



MiKardex

CASO DEMOSTRATIVO • DATOS FICTICIOS

DIAGNÓSTICO EJECUTIVO DE INVENTARIO

Decisiones claras para liberar capital y proteger ventas.

Distribuidora Andes SpA

Periodo analizado: enero–diciembre 2025

Industria: Distribución



El desafío

PREGUNTA QUE RESPONDE

¿Qué estaba ocurriendo antes del diagnóstico?

Distribuidora Andes SpA enfrentaba tres problemas:

01 Inventario en crecimiento

El valor almacenado aumentó 22% en doce meses.

02 Productos sin movimiento

42 productos superaban 180 días sin salidas.

03 Quiebres de stock

18 productos de alta demanda no estaban disponibles.

OBJETIVO DEL DIAGNÓSTICO

Evaluar el inventario, identificar riesgos y definir un plan de acción basado en datos.



Metodología MiKardex

PREGUNTA QUE RESPONDE

¿Cómo convertimos los datos en decisiones concretas?

01

Evaluar

Entender el estado actual.

02

Detectar

Encontrar riesgos.

03

Identificar

Descubrir oportunidades.

04

Priorizar

Ordenar por impacto.

05

Implementar

Definir responsables.

Dato → Qué significa → Qué decisión tomar



Resumen ejecutivo

PREGUNTA QUE RESPONDE

¿Cuál es el estado y qué debe decidir la empresa?

REQUIERE ATENCIÓN

El 15,3% del inventario está detenido y 86 productos presentan riesgo de afectar ventas.

CAPITAL EN RIESGO

\$18,4 MM

15,3% del inventario

PRODUCTOS PRIORITARIOS

86

3,5% del portafolio

OPORTUNIDAD

\$9,5 MM

Potencial 90 días

PLAZO PROPUESTO

90 días

Primer ciclo

Decisiones: detener compras inmovilizadas · reponer productos A · actualizar parámetros de compra.



Executive Scorecard

El estado del inventario en 20 segundos.

Liquidez		REVISAR
Rotación		BIEN
Disponibilidad		URGENTE
Exactitud		BIEN
Compras		REVISAR

PREGUNTA QUE RESPONDE

¿Qué funciona bien y qué necesita atención inmediata?

LAS TRES PRIORIDADES

- 01 Reponer 18 productos críticos
- 02 Liberar \$7,2 MM de sobrestock
- 03 Actualizar 380 parámetros de compra

