

Una guía para principiantes sobre la gestión de inventarios



Inventario y cadena de suministro:

La batalla es estresante y real

Cuando lleva cualquier producto al mercado, tiene mucho de qué preocuparse. ¿Vendes lo suficiente? ¿Están sus costos fuera de control? ¿Puedes cubrir tus gastos?

Esta guía está destinada a líderes empresariales que luchan con el estrés y la ansiedad demasiado reales causados por las batallas que libran a diario.

La batalla por aumentar las ventas:

Necesita llevar sus productos al mercado rápidamente y vender tantos como pueda. Sin embargo, al mismo tiempo, las tendencias cambian, por lo que debe estar listo para girar rápidamente. ¿Qué cantidad de un producto compra a sus proveedores? ¿Qué tan rápido puede usted, a su vez, vender ese producto a sus clientes? ¿Cómo supervisará las tendencias de ventas para saber cuándo es el momento de cambiar a un producto diferente que resultará en un aumento de las ventas?





La batalla por aumentar el margen:

Debe tener una propuesta de valor única para aumentar su precio de venta. También debe reducir sus costos. Por ejemplo, podría reducir sus costos de compra con un descuento por volumen de un proveedor. Sin embargo, eso significa que llevarás una gran cantidad de ese producto.

Entonces, ¿podrá vender lo suficientemente rápido como para capitalizar la ruptura de volumen? ¿O el exceso de existencias aumentará sus costos de mantenimiento y erosionará sus márgenes? ¿Y compra a un precio más bajo de proveedores extranjeros o obtiene sus productos más rápido, a un precio más alto, de proveedores locales?

La batalla por el inventario optimizado:

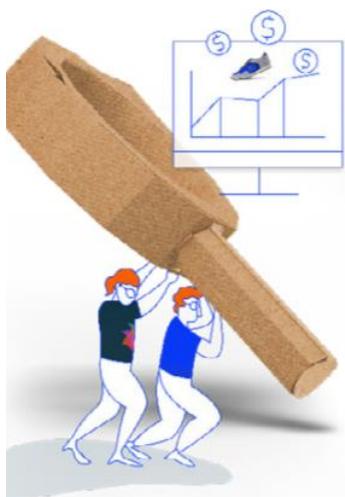
Tienes que decidir qué guardar y qué no guardar en tu inventario.



Esta ha sido la pregunta del millón de dólares a lo largo de la historia del comercio. Mantener el inventario tiene un costo, y cuanto más tiempo permanezca un producto en su inventario, menores serán sus márgenes. Vender productos que no tiene en su inventario puede aumentar las ventas y los márgenes, pero también pone en riesgo su propuesta de valor. Por ejemplo, podría realizar un envío directo desde un proveedor, pero ¿podrá su proveedor garantizar la disponibilidad del producto en el momento de la compra? ¿Las ventajas de los costos más bajos superan las desventajas de la falta de control sobre un producto?

La batalla por un rápido flujo de caja :

Sin un flujo de caja rápido, se preocupará constantemente por financiar su capital de trabajo. Su banco será su única opción para mantener su negocio a flote. Pero cuando solicita un mayor sobregiro o crédito, se lo verá como un riesgo creciente. Su banco requerirá una garantía, como su casa, y el estrés de su negocio se desbordará en su vida hogareña, amplificando su ansiedad de manera exponencial. ¿Puede acelerar el flujo de caja haciendo que sus clientes paguen más rápido mientras mejora las condiciones de pago con su proveedor para pagarles más tarde?



La verdad es que todas estas batallas están interconectadas y el hilo común es la gestión de inventario. En esta guía, le mostraremos cómo la administración de inventario puede aliviar el estrés de descubrir cómo aumentar las ventas, los márgenes, los niveles óptimos de inventario y el flujo de efectivo.

“Es solo tener la información al alcance de la mano que se puede entender de inmediato y sin la necesidad de un montón de hojas de cálculo. Simplifica su negocio, lo hace mucho más fácil de ejecutar y mucho más transparente.”

