

ENTREGABLE:

"Radiografía Express de Inventario y Margenes"

Checklist + Plantilla lista para usar

1. Checklist de Diagnóstico (10 minutos)

A. Rotación de Inventario

Marca "sí" o "no":

- ¿Sé cuántos días se demora en venderse cada producto?
- ¿Tengo productos que llevan más de 30 días quietos (consumo masivo) o 90 días quietos (retail)?
- ¿Reviso semanalmente qué productos están en riesgo de quedar obsoletos?
- ¿Mi próximo pedido a proveedores se basa en datos y no en intuición?

Si marcaste 2 "no" o más: tienes caja atrapada en la bodega.

B. Márgenes por Producto

- ¿Conozco el margen real por SKU (no el promedio)?
- ¿Sé cuáles productos *alimentan* la empresa y cuáles *la drenan*?
- ¿He comparado margen vs. rotación para entender qué productos realmente sostienen el negocio?
- ¿Tengo un ranking claro: Top 10 margen, Top 10 rotación, Top 10 dolor?

Si no tienes visibilidad por SKU: estás manejando la empresa a ciegas.

C. Compras y Pricing

- ¿Mis compras están alineadas con la rotación real?
- ¿Estoy comprando productos que casi no rotan?
- ¿Ajusto precios considerando costos, descuentos, despachos y mermas?
- ¿Tengo una política de "productos héroes" y "productos zombies"?

2. Mini-Guía: Lo que este análisis revela

- **Caja atrapada:** productos que no salen y ahogan tu liquidez.
- **Productos zombies:** venden poco, ocupan espacio y consumen capital.
- **Productos héroes:** donde realmente ganas plata (y deberías invertir más).
- **Pérdidas invisibles:** SKU con buen volumen pero pésimo margen.
- **Errores de compra:** surtido que no corresponde al negocio real.

3. Plantilla para completar (copiar/pegar en Excel, Sheets o Notion)

Ejemplo

SKU | Producto | Costo unitario | Precio venta | % Margen | Unidades mensuales | Stock actual | Meses en bodega |

1234 Cebolla \$500 \$750 33,3% 1.200 18.320 15,3 meses

Reglas rápidas:

- **Héroe:** Margen alto + rotación alta.
- **Zombie:** Margen bajo + rotación baja.
- **Neutro:** todo lo demás.

Acciones:

- Héroes → empujar, comprar más, dar visibilidad.
- Zombies → liquidar, reducir compras, sacar del catálogo.
- Neutros → optimizar precios o comunicación.

4. Acción inmediata (5 minutos)

1. Completa al menos **15 SKU**.
2. Identifica **3 productos héroes** y **3 zombies**.
3. Define una acción concreta para cada uno (comprar más, liquidar, ajustar precio, etc.).
4. Envíale el resultado a tu equipo → que todo el mundo hable con datos, no con intuición.

Quieres que te ayudemos a resolver tu problema?

www.baumann-co.com

info@baumann-co.com

Santiago, Chile

Baumann&Co.