

Control de Inventario

Deja de perder ventas por faltantes y dinero por mercancía dormida. Aprende a saber qué tienes, qué rota y cuándo reordenar – sin contar a mano cada vez.

El inventario mal controlado te cuesta por los dos lados: pierdes ventas cuando falta lo que el cliente busca, y tienes capital congelado en mercancía que no se mueve. Esta guía te da un sistema simple para saber, sin adivinar, qué tienes y cuándo reponer.

1. Conteo inicial y registro vivo

No puedes controlar lo que no has contado una vez.

Empieza con un conteo físico completo de tu producto principal. A partir de ahí, la regla es simple: cada vez que algo entra o sale, se anota. Un registro vivo (en cuaderno, Excel o app) que se actualiza en el momento vale más que un sistema caro que nadie llena.

EL ERROR QUE DESCUADRA TODO

Anotar “después”. Si vendes tres unidades y lo apuntas al final del día, ya perdiste la cuenta. La regla es: se mueve, se anota – en el momento.

Plantilla – Registro de movimientos

FECHA	PRODUCTO	ENTRA	SALE	SALDO

2. Stock mínimo y punto de reorden

Para no quedarte sin producto justo cuando más lo venden, define un stock mínimo: el nivel que, al tocarlo, dispara una orden de compra. Se calcula con lo que vendes mientras esperas al suplidor.

Punto de reorden = (venta diaria promedio × días que tarda el suplidor) + colchón de seguridad

Ejemplo: vendes 10 unidades al día, el suplidor tarda 5 días, y quieres un colchón de 20 → punto de reorden = $(10 \times 5) + 20 = 70$ unidades. Al bajar de 70, ordenas.

Plantilla – Puntos de reorden

PRODUCTO	VENTA DIARIA	DÍAS DE SUPLIDOR	COLCHÓN	PUNTO DE REORDEN

3. Qué rota y qué está dormido

No todos tus productos merecen la misma atención. Clasifícalos en tres grupos según cuánto mueven:

- **A – Los que mueven el negocio:** pocos productos, la mayoría de tus ventas. Nunca deben faltar.
- **B – Los del medio:** venta constante pero moderada. Vigílalos sin obsesión.
- **C – Los dormidos:** mucho tiempo sin venderse. Ahí tienes capital congelado.

CAPITAL DORMIDO

Cada producto que lleva meses sin venderse es dinero tuyo atrapado en un estante. Identifícalos y decide: promoción, descuento, o dejar de reponer. Ese efectivo rinde más en otra parte.

4. Conteo cíclico: no cierres para contar

Cerrar el negocio un día para hacer inventario completo es costoso e incómodo. En su lugar, usa conteo cíclico: cuenta un pedazo del inventario cada semana (por ejemplo, todos los productos “A” cada lunes) de modo que en el mes cuentas todo, sin parar la operación. Cuando el conteo físico no cuadra con tu registro, investiga: ahí se esconden mermas, robos o errores de anotación.

◆ Checklist – tu control de inventario

- ☐ Hice un conteo físico inicial de mis productos principales.
- ☐ Tengo un registro que se actualiza con cada entrada y salida.
- ☐ Definí punto de reorden para mis productos que no pueden faltar.
- ☐ Clasifiqué mis productos en A, B y C.
- ☐ Identifiqué el capital dormido y tengo un plan para moverlo.
- ☐ Uso conteo cíclico en vez de cerrar para contar.

SIGUIENTE PASO

Un inventario bajo control alimenta tus números: la rotación y el capital dormido son de los indicadores más reveladores de la salud de tu negocio.