Gordon Grant, director financiero de I Love Ugly

¿Qué es la gestión de inventario?

La gestión de inventario son los métodos, los datos y las herramientas integradas que utiliza para mantener la cantidad correcta de productos, en el lugar correcto en el momento adecuado para satisfacer la demanda de los clientes al menor costo posible para su negocio, para lograr el mayor margen y, a su vez, el flujo de caja más rápido.

La gestión de inventario incluye:

- El método que utiliza para realizar un seguimiento de todos los productos de su inventario.
- El registro en papel / digital de sus compras, ventas y circunstancias que afectan el inventario.
- El método que utiliza para realizar un seguimiento de todos los productos de su inventario.
- El método que usa para reportar datos de inventario a sus libros de contabilidad.
- Su estrategia general para que los productos entren y salgan de su inventario lo más rápido posible.

“El problema con el inventario es que es un proceso difícil y los vendedores no se comprometen lo suficiente con las herramientas adecuadas ni dedican el tiempo suficiente a implementar procesos para mantenerse al tanto de esta tarea crítica para los vendedores de comercio electrónico basados en inventario. Es dinero en efectivo en otra forma, con la esperanza de obtener un retorno de la inversión y una ganancia. Los vendedores que no administran el inventario de cerca están haciendo un uso ineficiente del capital. “

Scott Scharf, Atrapando nubes

Sus bienes son su inventario (y el inventario es un pasivo)

Todos los bienes que compra y posee con el fin de venderlos a sus clientes son su inventario. Desde el momento en que compra estos bienes hasta el momento en que su cliente los paga, ese inventario es un pasivo financiero.

Para mayoristas y minoristas:

Su inventario son los productos terminados que compra a proveedores que tiene la intención de vender al por menor a través de tiendas físicas, comercio electrónico, mercados en línea y / o grandes minoristas.

Para fabricantes:

Su inventario son los ingredientes, componentes y / o materiales que compra para fabricar los productos terminados que pretende vender a través de cualquiera de los canales mencionados anteriormente.

De cualquier manera, el inventario tiene un valor intrínseco, incluido el costo de compra, fabricación y conservación de sus bienes. No recupera esos costos hasta que vende esos bienes y recibe el efectivo en su cuenta bancaria.

Costos de inventario y márgenes crecientes

La gestión de inventario le permite asignar un valor en dólares a sus productos para obtener informes precisos de los costos en su libro de contabilidad. Toma en cuenta el costo de compra de los bienes, así como el costo de mantenerlos (almacén, mano de obra, fuerza de ventas y otros costos).

Términos importantes

Valor de inventario

La suma de los costos para fabricar o adquirir todos sus productos hasta el momento de la venta. Incluye el costo de compra de productos terminados y / o los componentes que necesita para hacer un producto terminado más cualquier costo de fabricación, almacenamiento o flete.

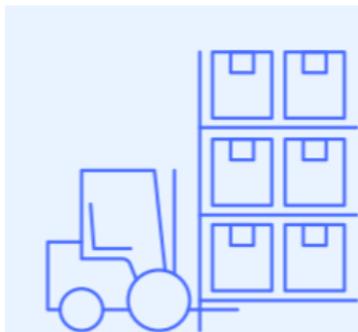
Costo de bienes vendidos (COGS)

Similar al valor de inventario con una diferencia importante: se aplica a los costos asociados con la fabricación y producción de sus productos. Esto se registra como un gasto en su libro de contabilidad.

“El ochenta y cinco por ciento de las razones de las fallas son deficiencias en los sistemas y procesos, más que en el empleado. El papel de la gerencia es cambiar el proceso en lugar de acosar a las personas para que lo hagan mejor.”

*W. Edwards Deming,
consultor de gestión*

Niveles de existencias y la batalla por un inventario optimizado



Empieza a quedarse sin inventario con su primera venta. A medida que ingresan nuevos pedidos y salen más productos, ¿cuánto necesita para reponer sus existencias para satisfacer la demanda y en qué plazo? Estas son preguntas fundamentales a las que responde la gestión de inventarios.

