

TIPS DE TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS DE INVENTARIO EN UN NEGOCIO DE ABARROTES

Arturo Morales Manuel¹

RESUMEN

El inventario es aquel conjunto de mercancías o artículos con los que cuenta una empresa, el cual permite mantener el negocio a través de las ventas que se realizan diariamente y, por ende, conlleva a la generación de utilidades, ya que este, es el principal propulsor de la organización.

De manera general, esta investigación tiene el objetivo de analizar el concepto de inventario y tips, como instrumentos aplicables en un negocio de abarrotes, para definir, porque es importante implementarlas en dicha organización y de igual manera, evaluar los beneficios y problemas que genera contar o no contar con las mencionadas herramientas de control, ya que darle la importancia suficiente a esta área muy fundamental de la empresa, es muy esencial, porque representa la inversión más importante del negocio, generando las ganancias diariamente.

Con los instrumentos antes mencionados, se busca que cumplan su objetivo principal; proveer de herramientas necesarias para llevar a cabo un buen control de inventario y así mejorar la operatividad del negocio.

PALABRAS CLAVE

Inventario-control-instrumentos-tecnicas-procedimientos-utilidades

ABSTRACT

The inventory is that set of merchandise or items with which a company has, which allows to maintain the business through the sales that are made daily and therefore, leads to the generation of profits, since this is the main driver of the organization.

In general, this research has the objective of analyzing the concept of inventory and tips, as applicable instruments in a grocery business, to define, because it is important to implement them in said organization and in the same way, to evaluate the benefits and problems generated by having or not having the aforementioned control tools, since giving enough importance to this very fundamental area of the company, is very essential, because it represents the most important investment in the business, generating the daily profits.

With the aforementioned instruments, it is sought that they fulfill their main objective; provide the necessary tools to carry out a good control of inventory and thus improve the operation of the business.

KEY WORDS

Inventory-control-instruments-techniques-procedures-utiliy

¹ Estudiante de 8° semestre de la licenciatura en Contador Público, en la Universidad Autónoma de San Luis Potosí, Unidad Académica Multidisciplinaria Zona Huasteca, Ciudad Valles, S.L.P. Correo electrónico: mora9602@gmail.com

1.-INVENTARIO

“Los inventarios tienen su origen en los egipcios y demás pueblos de la antigüedad, donde acostumbraban almacenar grandes cantidades de alimentos para ser utilizados en los tiempos de sequía o de calamidades. Es así como surge el problema de los inventarios, como una forma de hacer frente a los periodos de escasez. Estos permiten asegurar la subsistencia del negocio y el desarrollo de sus actividades operativas. Esta forma de almacenamiento de todos los bienes y alimentos necesarios para sobrevivir fue lo que motivó la existencia de los inventarios.” (Durán, 2012)

Es por ello que el inventario toma un papel muy importante dentro de la organización, ya que es un área que está siempre en constante cambio, debido a las compras y las ventas que se generan día a día. En este caso nos enfocaremos a un negocio de abarrotes, un giro muy popular en México, ya que, según los censos económicos del 2014, se estima que en el 2008 existían 580,045 tiendas de abarrotes y para el 2013, se había incrementado el número a 588,939 tiendas de abarrotes; es decir hubo un incremento del 1.5%. (INEGI, 2014)

De ahí surge la presente investigación, ya que, en muchos casos en una empresa de abarrotes, al inventario no se le da la consideración suficiente por parte de los propietarios del negocio, descuidando esta área muy fundamental de la empresa y a su vez, muy propensa a sufrir alteraciones.

Además, también es muy común ver dentro de una empresa de abarrotes, la falta o inexistencia de técnicas y procedimientos de inventario, al no verificar todos los movimientos que se realizan como son las entradas y salidas de productos, derivado del problema antes planteado; la poca importancia que se le da a este.

Esta situación genera que muchos empresarios dedicados a este giro, desconozcan la verdadera situación en la cual se encuentra su inventario, lo cual a largo plazo podría llevar al quiebre del negocio obligándolos a cerrar permanentemente.

Por lo anterior, esta investigación se realiza para que el empresario conozca tips de técnicas y procedimientos de inventario en los cuales se pueda basar y los implemente en su negocio, ya que darle la importancia suficiente a esta área muy fundamental de la empresa, es muy esencial, ya que representa la inversión más importante del negocio, porque, a través de este, se generan las ganancias diariamente.

También, este estudio, habla acerca de los elementos clave que componen un inventario y él porque es necesario llevar un control de este; ya que como se sabe, el tener un manejo eficiente y eficaz del inventario, trae consigo amplios beneficios, como la venta de productos en buenas condiciones, estandarización de la calidad, etc., generando clientes contentos al cumplir con la demanda de estos y contribuyendo a determinar el costo del inventario, así como la situación de este. Todo con el objetivo de obtener mayores utilidades y de competir en el mercado contra otros negocios del mismo giro.

Pero a su vez, también se habla, de cómo es muy común que, en muchas ocasiones, no se cuenta con registros, encargados, procedimientos o sistemas que ayuden a mantener un correcto y actualizado control del inventario. A su vez, esta área se presta mucho a robos, mermas y desperdicios que causan fuerte impacto sobre las utilidades, generando problemas financieros que pueden llevar a la ya mencionada quiebra y cierre definitivo del negocio.

