipo estar al tanto de la situación actual en tiempo real.

No capacitar a su personal



Sabemos la importancia del personal capacitado en áreas estratégicas como gerencia, mercadeo, finanzas, ventas... Pero ¿realmente nos tomamos el tiempo de capacitar al personal del área de inventarios? Un artículo en la plataforma Course Hero sugiere que su equipo de almacén debe tener conocimientos y habilidades en plataformas tecnológicas de gestión y administración, control de mercancía, despacho, manipulación de productos y otras habilidades.

Esto disminuirá el margen de error en sus operaciones, facilitará los procesos y permitirá que puedan adaptarse velozmente al ritmo de trabajo. El desconocimiento en estas actividades se verá reflejado en la introducción de datos incorrectos y retraso en la actualización de información, labores que afectan la rentabilidad de la compañía.

Ignorar el tiempo de entrega de los proveedores

Imagine que cierra un buen negocio con sus compradores para hacer un despacho en 2 semanas, pero su mercancía no llegará hasta dentro de 20 días. Aunque ya ha realizado el pedido y lo cuenta entre su inventario, no puede disponer de él hasta que se cumpla el tiempo de entrega pautado por el proveedor.

Vendí un producto que no estaba en bodega, ¿cómo lo evito?



Esto puede causar varios problemas: sobredemanda, estancamiento en caso de que el cliente decida retirar su oferta, pérdida de ventas y pérdida de los recursos ya invertidos o desperdicios. Por esta razón, es necesario tener siempre en el radar el estado de cada uno de los productos o insumos de producción en nuestro inventario (fechas de ingreso, disponibilidad, caducidad, etc.).

Manejar todos sus productos por igual

Una correcta clasificación de los productos de su inventario le permitirá manejarlos con mayor facilidad. Supongamos que usted distribuye productos de higiene y cuenta con un lote de 7000 unidades de jabones, pero de las tres presentaciones disponibles, una de ellas no tiene suficiente demanda.

Si usted toma en cuenta el nivel de rotación de estos productos por separado, no solo sabrá que debe darle prioridad a la compra de las presentaciones preferidas por sus clientes, sino que conocerá cuántas unidades de cada una de ellas debe solicitar para que su inventario tenga una fluidez óptima y aumente su rentabilidad.

La buena noticia es que existe una manera de blindar cada una de estas áreas y reducir estos errores en el manejo de inventarios a su mínima expresión. En Logical Data **tenemos una solución** que le permite gestionar el manejo de sus productos o insumos no solo por su tipo, también por su disponibilidad y sobre todo por su comportamiento de ventas o rotación. De igual manera, puede diferenciar sus tipos de clientes y proveedores, tomando en cuenta la prioridad, los compromisos pendientes y las fechas de entrega. Clientes felices: negocios duraderos.

Si está listo para comenzar a gestionar su inventario de manera eficiente y aumentar su rentabilidad es hora de conocer **SAP Business One**, el ERP sencillo y poderoso ideal para empresas en crecimiento.

¡Solicite información ahora! Será un gusto apoyarlo a alcanzar sus metas de crecimiento.

Quiero más información