Demasiado inventario:

Mantener bienes en su inventario le cuesta (por ejemplo, alquiler del almacén, intereses sobre los costos de tenencia). Cuanto más tiempo permanezcan sus productos en el inventario, mayor será su costo.

Todo bien que no se vende disminuye el flujo de efectivo que necesita para pagar las facturas y administrar el negocio, lo que ejerce presión sobre su relación bancaria. En última instancia, los bienes en exceso se vuelven obsoletos y deben venderse con descuento para despejar el espacio para los bienes que requieren niveles de inventario más altos.

Muy poco inventario:

Quedarse sin stock representa un coste diferente. Los clientes que visiten su sitio web o tienda no dudarán en comprar en otro lugar si su pedido no se puede cumplir. Los desabastecimientos no solo le cuestan una venta. Pueden costarle un cliente.

Niveles de existencias y la batalla por un inventario optimizado

Inventario "perfecto":



Con una buena gestión de inventario, acumulará datos sobre cuánto y qué tan bien se están vendiendo sus productos con márgenes precisos, la clave para un flujo de caja positivo. Esta información puede ayudarlo a determinar la cantidad de bienes que debe almacenar para satisfacer la demanda en cualquier lugar.

Cuando adopte métodos y herramientas para registrar y monitorear el inventario, estará en una mejor posición para mantener los costos bajo control y mejorar sus márgenes.

Términos importantes

- Inventario Buffer**
Inventario adicional que tiene para evitar desabastecimientos.
- Libro mayor de inventario**
Los documentos o registros informáticos que necesitará para realizar un seguimiento de todas las transacciones que afectan la cantidad y el valor de su inventario.
- Stock en mano**
La cantidad de inventario disponible para la venta en un momento dado.
- Inventario Agotado**
El agotamiento de los bienes del inventario, generalmente debido a un aumento inesperado de la demanda.

Métodos comunes de seguimiento del valor del inventario

Hay dos métodos principales que puede utilizar para realizar un seguimiento del valor de su inventario.

Sistema de inventario periódico:

Calcule el valor total de su inventario mensual, trimestral o anualmente (generalmente al final de cada año financiero).



Sistema de inventario perpetuo:

Calcule y ajuste el valor total de su inventario continuamente mientras se ajusta a las circunstancias cambiantes. El sistema perpetuo rastrea el valor de la compra y fabricación de bienes, ajustando ese valor por bienes perdidos, rotos o vencidos, así como por bienes vendidos. Como sugiere su nombre, el sistema de inventario perpetuo requiere el registro constante de información.

“Venimos de una empresa que se centró en un solo mercado a una que se centró en cinco. Desde Internet hasta el comercio y los supermercados, puede ser una pesadilla coordinar todos esos mercados, pero Cin7 nos ayuda a aliviar el dolor.”

*Dan Dear, Gerente General,
Steens*

Métodos para informar los costos al lado contable

Una vez que se haya decidido por un sistema de inventario, deberá elegir un método para contabilizar esos mismos costos una vez que los bienes se vendan y salgan de su inventario. Los métodos más comunes:

Primero en entrar, primero en salir (FIFO)

FIFO contabiliza los costos asumiendo que los primeros bienes que ingresan a su inventario también son los primeros en salir. Supongamos que su empresa fabrica camisas y necesita 100 camisas para satisfacer la demanda el próximo mes, pero sus costos aumentan a medida que las produce. Si cuesta \$ 10 para hacer sus primeros 80 pero \$ 15 para hacer el resto, entonces su COGS será:

- Primeros 80 a \$ 10 = \$ 800
- 20 restantes a \$ 15 = \$ 300
- Total de COGS por 100 = \$ 1100

Contabilidad de último en entrar, primero en salir (LIFO)