Como, por ejemplo, tips de técnicas y procedimientos de inventario prácticas que se podrían adoptar o mejorar, podrían ser el procedimiento de recibo, que es el que se llevaría a cabo, cada vez que se recibe a un proveedor, así como el almacenamiento y el debido acomodo de las mercancías. De igual manera, realizar un registro de los alimentos de caducidad corta, así como el registro de mermas de los mismos, entrarían en un adecuado control de inventario.

2.-PROBLEMAS DE CONTROL INTERNO DE INVENTARIO Y SUS CAUSAS EN UN NEGOCIO DE ABARROTES

Cuando nos referimos al inventario, inmediatamente, el conocimiento empírico que a lo largo del tiempo se ha ido agregando a nuestro vocabulario, nos dice que es aquella existencia de mercancía con la que se cuenta, la cual nos provee de productos para llevar a cabo la comercialización de estos, con el objeto de obtener utilidades y afrontar la demanda de los clientes.

Sin embargo, los problemas de control interno de inventario que presentan muchos propietarios de negocios de abarrotes, son el no contar con registros, encargados, procedimientos y técnicas, como, por ejemplo; el no tener un adecuado procedimiento de recibo de mercancías, de almacenamiento y su respectivo acomodo para su exhibición. A su vez, tampoco se cuenta con procedimientos de conteos, los cuales nos ayuden a obtener datos reales y actualizados respecto a la situación del inventario, en los cuales el empresario se pueda basar y tomar decisiones para un adecuado aprovisionamiento de mercancías y que no se genere el desabasto o incluso el exceso de esta, ya que, al encontrarse sin movimiento, debido justamente a eso, que existe mercancía de más, causaría el vencimiento de los productos y la merma de los mismos. He ahí otro problema de control de inventario, la falta de herramientas como formatos, en los cuales se lleve a cabo el registro de mermas y caducidades.

Es por esto, que para que se pueda garantizar la operatividad de la empresa, el inventario debe ser administrado eficientemente.

De lo contrario, un inventario no administrado correctamente, conllevaría a la desatención de la demanda, causando pérdida de clientes, la reducción de las ventas y la obtención de menos utilidades.

3.- TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS DE INVENTARIO APLICABLES A UN NEGOCIO DE ABARROTES.

A continuación, se presentan técnicas y procedimientos, los cuales, aplicándolos a un negocio de abarrotes, beneficiarían enormemente el control del inventario.

3.1 Procedimiento de recibo

1.-Antes que nada, para llevar a cabo un control del recibo de mercancías, es muy importante contar con un listado, en el cual se enumeren todos los proveedores que se recibirán durante la semana y calendarizarlos, de acuerdo al día de entrega de la mercancía.

2.-También es muy importante, contar un área, en la cual la mercancía a entregar quedé separada de la ya existente, todo esto con el fin de efectuar su correcto registro, sin mezclar la mercancía ya exhibida.

3.-Teniendo en cuenta los dos datos antes mencionados, se recomienda que cada que llegue un proveedor a entregar mercancía, el ingreso de los productos al inventario, se realice en ese momento de su llegada, dándola de alta en el programa con el que cuente, ya que en la actualidad, contar con un punto de ventas digital en un negocio de abarrotes, es una herramienta muy útil para los empresarios dedicados a este giro, debido a que su precio está al alcance de todos y no es muy costoso el mantenimiento, ya que la vigencia muchas veces es de por vida. A su vez el uso de estas tecnologías, facilita la consignación de entrada y salida de materiales y así como la toma física de inventarios.

4.-Los proveedores se atenderán de acuerdo al momento de su arribo al negocio.

5.-Verificar la mercancía de acuerdo al pedido realizado con anterioridad, corroborando que se recibe físicamente, lo que se expresa en las facturas o comprobantes de remisión.

6.-Revisar que las mercancías se encuentren en óptimas condiciones, así como también, es muy importante revisar las caducidades, (más adelante se presenta un formato en el cual se lleve a cabo un registro de las caducidades de los productos como lo son los perecederos).

7.-En dado caso, que las mercancías que se están entregando, no cuenten con las especificaciones detalladas en el punto anterior, se regresaran al proveedor en ese momento, y se le solicitara el cambio de dicho producto.

8.-Finalmente, la mercancía una vez ingresada al sistema, y después de haber sido verificada, deberá ser colocada en el lugar que le corresponde. (Aguilar, 2015)

3.2 Procedimiento de almacenamiento

Como su nombre lo dice, llevar a cabo este proceso, más que nada trata del procedimiento que se realiza una vez que ya se recibió la mercancía y pasó por el procedimiento de recibo.

A continuación, se muestran algunos tips para implementar en el almacenamiento de los productos:

1.- Como se mencionaba en el procedimiento pasado, es muy importante contar con un espacio, en el cual se depositen las mercancías al momento de su llegada y se asigne un lugar, en el cual se almacenarán los productos.

2.- De igual manera, se verificará que la mercancía haya pasado por un proceso de registro en el sistema, en el cual, todos los productos que entrarán al almacén, deberán quedar debidamente registrados, con el fin de tener un control de las entradas y salidas de productos, así como los responsables de las altas y bajas de la mercancía.

