Señal 1: entradas y salidas no cuadran

- Compara cada cierre de día el total de entradas y salidas registradas con el movimiento físico del muelle; anota la diferencia en unidades y en euros.
- Si la diferencia supera el 1% del volumen diario durante tres días seguidos, abre incidencia y revisa el último tramo del proceso.
- Asigna a una persona concreta la firma de cada entrada y cada salida para que el descuadre tenga dueño.
- Fija una hora diaria de conciliación y no la muevas: sin rutina, el descuadre se normaliza.

Señal 2: el coste se estima, no se demuestra

- Sustituye la estimación por coste real por referencia: compra, transporte, manipulación y devolución imputados a cada unidad.
- Revisa cada semana las cinco referencias con mayor volumen y comprueba que su coste calculado cuadra con las facturas del periodo.
- Marca como alerta cualquier referencia cuyo coste real se desvíe más del 3% del estimado y actúa sobre el proveedor o el proceso.
- Documenta la fórmula de coste en un único sitio para que todas las decisiones usen la misma base.

Señal 3: stock parado sin dueño ni fecha

- Lista todo el stock sin movimiento en los últimos 60 días y asígnale un responsable con nombre y fecha límite de decisión.
- Calcula el coste de tenerlo parado: espacio ocupado, capital inmovilizado y riesgo de obsolescencia por referencia.
- Decide por referencia en un plazo máximo de 15 días: liquidar, devolver al proveedor o reubicar. Sin decisión, se amplía el plazo una sola vez.
- Revisa la lista cada mes y mide cuántas referencias nuevas entran en parado: es tu indicador de compra.

Señal 4: devoluciones sin traza de qué falló

- Registra en cada devolución el motivo con una lista cerrada de códigos: error de picking, daño en transporte, defecto de fábrica o dirección incorrecta.
- Cruza los motivos por operario, transportista y proveedor cada semana para localizar el origen real del fallo.
- Abre acción correctora en cuanto un motivo supere el 20% de las devoluciones del periodo y verifica el resultado al mes siguiente.
- Comunica al cliente el motivo registrado y la acción tomada: reduce la reincidencia y protege la relación.

Señal 5: cada decisión vive en una hoja distinta

- Unifica en un solo panel los datos de compras, almacén, ventas y devoluciones para que cualquier decisión se apoye en el mismo cruce.
- Define tres indicadores mínimos que se actualicen a diario: descuadre de stock, coste real por referencia y devoluciones por motivo.

