

Cómo evitar materiales obsoletos en el almacén

¿Algunas de tus referencias han pasado de moda o ya no cuentan con las prestaciones tecnológicas que el mercado demanda? ¿No consigues vender aquel producto específico que un cliente te solicitó y jamás te compró?

En logística de almacén, este tipo de productos son los denominados materiales obsoletos y son un fenómeno difícil de evitar. De hecho, las empresas distribuidoras que cuentan con herramientas de optimización de stock suelen tener en su almacén entre un 5 y un 10% de productos obsoletos. En aquellas que no realizan ningún tipo de actividad preventiva o reactiva, el porcentaje puede ser mucho más elevado.

1. Consecuencias de los materiales obsoletos

Este tipo de artículos no son beneficiosos para ningún tipo de empresa, tampoco para las distribuidoras de materiales. Como ya sabrás, comprar artículos y luego no poder venderlos ocasiona:

- **Pérdidas económicas.** Debemos vender estos artículos por un importe inferior al comprado sin ningún tipo de margen de venta a nuestro favor.
- **Sobrestock.** Estos productos sin rotación se acumulan en las estanterías de nuestro almacén y generan, inevitablemente:
- **Almacenes poco optimizados.** Ocupan un lugar que podrían estar ocupando nuevas referencias con mayor demanda.

Por ello, es de vital importancia que llevemos a cabo una serie de mecanismos para identificar previsiblemente aquellos productos que han podido quedar obsoletos en nuestro almacén y realizar estrategias de venta específicas para cada caso.

2. ¿Cómo identificar materiales obsoletos y qué técnicas nos ayudan a reducirlos?

a. MEDIDAS REACTIVAS. Obviamente, echar un vistazo a nuestro almacén y al estado de los packagings de los productos ya nos puede dar una idea sobre el tiempo que llevan allí. Pero, hoy en día, existen herramientas tecnológicas que nos ayudan

a identificar en muy poco tiempo aquellos materiales obsoletos a partir de la fecha de alta y la última fecha de venta. Estamos hablando de los denominados módulos SGA (Software de Gestión de Almacenes). Una vez tengamos identificados este tipo de artículos, podremos llevar a cabo diversas medidas para darles salida, tales como:

- **Ofertas y promociones.** Los descuentos suculentos siempre son muy atractivos para todo tipo de clientes. Si nuestra empresa genera materiales obsoletos con bastante asiduidad, incorporar una sección outlet en algunos de nuestros canales de venta (sobre todo online), puede ayudarnos a deshacernos de ellos y disminuir la pérdida económica. No debemos olvidar que, este tipo de acciones deben ser muy bien comunicadas y, para que funcionen, todos los departamentos deben estar correctamente informados. La existencia de un catálogo digital nos permitirá dar de alta nuevos artículos y actualizar sus precios constantemente. Además, las herramientas de gestión de clientes como los CRM nos ayudarán a llevar acciones comerciales impecables. Recuerda que si lo que hacemos no llega a nadie (no impacta), no sirve de nada.

b. MEDIDAS PREVENTIVAS. ¿Alguna vez has intentado devolver estas referencias a los proveedores y no han aceptado la devolución? Negociar las mejores condiciones de compra y devolución con tus proveedores es la opción definitiva para avanzarte a la posible tenencia de materiales obsoletos en tu almacén.

¿Necesitas más información? No dudes en ponerte en contacto con nosotros y nuestro equipo de profesionales responderá todas tus dudas.