3.- A su vez, dicha mercancía, deberá estar inventariándose semanalmente, con el fin de que los productos almacenados, coincidan con las cantidades registradas en el sistema, ya que, para que un sistema en una empresa sea eficaz y arroje resultados correctos, los datos proporcionados por la persona que ingrese la información, también deberá ingresar datos reales. Además, dicha área se presta mucho a robos, es por eso que el control debe ser importante en esta área del inventario.

4.-Tambien, es muy importante, inspeccionar periódicamente las caducidades de los productos, ya que esto podría ocasionar mermas al negocio y arrojar perdidas. Más adelante, se menciona un formato en el cual, se lleve a cabo el registro de la entrada de alimentos percederos, con el fin de registrar en los mismos las caducidades, para que dichos formatos nos sirvan para checar periódicamente los vencimientos próximos de mercancía, y poder tomar, las decisiones pertinentes con tiempo, como, por ejemplo, sacar a la venta la mercancía lo antes posible a través de las ventas o con ayuda de descuentos o promociones de los productos.

5.- El consumo interno dentro del almacén, también lleva un control, más adelante se muestra el formato 4, donde se menciona un ejemplo de cómo hacer este registro a través de este instrumento, en donde se designen los responsables del pedimento de la mercancía y la autorización de la persona encargada del negocio, así como también, deberá quedar hecho el ajuste en el sistema correspondiente, de la transacción realizada. (Aguilar, 2015)

3.3 Técnicas de acomodo de mercancías

El acomodo de las mercancías, influye mucho en las ventas de un negocio, ya que le da cierta imagen al lugar, así como también, facilita el conteo de los productos, cada que se realizan los conteos cíclicos de los mismos.

Existe una técnica llamada PEPS (primeras entradas primeras salidas) la cual consiste, en que todas las mercancías que entran al negocio, son las primeras que deben de salir, de tal manera que todo sea una rotación y todos los productos estén en constante movimiento, y no cause un rezago de productos, que, al tardar sin movimiento, provocaría su vencimiento.

1.- Es por eso, que, como primer punto, se mencionara que cada que entre mercancía nueva al negocio y se lleve a cabo el respectivo acomodo, todos los productos que se encuentran en

exhibición, deberán recorrerse hacia la parte de enfrente y, los productos nuevos, se deberán colocar en la parte de atrás, como en el caso de los abarrotes.

2.- La distribución del negocio en todos los casos es muy diferente, por el local que se ocupa para el negocio. La ilustración 1 y 2, muestra una distribución recomendada, en la cual se observa, un solo acceso principal, ya que esto ayuda a tener un mayor control del mismo, en cuanto a las entradas y salidas de los productos.

3.- Los productos de mayor venta y los de mayor uso por los clientes, se deberán colocar en la parte principal del negocio, de tal manera que facilite su localización, como, por ejemplo: las frutas y las verduras, bebidas refrigeradas (refrescos, jugos), lácteos y otros alimentos de consumo alto como el pan y las tortillas.

4.- Los artículos de menor movimiento, pero no menos importantes, como; los abarrotes enlatados, embolsados o los desechables, se deberán de colocar en la parte media del negocio.

5.- Los artículos de limpieza, se recomienda se acomoden en la parte final del negocio, ya que ahí, se evita que contaminen los productos comestibles y a su vez, prevenir la pérdida de la calidad de los mismos. (Aguilar, 2015)

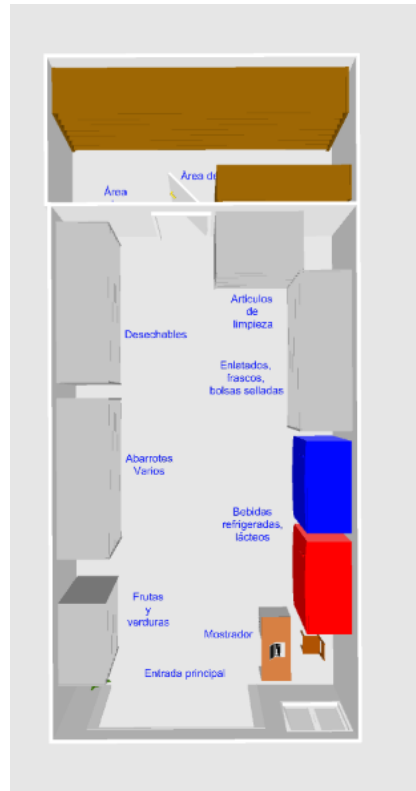
6.- Finalmente, en la ilustración 6, se presenta la recomendación de un anaquel, en el cual se describe la forma en la cual podrían acomodarse los productos de acuerdo a su peso y movilidad, evitando el deterioro de los anaqueles y en los cuales se facilite la localización de los productos, designando una letra como instrumentó de control. *“Las estanterías pueden ser de muy diversos tipos, según estén destinadas a soportar grandes pesos, a alojar bultos livianos pero voluminosos.”* (Iglesias, 2012)