LIFO asume que primero vende su inventario más nuevo. Usando el mismo ejemplo anterior, informará sus COGS de esta manera:

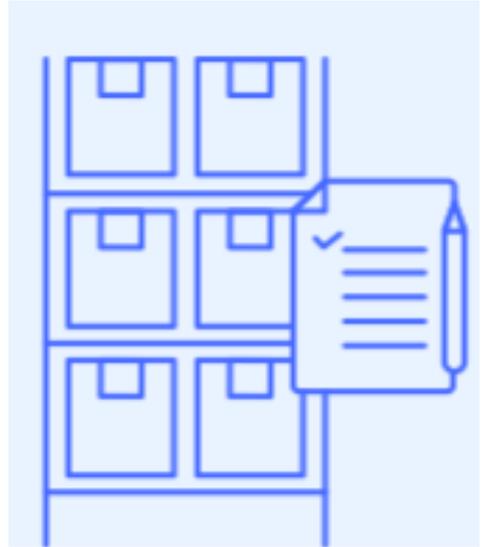
- Primeros 80 a \$ 15 = \$ 1200
- 20 restantes a \$ 10 = \$ 200
- Total de COGS por 100 = \$ 1400

Esa diferencia de \$ 300 en COGS subraya por qué las empresas eligen una forma sobre otra. FIFO es lógicamente adecuado para contabilizar bienes que se venden a un precio constante. LIFO se adapta mejor a industrias donde los precios fluctúan. En términos generales, FIFO es el método más popular y recomendado.

Métodos para informar los costos al lado contable

Costo medio

Esto significa que todo el inventario se calcula mediante un costo unitario promedio de los bienes disponibles para la venta, durante un período de tiempo específico. A veces se lo denomina "método de promedio ponderado". El costo promedio generalmente se usa si el sistema de contabilidad elegido no puede manejar FIFO o LIFO o si es difícil asignar un costo específico a un artículo individual del inventario.



Configuración de un sistema de gestión de inventario

Elija su sistema y método.

Deberá decidir qué sistema de inventario (perpetuo, periódico) y qué método de contabilidad (FIFO, LIFO, costo promedio) funciona mejor para su negocio.

Realice un balance inicial.

Este es un elemento que requiere mucho tiempo pero es necesario. Una toma de inventario inicial le brinda un punto de partida del stock total y el valor cuando comienza con un sistema de gestión de inventario. Deberá contar físicamente todos los productos en su (s) tienda (s) y almacén.

Programe tomas de inventario regulares.

Los inventarios deben realizarse de manera constante para mantener la precisión del inventario, reducir el riesgo de robo y merma no detectados debido a bienes dañados o extraviados, y garantizar que sus clientes reciban lo que solicitan a tiempo.

Elija su sistema y método.

Deberá decidir qué sistema de inventario (perpetuo, periódico) y qué método de contabilidad (FIFO, LIFO, costo promedio) funciona mejor para su negocio.

ADVERTENCIA:

Cuanto más rudimentario sea su libro mayor de inventario, más tiempo y esfuerzo dedicará al seguimiento de su inventario. Las hojas de cálculo de computadora, por ejemplo, requerirán el uso extensivo de macros para configurar los cálculos de valor, además de copiar y pegar repetidamente para ajustar los libros de contabilidad de las hojas de cálculo para cada nueva transacción.

Configuración de un sistema de gestión de inventario

Reporte de Cuentas

Recuerde, rastrear el valor y el costo del inventario en un libro mayor o en un programa de software es solo una parte de la historia. Esa información debe transferirse a su libro mayor en algún momento. Una vez más, cuanto más rudimentario sea el sistema, más trabajo necesitará que haga su contable.

Extrae tus datos.

Finalmente, cualquier sistema generará datos útiles para tomar decisiones sobre su inventario. Le mostrará sus márgenes, cuál de sus productos se vende mejor, quiénes son sus mayores compradores, cuánto tiempo lleva liquidar el inventario y mucho más. Pero los datos enterrados en tinta u hojas de cálculo son los más difíciles (si no imposibles) de extraer sin MUCHO tiempo y esfuerzo.



