

Descubre la **rotación de inventario** y cómo puede ser tu mejor aliada

¿Sabías que optimizar la **gestión de tu inventario** puede ayudarte a aumentar los **beneficios** de tu comercio?

¡Te enseñamos **cómo conseguirlo** con la rotación de inventario!

¿Qué es la **rotación de inventario**?

Es una forma de **medir** cuántas veces se han **vendido** y **reemplazado** los productos en el inventario de tu comercio.

Dependiendo de los datos que utilices, puedes conocer la rotación de:

- **Todo** el inventario de tu comercio.
- **Una línea** de productos específica.

Normalmente **se calcula anualmente**, pero puedes utilizar el periodo de tiempo que creas conveniente.

2 razones por las que deberías empezar a calcularla

Reduce los costes de almacén para mejorar la rentabilidad

Te permite detectar los productos que pasan **más tiempo en tu almacén** ocupando un lugar muy valioso. De esta forma, podrás **reducir sus compras** a proveedores y disminuir los gastos de alquiler y almacenamiento.

Identifica tendencias en la demanda

Ayuda a identificar los productos que entran y salen de tu almacén **más rápidamente** para que puedas **reajustar tus estrategias de marketing** y hacer más pedidos a tus proveedores.

¿Cómo se calcula la tasa de rotación de inventarios (TRI)?



1

Primero necesitas obtener **dos datos de los documentos contables** de tu comercio.

Coste de los productos vendidos

Es el **gasto** asociado a la compra de los productos que luego se van a vender al consumidor.

Ejemplo

Coste de los productos vendidos = 57.300€

Inventario promedio

Es la **media** del valor del inventario entre el principio y el final del periodo.

$$\frac{\text{Inventario primer mes} + \text{Inventario último mes}}{2}$$

Ejemplo

$$\frac{4.200€ + 4.850€}{2} = 4.525€$$

2

Dividiendo los dos datos descubrirás **la cantidad de veces** que has vendido y reemplazado un producto determinado o tu inventario entero.

Tasa de rotación de inventarios (veces)

$$\frac{\text{Coste de los productos vendidos}}{\text{Inventario promedio}}$$

Ejemplo

$$\frac{57.300€}{4.525€} = 12,6 \text{ veces}$$

El inventario se ha vendido y reemplazado más de 12 veces en el periodo.

3

Si divides los días del periodo entre las veces que ha rotado, también puedes conocer, de media, **cada cuántos días** has tenido que reemplazar un producto concreto o el inventario entero.

Tasa de rotación de inventarios (días)

$$\frac{\text{Días del periodo}}{\text{Rotación en veces}}$$

Ejemplo

$$\frac{365 \text{ días}}{12,6 \text{ veces}} = 29 \text{ días}$$

De media, el inventario se ha tenido que reponer cada 29 días.

Aprende a **interpretar los datos** utilizando **estadísticas del mercado**

Si tu rotación de inventario es **superior a la media de tu sector**

Indica que los productos se están vendiendo rápidamente y puede tener dos significados:

- Tu comercio está utilizando sus recursos de **manera eficiente**, y la **gestión de tu inventario es óptima**.
- Tu comercio tiene **problemas para mantener suficiente inventario en stock** como para satisfacer la demanda, por lo que deberías intentar almacenar más productos.

Si tu rotación de inventario es **inferior a la media de tu sector**

Indica que los productos pasan mucho tiempo en el almacén antes de ser vendidos, lo que **aumenta el coste del almacenamiento** y el **riesgo de quedar obsoletos**.

Intenta reorganizar tus pedidos a proveedores y mantener en tu almacén la cantidad óptima de productos.



Ahora que ya conoces cómo funciona la rotación de inventario, ¿te animas a calcular la de tu comercio? Si quieres seguir aprendiendo, **¡haz clic** en el siguiente contenido!