Ilustración 1. Acomodo por tipo de producto



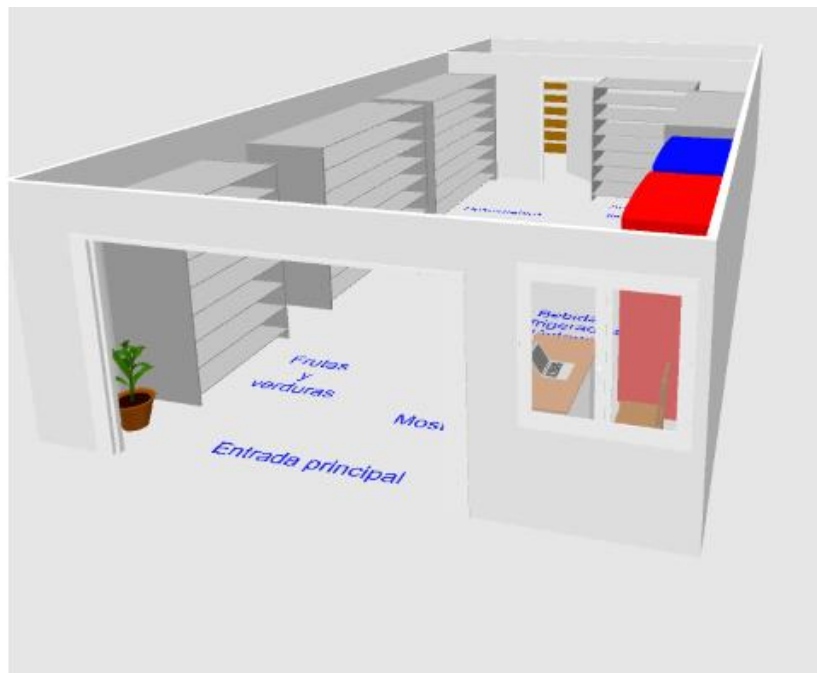
Fuente: Elaboración propia

Ilustración 2. Vista aérea



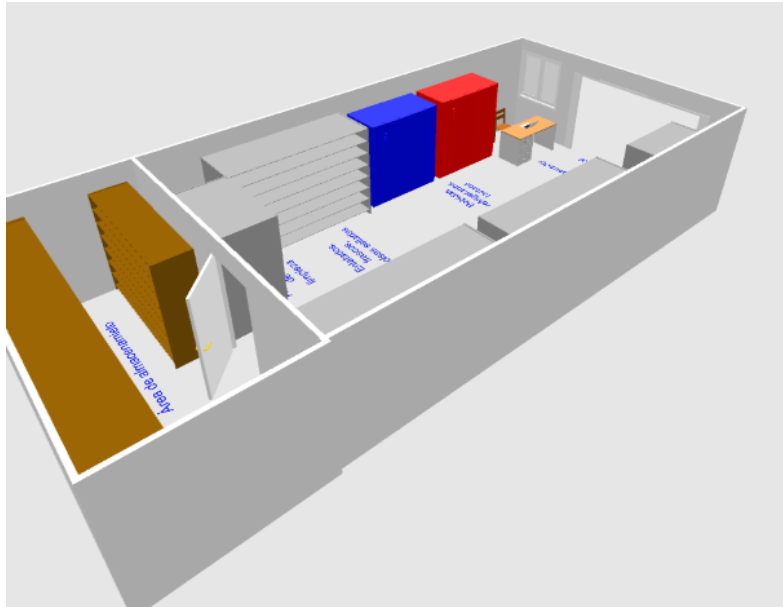
Fuente: Elaboración propia

Ilustración 3. Vista lateral



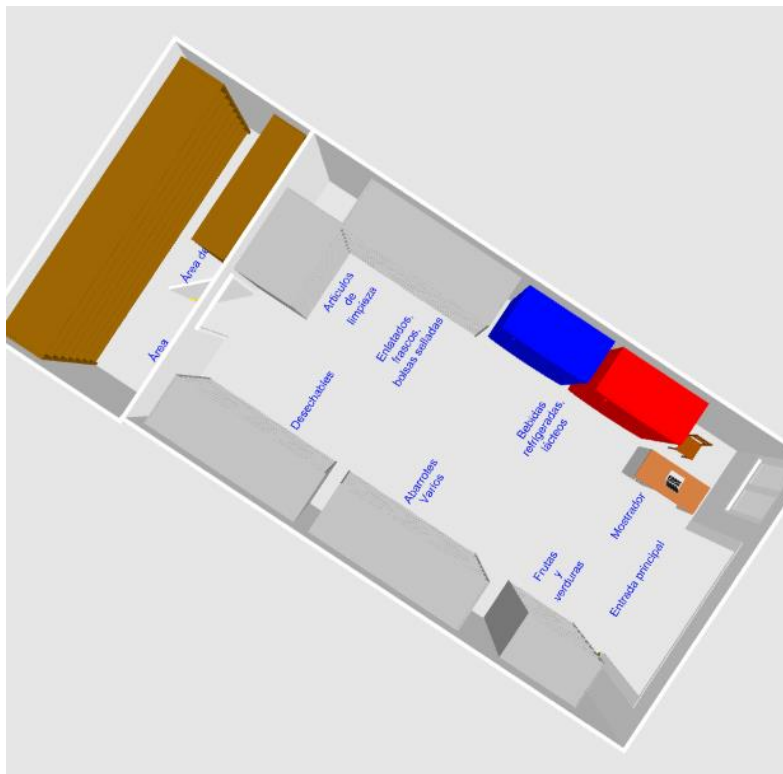
Fuente: Elaboración propia

Ilustración 2. Vista de la parte trasera del negocio



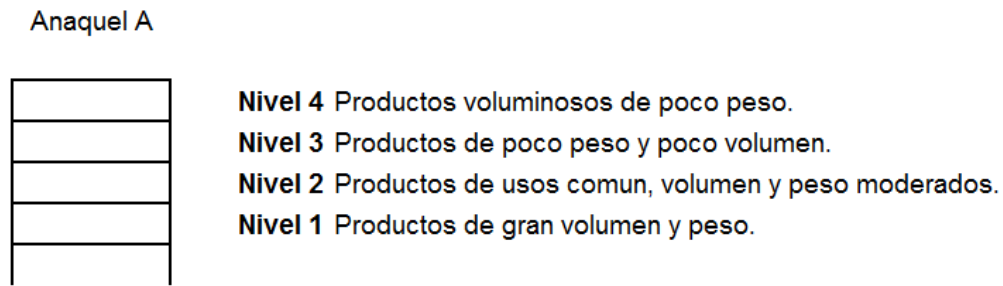
Fuente: Elaboración propia

Ilustración 3. Vista superior de todas las áreas



Fuente: Elaboración propia

Ilustración 4. Distribución en anaquel y su localización



Fuente: (Aguilar, 2015)

3.4 Procedimiento de conteos y toma física

Antes que nada, es muy importante darle un valor al inventario y a su vez dividirlo en clases, esto de acuerdo al movimiento monetario que tengan los productos en el negocio.

Prueba de ello, es el análisis de inventarios tipo ABC, el cual trata justamente de darle un valor al inventario en 3 categorías; A, B Y C

En la categoría A, se encontrarían los productos que tuvieran un valor monetario grande, pero un volumen pequeño del total de los productos en inventario.

En la categoría B, se encontrarían los productos que tuvieran un valor monetario pequeño, pero un volumen considerable del total de los productos en inventario.

Y en la categoría C, todos aquellos productos situados entre la categoría A y B.

Los artículos A, abarcan entre 60 y 80 por ciento de la utilización total en dinero, pero solo de 10 a 30 por ciento de los artículos, mientras que los artículos C, tienen de 5 a 15 por ciento del valor monetario total y cerca de 50 por ciento del total de artículos.

Ciertamente no existe una regla que indique exactamente dónde hacer la división de las tres categorías.

La utilización del producto o su valor monetario total, se calcula multiplicando el artículo (volumen) por el valor monetario del producto (costo unitario).

Esto dicho anteriormente, un producto de la categoría A, podría tener un volumen bajo en el inventario, pero un costo unitario alto, o a su vez, un volumen alto, pero un costo unitario bajo.

Un ejemplo de esto sería el siguiente, en el cual tomamos como referencia 20 productos clave de diferentes departamentos en un negocio de abarrotes, los cuales se muestran en la tabla 1.

