

# La importancia de optimizar el Inventario



**D**urante períodos con dificultades económicas, resulta habitual hablar acerca de la necesidad de aumentar la competitividad de las empresas. Atravesar una crisis nos obliga a reflexionar y a buscar la forma de lograr que nuestras empresas logren adaptarse y mejorar sus procesos. Sobrevivir o superar la coyuntura actual, mientras se fortalecen las bases de la organización para afrontar tiempos mejores, es hoy una premisa.

En el desayuno organizado por AERCE y celebrado el día 17 de Junio, tuvimos oportunidad de compartir métodos y herramientas para mejorar la competitividad de las empresas; concretamente acerca de los beneficios tangibles de la Optimización de Inventario, los cuales son alcanzables a corto plazo a partir de la aplicación de la metodología y herramientas tecnológicas adecuadas.

La Optimización de Inventario ofrece principalmente tres grandes beneficios: aumento de los niveles de caja, reducción de costes y mejora del nivel de servicio al cliente, lo que se traduce en aumento de las ventas. Permite, por tanto, ayudar a las empresas a afrontar inversiones y hacer frente a compromisos que requieran liquidez, mientras mejoran sus cuentas de resultados producto de la disminución de costes y del aumento en las ventas.

El concepto parece sencillo y realmente lo es, pero llevar a cabo esta práctica requiere de una inversión de tiempo importante en planificación »

*“Los sistemas estadísticos de previsión de la demanda que entre los que se encuentra el de Valogix son la mejor forma de evitar aquellos pedidos “sorpresa” que engordan los listados de obsoletos y disminuyen nuestro working capital” Carmen Roncero, Directora de Compras de Nueva Rumasa*



**Carmen Roncero, Directora de Compras de Nueva Rumasa; Pedro Berbil, Director de Operaciones de Pharmamar; Jose Luis Morato, Socio Director de Retos Logísticos; Jose Manuel Pérez Seoane, Director General de Bergé Manutención Ibérica; Beatriz Díaz Gras, Responsable de Proyectos Estratégicos de Grupo Cortefiel; Yvonne Gillette, Directora General de Tapsi; Carlos Herrero, Consultor Expert One; Ramsey Saab, Consultor Valogix; Cirpiano Suárez, Editor GESTIÓN DE COMPRAS**

*“El objetivo debe ser cumplir con la demanda de los clientes y reducir el stock, cuya minimización nos traerá una mejora en el flujo de caja” José Luis Morato Gómez, Socio Director de Retos Logísticos*

» estratégica de logística, esencialmente en el área de Compras. Con frecuencia, los departamentos de compra y planificación carecen del tiempo necesario para identificar procesos mejorables, pues están sumergidos en el día a día de la ejecución de tareas para el control de inventario y lograr así, evitar desviaciones en existencias que impliquen posibles roturas de ‘stock’ o bien gastos extraordinarios (transporte urgente, penalizaciones de Compra, gastos de almacenamiento, etc.).

La clave está en la tecnología: contar con herramientas tecnológicas que permitan una gestión automatizada de los niveles de inventario, tomando en cuenta diferentes variables de cada negocio, así como la demanda de cada artículo en cada almacén, localización o hasta en cada tienda. Además, la demanda puede ser estacional y tener una variabilidad notable, la cual dificulta la construcción de pronósticos de venta que, posteriormente, se trasladan a los departamentos de compra para estimar los requerimientos de material.

En el desayuno pudimos conocer la herramienta VALOGIX Planner, la cual automatiza los procesos necesarios para poder mantener un nivel de inventario óptimo. Esta herramienta ha sido desarrollada por la empresa Norteamericana VALOGIX Software, quienes con su metodología y tecnología, han ayudado a mejorar la competitividad de pequeñas,

medianas y grandes empresas en 27 países durante más de 20 años. La sesión fue moderada por Ramsey Saab, responsable internacional de ventas de Valogix Software con dilatada experiencia en gestión de inventario.

*“Para lograr una optimización en inventario, es preciso conocer la vida de los productos que intervienen en la gestión de compras de cara a conseguir el mejor beneficio de las herramientas tecnológicas que ofrece el mercado” Beatriz Díaz Gras, Grupo Cortefiel*

Con esta herramienta, desaparece el mantenimiento de niveles de inventario mínimo y máximo, dando paso a un ambiente de inventarios dinámicos, en donde el sistema indica cuál es la cantidad necesaria de materiales, en cada período del año y en cada lugar. Para ello, se rastrean los datos de demanda histórica de cada artículo en cada localización y se construye automáticamente una previsión o pronóstico anual que evoluciona según lo hacen las ventas, considerando también la estacionalidad de la demanda. Con los pronósticos generados, el sistema calcula la cantidad óptima de inventario, teniendo en cuenta el horizonte de planificación, compuesto por el tiempo de entrega en compras y la frecuencia de pedido, además de la variabilidad de la demanda de cada artículo, de la cual dependerá el nivel de seguridad que el sistema asigne de forma automática a cada artículo. En el caso de empresas manufactureras, la demanda de los artículos de »



es hora de que su esfuerzo sea reconocido



**Secretaría General de AERCE:**  
c/ Rosellón 184, 7º- 4º. 08008 BARCELONA  
Tel: 93 453 25 80. Fax: 93 453 45 67  
E-mail: info@aerce.org

