ZIONSoft
Diseño y Desarrollo de Software

GUÍA · SISTEMAS DE GESTIÓN

Caja e inventario *sin pérdidas*, en 15 minutos al día

El método que usan los negocios ordenados para saber cuánto ganaron de verdad, encontrar el faltante el mismo día y no quedarse sin lo que más se vende. Con los formatos listos para imprimir.

Lo que no se cuenta, *se pierde*

En la mayoría de los negocios pequeños el dinero no se pierde de golpe: se va de a poquito. Un cambio mal dado, un producto que se regaló, una caja que nadie revisó, un pedido que se hizo de más. Al final del año, eso es un mes de ganancias.

- [ ] **Si no cierras la caja cada día**
  un faltante de hoy ya no se puede explicar dentro de una semana.
- [ ] **Si cuentas todo el inventario una vez al año**
  te enteras de lo que falta cuando ya no hay nada que hacer.
- [ ] **Si resurtes «a ojo»**
  te sobra lo que no se vende y te falta lo que sí.

El método, en tres hábitos

1 **Cierre de caja diario · 5 minutos**
Cuentas, comparas con lo vendido y anotas la diferencia. Página 3.

2 **Conteo por partes · 10 minutos al día**
Cuentas 20 productos al día, no todo el inventario. En un mes ya contaste todo. Página 5.

3 **Mínimos para resurtir · una vez**
Cada producto tiene su número: cuando llega ahí, se pide. Página 7.

Hábito 1 · *El cierre de caja*

Al final del día, antes de irte. Siempre la misma persona, o dos que se firman la una a la otra.

1 **Separa el fondo de caja**
La misma cantidad cada mañana (por ejemplo, $500 en cambio). No se gasta ni se cuenta como venta.

2 **Cuenta el efectivo**
Por denominación, en el formato de la página siguiente.

3 **Suma lo cobrado con tarjeta y transferencia**
Lo sacas del reporte de la terminal y de tu banca.

4 **Compara con lo que se vendió**
Notas, tickets o tu libreta de ventas del día.

5 **Anota la diferencia y su porqué**
Una diferencia explicada («le di $20 de menos a un cliente») es control. Una sin explicar es una alarma.

Lo que debería haber = fondo de caja + ventas en efectivo − salidas con comprobante
Diferencia = lo que contaste − lo que debería haber

Una diferencia de unos pesos un día es normal. La misma diferencia todos los días, o siempre en el mismo turno, no.

Formato · *Cierre del día*

Fecha: _____ Turno: _____ Quién cierra: _____

Efectivo	Cantidad	Total
Billetes de $500		
Billetes de $200		
Billetes de $100		
Billetes de $50		
Billetes de $20 y monedas		
Total en efectivo		

Cuadre

Concepto	Monto
Fondo de caja de la mañana	
+ Ventas en efectivo (según notas)	
– Salidas con comprobante (compras, gastos)	
= Lo que debería haber	
Lo que contaste	
Diferencia	
Tarjeta y transferencias del día	
Venta total del día	

¿Por qué la diferencia? _____ Firma: _____

Hábito 2 · *Contar por partes*

Contar todo el inventario en un día cierra el negocio y cansa tanto que se deja de hacer. Contar un poco cada día no se siente y te dice dónde está el problema mientras todavía se puede arreglar.

1. **Divide tus productos en 20 grupos**
   Por anaquel, por pasillo o por categoría. En la lista, cada grupo tiene su día del mes.

2. **Cuenta un grupo al día, antes de abrir**
   Solo cuentas: no acomodas ni limpias. Diez minutos.

3. **Compara con lo que debería haber**
   Lo que había + lo que llegó − lo que se vendió.

4. **Investiga solo las diferencias grandes**
   Un producto que falta seguido es el que hay que vigilar: dónde está, quién lo despacha, si se registra al venderlo.

Empieza por los productos A

Haz una lista de tus 20 productos que más dinero te dejan. Esos son tus «A»: se cuentan cada semana. El resto, una vez al mes.