La columna de la utilización anual proyectada, multiplica la columna del costo unitario, arrojando la utilización anual proyectada en dinero. La herramienta Excel, facilita la elaboración de estas tablas, así como su ordenamiento.

Una vez ordenados los datos, en la tabla 2, se agrega la columna del porcentaje acumulado de artículos, la utilización acumulada en dinero y el porcentaje acumulado de la utilización total en dinero.

Dicho análisis, nos arroja como resultados, que cerca del 70% de la utilización total en dinero, se considera para los primeros 3 artículos, es decir, solo 15% del total de artículos.

Por otra parte, también arroja como resultado, que 50% de los artículos más bajos, suman solo 7% de la utilización total en dinero.

Y, por último, la gráfica 1, muestra un histograma del esquema de clasificación para el análisis ABC de este conjunto de datos seleccionados como muestra. (Collier, 2009)

Tabla 1. Datos de utilización y costo de 20 artículos inventariados

Rango	Artículo	Utilización anual proyectada	Costo unitario	Utilización anual proyectada en dinero
1	Coca cola 2.5 LR (Reja c/8 pza.)	486	\$ 177.20	\$ 86,119.20
2	Leche past. lala entera 1 L	1080	\$ 16.50	\$ 17,820.00
3	Detergente roma 250 g	540	\$ 7.80	\$ 4,212.00
4	Paketaxo xtra flaming hot 65 g	540	\$ 8.56	\$ 4,622.40
5	Maravillas 116 g	810	\$ 10.17	\$ 8,237.70
6	Pan casero	40500	\$ 2.50	\$ 101,250.00
7	Huevo campiña blanco (kg)	1161	\$ 29.50	\$ 34,249.50
8	Tortillinas tía rosa 10 pza.	1080	\$ 10.40	\$ 11,232.00
9	Nito bimbo 1 P	108	\$ 8.20	\$ 885.60
10	Barritas fresa 75 g	270	\$ 8.40	\$ 2,268.00
11	Pingüinos 2 pza. 80 g	108	\$ 12.15	\$ 1,312.20
12	Cigarro malboro rojo (paquete 10 pza.)	54	\$ 254.79	\$ 13,758.66
13	Jamón chimex 162 g	270	\$ 11.40	\$ 3,078.00
14	Deliciosas vainilla 130 g	270	\$ 10.08	\$ 2,721.60
15	7up 1.5 L (reja c/12 pza.)	54	\$ 178.00	\$ 9,612.00
16	Pan blanco chico 360 g	108	\$ 24.90	\$ 2,689.20
17	Takis fuego 65 g	270	\$ 9.24	\$ 2,494.80
18	Panditas rojos 62.5 g	270	\$ 7.80	\$ 2,106.00
19	Tang naranja (Caja 8 pza. 15g c/u)	54	\$ 28.50	\$ 1,539.00
20	Chiles en rajas la costeña 220 g	540	\$ 9.40	\$ 5,076.00