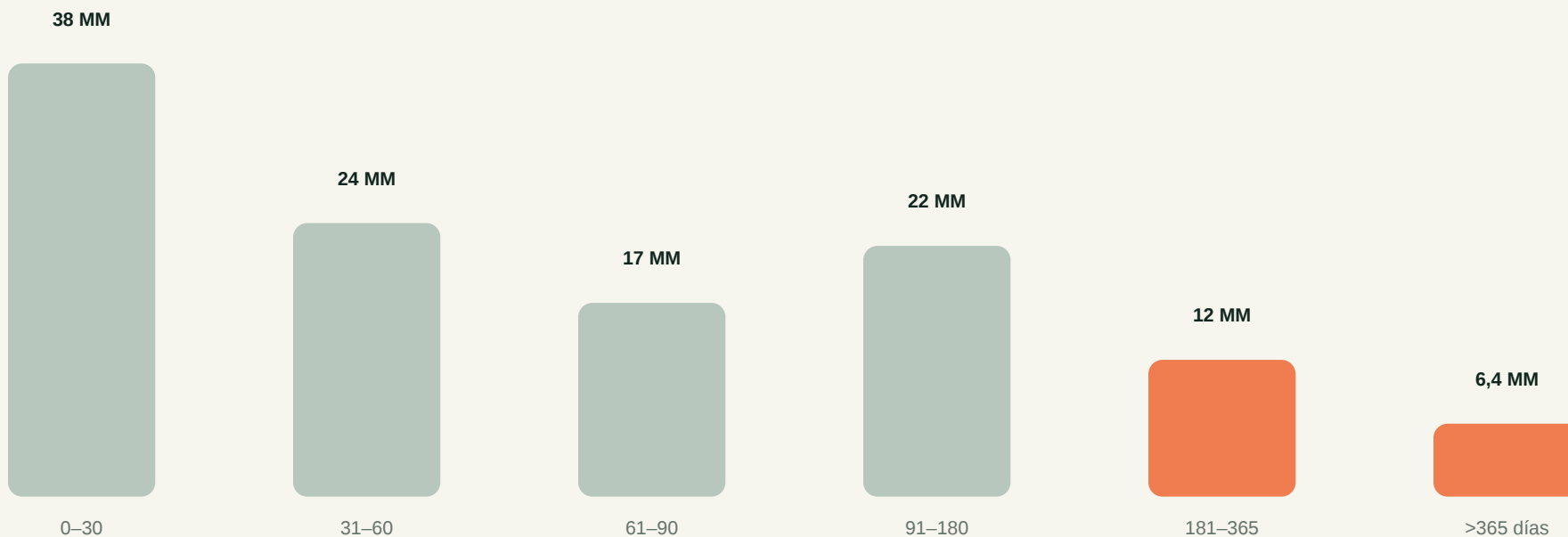


Dinero detenido en inventario

PREGUNTA QUE RESPONDE

¿Cuánto dinero lleva demasiado tiempo sin moverse?

\$18,4 MM llevan más de 180 días sin movimiento.



DECISIÓN

Detener compras
y definir salida
para 42
productos.



Exceso y disponibilidad

PREGUNTA QUE RESPONDE

¿Dónde sobra inventario y dónde puede faltar?

Tres familias concentran \$7,2 MM de sobrestock.

Repuestos



210 días

Meta 90

Accesorios



165 días

Meta 75

Insumos



118 días

Meta 75

RIESGO DE QUIEBRE

86

productos en riesgo

\$12,8 MM

en ventas expuestas



Hallazgos prioritarios

PREGUNTA QUE RESPONDE

¿Qué problemas explican la mayor parte del impacto?

PRIORIDAD	HALLAZGO	IMPACTO	DECISIÓN
01	42 productos sin movimiento >180 días	\$18,4 MM	Detener compra y liquidar
02	Sobrestock en tres familias	\$7,2 MM	Ajustar cobertura y lotes
03	18 productos A sin stock	\$12,8 MM venta	Reponer por prioridad
04	Parámetros desactualizados	380 productos	Recalcular mínimos
05	Datos incompletos	3,1% registros	Corregir y validar



Plan de acción 30 · 60 · 90 días

PREGUNTA QUE RESPONDE

¿Qué haremos, quién será responsable y cómo mediremos el avance?

0-30 DÍAS

- ✓ Reponer 18 productos críticos
- ✓ Detener compras inmovilizadas
- ✓ Asignar responsables

31-60 DÍAS

- ✓ Liquidar stock lento
- ✓ Actualizar parámetros
- ✓ Corregir datos maestros

61-90 DÍAS

- ✓ Medir resultados
- ✓ Ajustar políticas
- ✓ Instalar seguimiento

Meta de 90 días: liberar \$7,2 MM y reducir 45% los quiebres prioritarios.



Qué recibe el cliente

PREGUNTA QUE RESPONDE

¿Cómo se convierte el análisis en una herramienta de decisión?



Informe ejecutivo

Hallazgos, riesgos, oportunidades y decisiones explicadas.



Executive Scorecard

Estado general del inventario en una sola página.



Plan de acción

Responsables, plazos y prioridades para 90 días.



Dashboard

Indicadores para comprobar si las acciones funcionan.

MiKardex convierte datos de inventario en decisiones priorizadas y un plan concreto de implementación.