

Rotación de inventarios: ¿Qué es y cómo calcularlo?

Recopilado por Amalia Beltrán

¿Te cuesta planificar tus compras de reposición? Si nunca sabes cuál es el mejor momento para pedir nueva mercancía o qué cantidad de

artículos requieres, es posible que estés pasando por alto un concepto clave: la rotación de inventarios. Este es un indicador que te ayudará a optimizar



tus compras y mantener tu inventario siempre bajo control. Por ello, en este artículo te explicamos en qué consiste y cómo calcularlo.

¿Qué es la rotación de inventarios y para qué sirve?

Consiste en una métrica que permite a los negocios calcular la velocidad con la que un negocio agota su inventario en un periodo determinado. De esta forma, es posible identificar qué productos se venden más rápido (y necesitan ser repuestos), y aquellos que tardan más tiempo en salir de los anaqueles.

¿Por qué es fundamental conocer el nivel de rotación del inventario? En primer lugar, porque permite a los negocios optimizar la planificación de sus compras y así evitar tanto el desabastecimiento como el exceso de inventario. De esta forma se evitan los sobrecostos relacionados al sobre almacenamiento, el vencimiento de productos, el transporte, etc. Por otro lado, es clave para mantener una buena eficiencia operativa, minimizar los riesgos de falta de liquidez e incluso obtener información estratégica del negocio, ya que este indicador puede ser decisivo al momento de elegir si se desea discontinuar o expandir una línea de productos.

¿Cómo calcular la rotación de inventarios?

Existe una fórmula establecida para calcular la rotación de inventarios. Esta se expresa de la siguiente manera: Rotación de inventario = costo de productos vendidos / promedio de inventario.

Dentro del costo de productos vendidos, se considera el costo de los materiales, la mano de obra y otros gastos directos. El promedio de

inventario es el resultado de sumar el inventario inicial y final, y luego dividir el monto entre dos.

Para entenderlo mejor, exploremos el caso de una emprendedora. Se trata de Sofía, la dueña de una tienda de zapatos que empieza su año con un inventario valorizado en \$100 000 pesos mexicanos. Al final del periodo, el valor de su inventario es de \$50 000 pesos, por lo que calcula que su valor promedio de inventario equivale a \$75 000 MXN.

De acuerdo a sus registros de ventas, el costo de los productos que Sofía vendió en el año fue de \$300 000 MXN. Entonces, al aplicar la fórmula, Sofía descubrió que, durante el año, el inventario de su negocio se agotó y fue repuesto en 4 oportunidades.

¿Cómo optimizar la rotación de tu inventario?

Existen buenas prácticas que te ayudarán a mover más rápido ese inventario que se queda estancado mucho tiempo en el almacén. Puedes crear promociones atractivas, agrupar los productos menos vendidos con otros más exitosos en packs o enviar cupones de descuento a tus clientes para agilizar la venta de esta mercancía. Otra buena opción es analizar la data histórica de tus ventas, de modo que puedas pronosticar adecuadamente la demanda de tus productos y ajustar los niveles de tu inventario.

Finalmente, cabe señalar que es imprescindible que tu negocio cuente con un buen software de punto de venta, que mantenga tu inventario actualizado en todo momento y te brinde data en tiempo real de tu negocio. Una buena opción para Pymes y emprendimientos en crecimiento es Bsale, un sistema de venta y gestión comercial que cuenta con herramientas de control de inventario, facturación electrónica, reportes automatizados, e-commerce, entre otras.