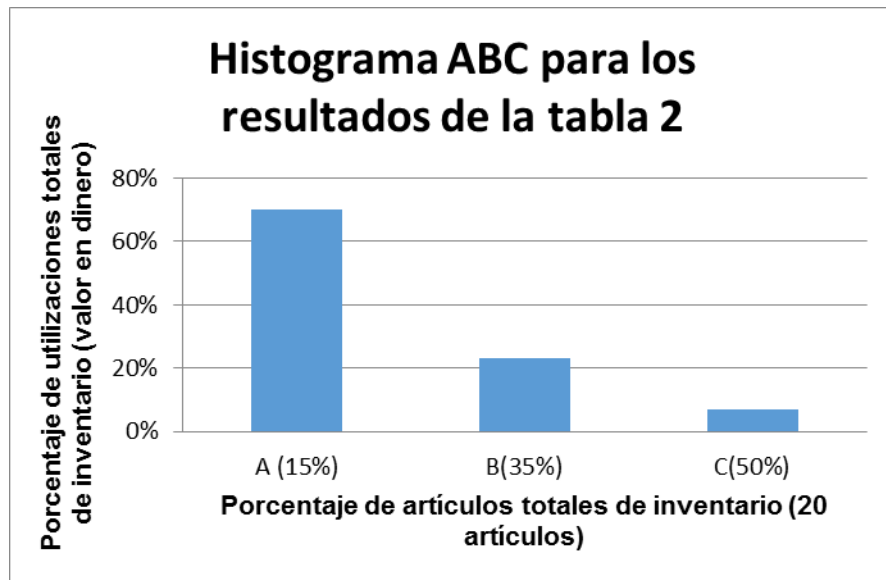
Fuente: (Collier, 2009)

Tabla 2. Cálculos del análisis ABC

Rango	Artículo	Utilización anual proyectada	Costo unitario	Utilización anual proyectada en dinero	Utilización acumulada en dinero	Porcentaje acumulado del total (%)	Porcentaje acumulado de artículos (%)	Clase	Utilización total en dinero	Del total de artículos
1	Pan casero	40500	\$ 2.50	\$ 101,250.00	\$ 101,250.00	33.2388464	5	A	70%	15%
2	Coca cola 2.5 LR (Reja c/8 pza.)	486	\$ 177.20	\$ 86,119.20	\$ 187,369.20	61.5104795	10			
3	Huevo campiña blanco (kg)	1161	\$ 29.50	\$ 34,249.50	\$ 221,618.70	72.7540733	15			
4	Leche past. lala entera 1 L	1080	\$ 16.50	\$ 17,820.00	\$ 239,438.70	78.6041103	20	B	23%	35%
5	Cigarro malboro rojo (paquete 10 pza.)	54	\$ 254.79	\$ 13,758.66	\$ 253,197.36	83.1208706	25			
6	Tortillinas tía rosa 10 pza.	54	\$ 10.40	\$ 561.60	\$ 253,758.96	83.3052354	30			
7	7up 1.5 L (reja c/12 pza.)	54	\$ 178.00	\$ 9,612.00	\$ 263,370.96	86.4607099	35			
8	Maravillas 116 g	810	\$ 10.17	\$ 8,237.70	\$ 271,608.66	89.1650225	40			
9	Chiles en rajas la costeña 220 g	540	\$ 9.40	\$ 5,076.00	\$ 276,684.66	90.8313966	45			
10	Paketaxo xtra flaming hot 65 g	540	\$ 8.56	\$ 4,622.40	\$ 281,307.06	92.3488607	50	C	7%	50%
11	Detergente roma 250 g	540	\$ 7.80	\$ 4,212.00	\$ 285,519.06	93.7315968	55			
12	Jamón chimex 162 g	270	\$ 11.40	\$ 3,078.00	\$ 288,597.06	94.7420577	60			
13	Deliciosas vainilla 130 g	270	\$ 10.08	\$ 2,721.60	\$ 291,318.66	95.6355179	65			
14	Pan blanco chico 360 g	108	\$ 24.90	\$ 2,689.20	\$ 294,007.86	96.5183416	70			
15	Takis fuego 65 g	270	\$ 9.24	\$ 2,494.80	\$ 296,502.66	97.3373468	75			
16	Barritas fresa 75 g	270	\$ 8.40	\$ 2,268.00	\$ 298,770.66	98.081897	80			
17	Panditas rojos 62.5 g	270	\$ 7.80	\$ 2,106.00	\$ 300,876.66	98.773265	85			
18	Tang naranja (Caja 8 pza. 15g c/u)	54	\$ 28.50	\$ 1,539.00	\$ 302,415.66	99.2784954	90			
19	Pingüinos 2 pza. 80 g	108	\$ 12.15	\$ 1,312.20	\$ 303,727.86	99.7092709	95			
20	Nito bimbo 1 P	108	\$ 8.20	\$ 885.60	\$ 304,613.46	100	100			