- [ ] Los más caros
- [ ] Los que más se venden
- [ ] Los fáciles de llevarse
- [ ] Los que caducan

Formato · *Conteo del día*

Fecha: _____ Grupo: _____ Quién cuenta: _____

Producto	Había	+ Llegó	− Vendí	Debería	Conté	Dif.

Debería = Había + Llegó − Vendí. Dif. = Conté − Debería. Encierra en un círculo las diferencias que se repiten.

Hábito 3 · *Mínimos para resurtir*

Cada producto tiene un número: cuando quedan esos, se pide. Se calcula una vez y se revisa cada temporada.

Mínimo = lo que vendes en un día × los días que tarda en llegar tu pedido + un colchón de seguridad

Ejemplo: vendes 6 al día, el proveedor tarda 3 días y te das 2 días de colchón → 6 × (3 + 2) = **30 piezas**. Cuando quedan 30, se pide.

Producto	Venta por día	Días de entrega	Colchón (días)	Mínimo	Cuánto pedir

Pega una etiqueta con el mínimo en el anaquel. Quien vea que quedan menos, avisa.

¿Cuánto *te cuesta hacerlo a mano*?

Este método funciona. También cuesta: horas de alguien de tu equipo todos los días. Haz la cuenta con tus números.

Horas al mes = minutos al día × días que abres ÷ 60
Costo al mes = horas al mes × lo que cuesta una hora de esa persona

Tarea	Minutos al día	Días al mes	Horas al mes	Costo por hora	Costo al mes
Cierre de caja					
Conteo por partes					
Revisar mínimos y hacer pedidos					
Buscar el porqué de las diferencias					
Total					

Ejemplo: 45 minutos al día, 26 días al mes = 19.5 horas. Si la hora cuesta $50, son $975 al mes solo en contar y cuadrar, sin contar los errores de dedo.

Lo que un sistema *hace solo*

Un punto de venta hace estos tres hábitos por ti en el momento de cobrar: cada venta descuenta el inventario, la caja se cuadra con un clic y te avisa cuando un producto llega a su mínimo.

A mano	Con el sistema
Sumas notas para saber cuánto vendiste	La venta del día, por forma de pago, en una pantalla
«Había + llegó – vendí» en papel	El inventario se descuenta solo con cada venta
Revisas anaqueles para ver qué falta	Te avisa qué está en su mínimo y arma el pedido
La diferencia aparece semanas después	Ves quién vendió qué, a qué hora y con qué caja
Cuentas todo una vez al año	Cuentas por partes y el sistema calcula la diferencia

Si quieres que el sistema lo haga por ti

Opción	Precio	Qué incluye
Punto de venta Hazlo tú	$3,800 el primer año	Instalado en blanco: tú lo configuras con la guía. Incluye el primer año del sistema en versión Esencial y soporte por mensaje para dudas de arranque. Después, $2,600 al año de licencia y la renovación de tu dominio.
Sistema para tu negocio · Arranque	desde $10,600 el primer año	Te lo dejamos funcionando: hasta 500 productos cargados desde tu Excel, capacitación, 30 días de soporte y el primer año de la versión Esencial. Después, $2,600 al año.
Sistema para tu negocio · con factura	$12,155.60 el primer año	Todo lo del Arranque, más factura desde la caja y autofactura con el QR del ticket. Timbres aparte.

Precios con IVA incluido. La impresora de tickets, el lector y la terminal son opcionales y se compran aparte. Mira el sistema funcionando en zionsoft.co/demo.

ZIONSoft
Diseño y Desarrollo de Software

SIGUIENTE PASO

Que la caja *cuadre sola*

Escríbenos SISTEMA con el giro de tu negocio. Te mandamos el video de demo de tu giro, el presupuesto de la opción que te conviene y acordamos cuándo empezamos.

WhatsApp 953 117 7334 · escribe SISTEMA

PÁGINA zionsoft.co/sistemas-de-gestion

WHATSAPP 953 117 7334

CORREO soluciones@zionsoft.co