



NETDEAL MAXIMIZANDO SUS
RESULTADOS

Control de inventarios: Una herramienta poderosa para reducir los costos de almacenamiento

por **Francisco D'Angelo**
Director Gerente Yobel Supply Chain Management



¿Qué activos poseen que sean más valiosos que su gente? **El inventario!** Sin el, ¿en qué negocio estaría su empresa? Año tras año tratamos de manejar el inventario, elegimos el fin de semana, pedimos almuerzo, discutimos quien será responsable por traer las bebidas, nos aseguramos que alguien ordenen suficientes lápices, plumones y blocks, para luego hablar de los inventarios. Es solo yo, o ¿hay mucha preparación para el fin de semana y no tanta preparación del porque tenemos que trabajar ese fin de semana?

Analicemos un poco, ¿cuánto le cuesta a su compañía tener un inventario inexacto? Primero responda esta pregunta: ¿qué afecta un inventario inexacto?... solo por mencionar algunas: Los márgenes de utilidad, las vueltas del inventario, los tiempos de llenado de las ordenes, sus niveles de servicio y satisfacción a clientes. Pero más que nada, **afecta la productividad** de las operaciones de sus almacenes. El personal gasta en promedio 1 hora al día buscando inventario que esta mal ubicado, mal recibido, mal almacenado, robado o devuelto por error. El área de servicio al cliente va constantemente al almacén a verificar si en el lugar que dice el sistema, realmente esta la mercadería. De repente deberían pagarles por kilómetro recorrido... Su departamento de compras constantemente esta buscando productos para colocar ordenes de productos que se recibieron recién, pero hoy no los encuentran. ¿Cuántas veces han escuchado?... "La computadora decía que lo teníamos, pero cuando fuimos a buscar al lugar no estaba", ¿cuánto les está costando la inexactitud de inventarios? Les está costando miles, si no millones de dólares!

Generalmente el 50% de los costos de mano de obra del almacén están en la preparación de los pedidos. Perder 1 hora de trabajo por inventarios inexactos significa dinero botado.

El control del inventario es vital para el éxito sostenido de su empresa. Cuando un comprador abastece productos al almacén, está amarrando dólares hoy con la esperanza de futuras utilidades. Se lo que deben estar pensando ahora, "Somos un distribuidor o fabricante, esa es la manera como mi compañía hace dinero". Pero ¿qué sucede cuando el área de recepción recibe el producto recién comprado? La mayoría se venden, algunos se dañan, algunos se dan como muestras (sin documentación que se actualice el sistema), algunos están en el escritorio del personal de ventas o en su carro y algunos simplemente no se pueden encontrar en el almacén. Las utilidades que esperaba se han diluido con cada uno de ellos o ¿debería decir sumados?, lo cierto es que no están en el lugar apropiado para cumplir con las órdenes de sus clientes.

Su almacén le está disminuyendo la rentabilidad porque no pueden procesar órdenes eficientes con un inventario inexacto. ¿Qué es ERI o Exactitud de Registros de Inventarios? Si cuentan 100 cajas el Sábado y no pueden encontrar 20 de ellas el Lunes por la mañana, ese solo item está 80% exacto. Para el momento que el personal de control de inventarios se decide a buscarlos el lunes en la tarde, se recibe una orden de venta por 2,000 cajas. La orden se despacha y todos están felices. Aunque ese item este 99% exacto,



NETDEAL MAXIMIZANDO SUS RESULTADOS

tienen otros ítems por los que preocuparse. ¿Qué fue de las 20 cajas que no se encontraron? La rentabilidad, el retorno de sus inversiones, el inventario y los dólares invertidos para contarlos, no logran alcanzar los objetivos de la compañía. ¿Qué tan exacto es su inventario? Hoy en día las buenas prácticas de almacenamiento exigen como mínimo un 97% de ERI y en este contexto la inexactitud de inventarios se miden los ítems tanto de menos como de más.

El éxito de nuestras compañías no solo depende de las ventas, también de la habilidad de decir, "**si, tenemos ese producto en stock**". El problema es que pensamos en el control de inventarios "después de". Después de que el cliente ordena y no lo tenemos es que comenzamos a pensar en él. Hoy es el momento de tomar acción y no solo ver al almacén como un sitio donde almacenar, el almacén puede ser la diferencia entre ser rentable o no, entre vender más o no, entre ser exitoso o no.