Kenware
Advanced POS Integrations

Qué debería hacer su sistema de gestión de inventario por usted

- ❑ Proporcione una vista completa y actual de su inventario. Sepa exactamente qué existencias tiene disponible en este momento, qué mercancías están en tránsito y qué mercancías están en producción.
- ❑ Proporcione una comprensión completa de sus costos y márgenes reales. Sepa cuánto cuesta adquirir, producir y almacenar bienes y cuánto ascienden esos costos cuando vende sus bienes.
- ❑ Le permite tomar decisiones importantes sobre productos. Sepa cómo se miden sus niveles de inventario en comparación con la demanda de los clientes para cada canal de ventas y ajústelos en consecuencia para evitar llevar demasiados o muy pocos productos.
- ❑ Reúna e interprete información vital. Recopile datos de existencias, costos, ventas y otros datos a lo largo del tiempo y acceda fácilmente a esos datos para ayudarlo a tomar decisiones importantes de compra e inventario.
- ❑ Haga que la gestión de inventario sea más fácil y eficiente. Evite los sistemas de gestión de inventario rudimentarios y dedique menos tiempo a la entrada de datos y las tareas administrativas. De esa manera, puede concentrarse en fabricar y vender un gran producto con el margen más alto.

“En los viejos tiempos, todo se trataba de ladrillos y cemento. En línea es increíble, Amazon es increíble y podemos llegar a muchos mercados a través de la compra en línea”.

Sheryl Steens, fundadora, Steens

Software de gestión de inventario frente a papel u hojas de cálculo

Es posible configurar un sistema de gestión de inventario utilizando libros de contabilidad y diarios escritos a mano o basados en hojas de cálculo, pero esto está lejos de ser ideal. Los libros de contabilidad en papel y las hojas de cálculo requieren una entrada constante de datos, copiar y pegar, y una macroprogramación, todo lo cual requiere más tiempo y esfuerzo del que las empresas pueden permitirse.

Si bien acumulará información vital para tomar decisiones importantes, se necesitará aún más tiempo y esfuerzo para encontrar esa información y presentarla de manera práctica. Por último, si vende a través de múltiples canales, y la mayoría de las empresas lo hacen hoy en día, su trabajo administrativo y de entrada de datos solo se multiplica, lo que hace que sea un desafío mantener el control de su inventario, lo que a su vez pone a los bancos aún más nerviosos. Básicamente, esto es lo que hace que el software de gestión de inventario sea mucho más eficaz que las soluciones rudimentarias en papel o en hojas de cálculo.



Kenware
Advanced POS Integrations

La complejidad de los negocios modernos

En estos días, la mayoría de las empresas impulsadas por productos no pueden competir vendiendo a través de un solo canal. Kenware trabaja con muchas empresas que:

- Minorista y mayorista
- Venda a través de un sitio web, en tiendas, a través de mercados en línea y grandes cadenas minoristas.
- Ejecutar salas de exhibición y / o usar POS en sus propias tiendas
- Utilizar sus propios almacenes, almacenes logísticos de terceros o ambos
- Utilice soluciones de envío y / o 3PL para el comercio electrónico, el mercado y el cumplimiento de pedidos directamente desde la tienda

El punto es que las empresas modernas mantendrán su inventario en muchos lugares en un momento dado, y cuantos más canales venden, más complicada se vuelve la administración del inventario sin utilizar una solución integral que abarque toda su empresa.