Fuente: (Collier, 2009)

Gráfica 1. Histograma para los resultados de la tabla 2



Fuente: (Collier, 2009)

Este análisis llamado ABC, proporciona una mejor idea acerca de cómo llevar a cabo el control de cada categoría de inventario, y como hemos visto, los productos de la categoría A, representan la mayor inversión de la empresa, por lo cual es necesario enfocar el mayor control hacia esa categoría. Ya que a los empresarios les ayudaría a no tener pérdidas por la mala administración del inventario en esa categoría.

Los productos en la clase C, no deben ser muy controlados, pero sí podrían revisarse con cierta periodicidad, ya que tienen demoras de pedido cortas.

Y finalmente, están los productos en la clase B, estos generalmente no son muy demandados por los clientes, por lo que su disponibilidad es limitada y su demora de pedido es larga.

Dicho esto, la frecuencia de conteo que se aplicaría a cada categoría, podría ser la expresada en la siguiente tabla.

Tabla 3. Frecuencia de conteo

Clasificación	Frecuencia de conteo
A	Diariamente o una vez a la semana
B	Una vez al mes
C	Cada 3 meses

Fuente: (CHAPMAN, 2006)

Más adelante, se presenta el formato 1 de conteos cíclicos. *“El conteo cíclico es un sistema de conteo físico repetitivo del inventario a lo largo del año.”* (Collier, 2009)

Este serviría como guía en el control al momento de contar las mercancías, ya que muchas veces, como se mencionaba anteriormente, las cantidades registradas en los sistemas, no coinciden físicamente por diversos motivos; mermas, consumos internos, robos, etc. Este formato ayudaría, obteniendo las diferencias entre los productos contados, ya que se vaciaría la lista de los productos de cada departamento y se contaría de manera física cada producto, con el fin de obtener resultados exactos, acerca de la certeza de las cantidades registradas en el sistema.

Algunas ventajas de realizar conteos cíclicos serían las siguientes:

- El inventario que se realizaría al año podría eliminarse
- Las operaciones diarias no tendrían que suspenderse, por lo que no se perderían ventas en el día.
- Los errores se podrían identificar rápidamente, de tal modo que puedan corregirse de manera más rápida y efectiva.
- La precisión de los registros podría mejorarse considerablemente, teniendo cantidades correctas en el inventario.
- El personal que se encargaría de realizar los conteos, obtendría mayor experiencia, realizando conteos cada vez más confiables, de tal manera que eso les permita también tomar decisiones y resolver problemas, con previa autorización de los propietarios. (CHAPMAN, 2006)

3.5 Control de caducidades

Hablar de la caducidad de un producto, no trata más que del deterioro u obsolescencia del mismo. La duración de los productos varía, es ahí donde se crean categorías, como lo son los productos perecederos y no perecederos. Un producto perecedero es aquel el cual su duración es corta. Un ejemplo son los alimentos lácteos, las frutas y las verduras, carnes, pescados, etc.

Un producto no perecedero es aquel, el cual su vencimiento es largo. Un ejemplo de estos productos son algunos abarrotes, como los productos de limpieza, aceites, alimentos enlatados, que, aunque la mayoría muestran una fecha de caducidad en su empaque, la mayoría de las veces, se hace por normas de salud.

La revisión de las caducidades de los productos perecederos debe manejarse en forma diferente a la de los productos no perecederos, es por esto que las caducidades que se tienen que revisar constantemente es la de los productos con un periodo de vencimiento corto, ya que como se mencionaba anteriormente, el deterioro de estos podría generar mermas al negocio y pérdidas en las ganancias.

A continuación, más adelante, se muestra el formato 2, el cual funcionaría como un instrumento que ayudaría a controlar la caducidad de las mercancías, facilitando la toma de decisiones con tiempo sin necesidad de perder mercancías.

3.6 Control de mermas

Las mermas son “inventario de tiendas al menudeo por el que nadie se responsabiliza entre la recepción y la venta. Las mermas ocurren por daños o robos, así como por documentación descuidada. El inventario robado también se conoce como robo. Una pérdida del 1% del inventario de una tienda al menudeo se considera buena, aunque en muchas tiendas de este tipo se tienen pérdidas que superan el 3%. Como el impacto en la rentabilidad es significativo, la precisión y el control del inventario son críticos” (RENDER, 2009)

Mermar mercancías muchas veces es inevitable en un negocio, por lo que repercute en las ganancias de la empresa, pero tener en cuenta el motivo por el cual se perdieron mercancías y saber las cantidades de las mismas, facilita también la toma de decisiones para el empresario, en cuanto al aprovisionamiento de mercancías en las próximas compras.

Más adelante, se presenta el formato 3 como herramienta para el control de mermas en el negocio.

3.7 Consumos internos

El tener un control también en este ámbito, contribuye al control del inventario, ya que se eliminan sospechas por robos, mermas u otros motivos de la baja de los productos en el inventario, así como teniendo responsables y encargados acerca de la autorización de los traspasos para consumo y las fechas, justificando los motivos de los mismos.

