

Días de inventario eCommerce: cómo predecir cuándo se te acaba cada producto

Recopilado por Amalia Beltrán

Los días de inventario eCommerce responden una pregunta que el reporte de ventas no contesta: ¿cuántos días más puedo vender este producto con lo que tengo disponible? No es lo mismo que saber cuánto vendiste ni cuánto hay en bodega. Es la relación entre ambos, y por eso sirve para predecir en qué fecha se agota cada producto.

El error habitual es calcular un solo número para todo el catálogo. Ese promedio puede verse sano mientras un producto estrella tiene cinco días de cobertura y otro lleva meses sin moverse. El problema se vuelve todavía mayor cuando el inventario está repartido entre Amazon, Mercado Libre, Walmart, Coppel o una tienda propia y cada canal se revisa por separado. En ese escenario, contar con un integrador de marketplaces permite centralizar el inventario y las ventas de distintos canales en una misma

plataforma. Esa visibilidad hace más fácil detectar qué productos se acercan a un quiebre de stock y tomar decisiones con datos actualizados, en lugar de depender de reportes aislados.

Un quiebre de stock se paga dos veces: en la venta que no ocurre y en la pauta que sigue gastándose para llevar tráfico a un producto que ya no se puede comprar.

Este artículo explica cómo calcular la cobertura por producto, qué datos la distorsionan y cómo convertirla en una fecha concreta para hacer el pedido.

Qué miden los días de inventario y por qué el cálculo contable no sirve para predecir

Los días de inventario (days of inventory) indican cuántos días puede seguir vendiendo

un producto con las existencias disponibles, al ritmo de ventas reciente. La fórmula operativa es $\text{inventario disponible} \div \text{venta diaria promedio}$.

El problema es que el mismo nombre se usa para dos cálculos distintos. La versión contable, llamada days sales in inventory (DSI), divide el inventario promedio entre el costo de ventas y lo multiplica por los días del periodo. Sirve para evaluar rotación y capital inmovilizado, pero no te dice cuándo se agota una variante en particular.

Cómo calcular la cobertura de cada producto con los datos correctos

La fórmula es simple; lo que cambia el resultado es qué números le metes. Tres decisiones ordenan el

cálculo:

Inventario disponible, no inventario físico: resta lo apartado en pedidos que todavía no salen y lo que está en revisión o devolución. Lo que no puedes vender hoy no cuenta como cobertura.

Venta diaria en unidades, sobre una ventana reciente: los últimos 28 días son un buen punto de partida porque cubren cuatro semanas completas y suavizan el efecto de los fines de semana.

Un cálculo por producto y por variante: una camiseta puede tener 40 días de cobertura en talla M y 3 en talla L. El total del producto esconde justo lo que necesitas ver.

El error que más distorsiona el resultado: contar los días en que no tenías producto

Si un producto estuvo agotado