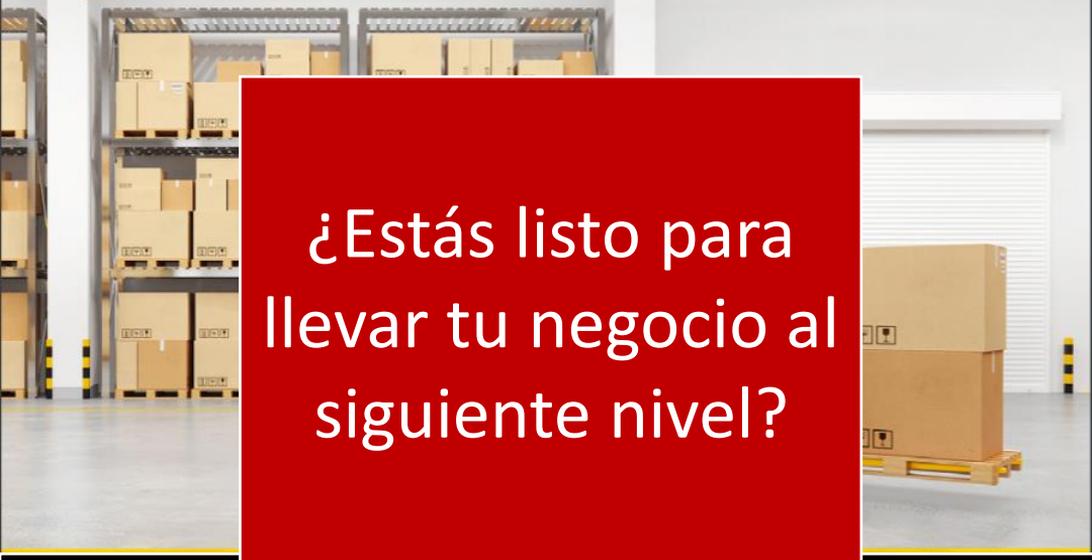
La solución de inventario para omnicanal

La solución de inventario para omnicanal se construyó pensando en los negocios modernos. Es el software de gestión de inventario de sus sueños, una solución basada en la nube que no solo integra todos sus canales en una única plataforma de gestión, sino que también automatiza los procesos que utiliza para hacer llegar sus productos a sus clientes de la forma que quieran comprarle.

- ❑ Visibilidad en tiempo real de los niveles de inventario, desde la producción y el suministro hasta el almacén / 3PL y todos y cada uno de los canales de venta, incluidos los de ladrillo y mortero, comercio electrónico, mercados y grandes socios comerciales minoristas.
- ❑ Seguimiento de inventario de componentes o ingredientes utilizados en la confección de kits y fabricación simple.
- ❑ Integración con las soluciones de contabilidad más populares para informes perpetuos de costos reales, no costos promedio
- ❑ Un módulo de comercio electrónico B2B incorporado e integración con todas las plataformas de comercio electrónico populares para vender directamente a los consumidores.
- ❑ Un sistema de gestión de facturación automatizado para el seguimiento de facturas a clientes mayoristas.
- ❑ Pick 'n' Pack integrado para una gestión de almacén sencilla

La solución de inventario para omnicanal

- ❑ POS nativo que funciona con los proveedores de soluciones de terminal PIN / pago más populares en todos los mercados importantes
- ❑ El EDI integrado en inventario más eficaz para el comercio con los minoristas más importantes de todos los mercados importantes, gestión de EDI de panel y procesamiento de EDI automatizado.
- ❑ Integración con decenas de proveedores de 3PL globales, nacionales y regionales y soluciones de envío en todos los mercados importantes.
- ❑ Cumplimiento y envío automatizados de pedidos de comercio electrónico y mercados en línea



¿Estás listo para llevar tu negocio al siguiente nivel?

Seleccionar el software de inventarios adecuado para su negocio puede ser una tarea desalentadora. Si toma la decisión equivocada, puede terminar con muy poco o demasiado stock, y eventualmente perder dinero y clientes.

Asegúrese de estar en el camino correcto: obtenga asesoramiento experto de especialistas en el software de Kenware.

Ponte en contacto:

Alejandro Hernández Díaz
CoHerDi, SA de CV

Cel: 722 261-2791

Fijo: 728-102-4068

Alejandro@Kenware.mx

www.Kenware.mx