En el formato 4, se presenta un ejemplo de control de consumos internos.

3.8 Formatos

Formato 1

FORMATO DE CONTEOS CICLICOS

Mes: _____ Departamento: _____
 Año: _____ Responsable: _____

Código	Artículo	Fecha																					
		1			2			3			4			5			6			7			
		SS	TF	D	SS	TF	D	SS	TF	D	SS	TF	D	SS	TF	D	SS	TF	D	SS	TF	D	

SS = Según sistema

TF= Toma física

SIGNO (+) = Sobrante

SIGNO (-) = Faltante

Fuente: Elaboración propia

Formato 2

FORMATO DE ENTRADAS DE PRODUCTOS PERECEDEROS

Código	Artículo	Fecha de entrada	Fecha de caducidad	Cantidad	Proveedor

Fuente: Elaboración propia

Formato 3

FORMATO DE MERMAS

Código	Artículo	Cantidad	Proveedor	Motivo	Autorizó

Fuente: Elaboración propia

Formato 4

FORMATO DE CONSUMO INTERNO

Fecha	Código	Artículo	Cantidad	Observaciones	Autorizó

Fuente: Elaboración propia

4.- BENEFICIOS DE LLEVAR A CABO UN BUEN CONTROL DE INVENTARIO EN UN NEGOCIO DE ABARROTES

Primeramente, el tener un manejo eficiente y eficaz del inventario, trae consigo amplios beneficios tanto como para el propietario, como para los clientes. Ejemplo de estos beneficios hacia los consumidores son la venta de productos en buenas condiciones, estandarización de la calidad, disponibilidad de mercancía, variedad en los productos, etc., generando clientes contentos al cumplir con la demanda y con las expectativas de los mismos.

Por otra parte, el propietario al propietario le favorece mucho el control del inventario en su negocio, ya que este contribuye a determinar el costo, así como también, conocer la situación de este, ya que permite tener un mayor panorama a la hora de aprovisionarse de mercancías, sin causar excesos ni faltantes en la mercancía. También le permitiría, tomar decisiones en ciertos rubros del inventario, como lo son las mermas de las mercancías, las caducidades y motivos por los cuales la mercancía, tenga desplazamientos distintos a las ventas.

Todo con el objetivo de obtener mayores utilidades y de competir en el mercado contra otros negocios del mismo giro.

5.-CONCLUSION Y RECOMENDACIONES

El inventario siempre va a ser un área muy importante en un negocio de abarrotes, ya que permitirá contar con las cantidades necesarias para llevar a cabo las ventas y así, satisfacer la demanda de los consumidores, pero a su vez también es muy importante que dentro de toda la organización de la empresa, exista una buena comunicación entre los empleados y el propietario, en la cual ambos conozcan la situación real en la que se encuentra el inventario y comunicar los desperfectos y las anomalías que existan, para tomar las decisiones pertinentes, ya que esta área representa una inversión muy fuerte.

Los instrumentos antes mencionados, se presentaron con el fin de que cumplan su objetivo principal; proveer de herramientas necesarias para llevar a cabo un buen control del mismo, y se

concluyó que, el conocer y poner en práctica suficientes técnicas y procedimientos de control en el inventario, ayudaría a compensar tiempos muertos del personal, elevar las ganancias, tener un mayor crecimiento del negocio y el poder competir contra negocios del mismo giro.

6.-REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aguilar, M. (20 de abril de 2015). *Mailxmail.com*. Recuperado el 02 de abril de 2019, de Cómo controlar tu inventario: <http://imagenes.mailxmail.com/cursos/pdf/5/como-controlar-inventario-6585.pdf>

CHAPMAN, S. N. (2006). *Planificación y control de la producción*. México: PEARSON EDUCACIÓN. Recuperado el 02 de abril de 2019, de https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/36378233/Planificacion_y_Control_de_la_Produccion_-_Chapman.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A&Expires=1554147559&Signature=ecPHbvtER6eYiTmxINMPNPL6dns%3D&response-content-disposition=inline%3B%20filena

Collier, D. A. (2009). *Administración de operaciones bienes, servicios y cadenas de valor*. México, D.F.: Cengage Learning. Recuperado el 29 de abril de 2019

Durán, Y. (enero-junio de 2012). Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresas. *Vision gerencial*(1), 78. Recuperado el 02 de abril de 2019, de <https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545892008.pdf>

Iglesias, A. (15 de Octubre de 2012). *Manual de Gestion de Almacén*. Recuperado el 02 de abril de 2019, de <https://logispyme.files.wordpress.com/2012/10/manual-de-gestic3b3n-de-almacc3a9n.pdf>

INEGI. (2014). *Censos económicos 2014*. Recuperado el 02 de abril de 2019, de http://www.beta.inegi.org.mx/contenidos/programas/ce/2014/doc/minimonografias/tieconv_ce14.pdf

RENDER, B. (S/D de S/D de 2009). *Principios de administración de operaciones* (Séptima ed.). Naucalpan, Estado de Mexico, Mexico: PEARSON. Recuperado el 02 de Abril de 2019, de http://www.pentathlon.org.mx/biblioteca/Principios_De_Administracion_De_Operaciones_-_7ma_Heizer.pdf