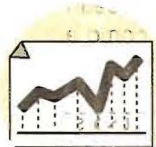


## PASO A PASO

# Planifique su inventario sin perder

## 1 Calcular bien la demanda



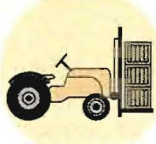
Sucede que muchas veces el almacén de una empresa se llena de productos, que precisamente no son los que generan mayores márgenes de utilidad, y suelen faltar aquellos que son los más requeridos por los clientes y más dinero aportan. José Falcón, gerente de proyectos de consultoría de GS1, indica que eso hace que las empresas pierdan dinero cuando podría ser todo lo contrario. “Uno tiene que verificar cuáles son los productos que más ventas generan al año y asegurar que jamás falte el inventario para eso”, dice. Es que si tal acción no se realiza, es probable que se generen ventas perdidas o el almacén se llene de productos que no se venden y llenan espacio que sería útil para otras cosas.

## 2 Planear el abastecimiento



Una vez que el gerente de la empresa o el jefe de inventarios ha sabido reconocer cuáles son los productos que mayor margen de utilidad le generan, deberá planificar con qué frecuencia realizará la compra de estos para que nunca falten en stock y pueda venderlos a sus clientes cada vez que se lo piden. Asimismo, también deberá categorizar todos los ítems de acuerdo con el porcentaje de ganancias que producen en un año, pues si pasa que por algún imprevisto no tiene presupuesto para comprarlos todos, ya sabrá a cuáles darles prioridad, dada la demanda que tienen.

## 3 Controlar el stock de insumos



José Falcón indica que una vez que los productos ya están categorizados por las utilidades que generan en un año, la logística de la empresa deberá controlar de forma diaria el inventario de los que más se venden. Por

Saber cómo abastecer la empresa para el siguiente año no se reduce a simplemente contabilizar la cantidad exacta de productos que se busca vender. Primero es necesario analizar al detalle cuáles son los ítems que siempre se requiere tener en stock porque son altamente demandados y generan mucha utilidad

a la empresa. Y no se trata de una tarea fácil, pues por más calculador que uno sea, siempre surgen imprevistos que en algún momento harán que falte en el almacén los productos que más se venden, o en caso contrario, haya exceso de aquellos que pocos se animan a comprar.



ARCHIVO

**TOMAR NOTA.** El gerente debe asumir que no necesariamente los productos que generan más utilidades son los más caros.

otro lado, los productos de menor margen de utilidad que pueden controlarse de forma más esporádica, ya sea quincenal, mensual o según su nivel de rotación.

## 4 Anticiparse a los imprevistos



El especialista de GS1 agrega que el gerente de la empresa también debe anticiparse y ver si la demanda de los ítems que más se venden caen en un algún momento del año. Eso suele pasar por ejemplo con los negocios estacionales, como una heladería que en definitiva no tendrá que comprar la misma cantidad de insumos en verano que en invierno. Por otro lado, también puede pasar que el producto estrella de la empresa (el que aporta más ganancias)

deje de venderse por un tema de moda o porque los clientes prefieren comprarlo a la competencia. Si eso sucede, se deberá planificar de qué manera recuperar clientela y no perder las ganancias de los productos con que se suele pagar gastos, el sueldo de los empleados y otros asuntos prioritarios. “En esos casos se debe realizar campañas publicitarias, promociones, saber dónde colocar los productos cuyas ventas han caído, pero que suelen generar más del 80% de las utilidades de la compañía. Se trata de un tema estratégico para el control del inventario”.

hay productos que no estaban en stock en el momento en que lo requería el cliente y este prefirió no esperar hasta que llegue otro pedido. “Uno tiene que asumir que siempre tendrá ventas perdidas, pues ninguna empresa del mundo tiene los recursos para atender a toda la demanda”, enfatiza Falcón.

Sin embargo, él indica que para minimizar las pérdidas, al fin de año el gerente de la empresa debe hacer un balance general y contabilizar hacia qué productos del inventario hay que asignar más presupuesto para que nunca falten.

## 5 Calcular ventas perdidas



Por más que la empresa haga los mejores pronósticos, sucede que al final del año se generan ventas perdidas, porque

### EL DATO

José Falcón también es profesor del curso Cadena de Suministros en la Universidad Mayor de San Marcos y Ricardo Palma. Para más información visite [www.gs1.pe.org](http://www.gs1.pe.org)