**Secretaría AERCE - Madrid:**  
c/ San Serapio 2, bajos, oficina 11. 28026 MADRID  
Tel: 91 476 01 44. Fax: 91 476 13 21  
E-mail: admmad@aerce.org

**Secretaría AERCE - Aragón:**  
c/ Zurita 7, 5º Izq. 50001 ZARAGOZA  
Teléfono y Fax: 976 22 71 80  
E-mail: admzaz@aerce.org

La formación es una de las herramientas más importantes de las que se dispone para asegurar el crecimiento de su carrera profesional y fijar perspectivas de futuro. Es por ello que AERCE ha desarrollado una serie de programas de formación especializada, impartidos por reconocidos profesionales del área y que suponen además, una tarjeta de presentación de reconocido prestigio en el mundo empresarial.

- Curso de Compras, Contratación y Aprovisionamientos - Primer ciclo
- Curso e-learning de Compras, Contratación y Aprovisionamientos
- Curso de Compras, Contratación y Aprovisionamientos - Segundo ciclo

Tanto en el caso de los profesionales en activo, como en el caso de los que ven en este sector una opción de futuro, la realización de estos programas de formación implica, además, una preparación extraordinaria de cara a afrontar con éxito una de las funciones más significativas de toda estructura empresarial.



Sabemos lo importante que es para usted su carrera profesional.  
Es hora de que su esfuerzo empiece a ser reconocido.

[www.aerce.org](http://www.aerce.org)

*“Garantizar que los clientes reciben en tiempo, cantidad y calidad aquello que solicitan, manteniendo al mismo tiempo el nivel de inventario más bajo posible, es siempre uno de nuestros principales retos; especialmente en épocas de crisis” Pedro Berbil, Director de Operaciones de Pharmamar*



compra de un 3% y a una mejor programación de las entregas por parte de los estos.

- Aumento del nivel de servicio al cliente de un 15%, motivado por la disminución del riesgo de roturas de stock como consecuencia de una mejor disponibilidad de las existencias, cuando y donde son requeridas.

La distribución de esta tecnología y servicios de consultoría asociados a la metodología de planificación de VALOGIX Planner en España y Portugal son ofrecidas por Expert One, empresa española especializada en servicios y soluciones tecnológicas que incrementen el valor de los sistemas de gestión más importantes del mercado. ●

Más información en la página web [www.expertone.es](http://www.expertone.es) o vía correo electrónico a la siguiente dirección [info@expertone.es](mailto:info@expertone.es).

*Escrito por Carlos Herrero Rodríguez, responsable de producto en Expert One para España, Portugal y Latinoamérica. [cherrero@expertone.es](mailto:cherrero@expertone.es)*



» compra definidos en las listas de materiales de los productos a fabricar, dependerá de las cantidades óptimas de producto terminado que el sistema haya calculado.

El sistema, además, identifica de forma inmediata cuales son los artículos que tienen rotación limitada y también los inactivos en nuestros almacenes, permitiendo tomar decisiones que contribuyan a la liberación de estos artículos, lo que implicará una mejora adicional de los niveles de caja y disminución de los costes asociados al mantenimiento de este ‘stocks’.

Esta herramienta tiene una interfaz cómoda y un entorno amigable, integrable con múltiples ERPs. Los beneficios de las empresas que asumen esta metodología y herramienta de trabajo son medibles. Los valores medios de los resultados obtenidos por empresas tras un año de trabajo con VALOGIX Planner se resumen en:

- Reducción de inversión de inventario de 20% a 30%, aumentando la rotación de inventario hasta un 300%.

- Disminución del tiempo de planificación en torno al 80%. El tiempo ahorrado se invierte en planificación estratégica de compras que da lugar a una mejor integración con los proveedores, dando lugar a una disminución en costes de



## Ahorre optimizando sus niveles de inversión en inventario

**VALOGIX Planner es una innovadora herramienta tecnológica que le permitirá poner en práctica una metodología orientada 100% al Retorno Sobre Inversión (ROI), con la que podrá:**

- Reducir la inversión en inventario entre un 20% y un 30%, aumentando los niveles de caja en la misma proporción y garantizando un alto nivel de servicio a los clientes
- Reducir roturas de stock e Incrementar sus ventas hasta en un 15%
- Mejorar la productividad de la empresa en un 5%
- Ahorrar un 80% del tiempo dedicado a la gestión de compras
- Mejorar los precios de compra y las entregas de los proveedores.
- Aumentar la rotación de inventario hasta 3 veces

**Expert One**

**Valogix®**

Visite nuestra web y sabrá como podremos ayudarle a reducir costes y a mejorar la competitividad de su empresa. Valogix se integra a su ERP!

[www.expertone.es](http://www.expertone.es)

91 561 04 90

[info@expertone.es](mailto:info@expertone.es)