

ASESORÍA CÁRNICA PROFESIONAL

Checklist Gratuita para Detectar Fugas de Beneficio en Carnicerías

Revisa en pocos minutos si estás perdiendo dinero en margen, mermas, compras, stock, precios, caja y gestión diaria.

80 Preguntas

Diagnóstico completo en 10 áreas críticas de tu negocio

10-15 Minutos

Revisión rápida con resultados claros e inmediatos

Plan de Acción

Con pasos concretos para empezar a corregir hoy

Por Miguel Mascarenhas · Asesoría Cárnica Profesional · Formación, gestión y rentabilidad para carnicerías

Antes de empezar: lee esto

⚠ Esta checklist no sustituye una auditoría personalizada ni un sistema completo de gestión de carnicería.

Su objetivo es ayudarte a **detectar señales claras de fuga de beneficio** en tu negocio: pequeñas pérdidas diarias que, si no se controlan, pueden convertirse en cientos o miles de euros al mes.

Algunos puntos están relacionados con buenas prácticas de gestión, control interno, APPCC, trazabilidad, temperaturas, etiquetado, rotación, mermas, caja y organización diaria. La investigación base señala que en una carnicería las fugas suelen aparecer en recepción, cámaras, despiece, picado, exposición, stock, caja, precios, etiquetado y comunicación del equipo.

La decisión importante no es solo marcar casillas. La decisión importante es actuar cuando una casilla te dice la verdad.

Usa esta guía como herramienta de diagnóstico rápido

No como una lista de verificación burocrática, sino como un espejo honesto de lo que ocurre en tu negocio cada día.

El valor está en la honestidad

No marques lo que "debería hacerse". Marca lo que realmente pasa en tu carnicería hoy, ahora mismo.

Una carnicería no pierde dinero de golpe

No suele haber un solo día donde todo se rompa. **La pérdida real casi siempre entra despacio.**

→ **Entra en una compra mal revisada**

Una media canal que no rinde como esperabas. Una cámara demasiado cargada.

→ **Entra en una merma sin registrar**

Una carne picada que sobra al final del día. Un precio antiguo que nadie actualizó.

→ **Entra en los pequeños descuadres**

Una caja que descuadra "solo diez euros". Un equipo con buena voluntad, pero sin método.

❑ Una carnicería puede tener clientes. Puede tener mostrador lleno. Puede vender todos los días. Puede tener movimiento en caja. **Y aun así, al final del mes, no quedar dinero.**

Esta checklist existe para una cosa: **ayudarte a ver dónde se está escapando el beneficio antes de que sea demasiado tarde.** No necesitas empezar con un sistema complejo. No necesitas llenar carpetas. No necesitas parar el negocio.

Necesitas revisar lo básico con disciplina. Porque en carnicería, el beneficio no solo se gana vendiendo. También se protege **comprando bien, cortando bien, rotando bien, registrando bien y cobrando bien.**

Cómo usar esta checklist

Dedica entre 10 y 15 minutos. Hazlo con sinceridad. No marques lo que "debería hacerse". Marca lo que realmente pasa en tu carnicería.

Escala de respuesta

Respuesta	Significado
✓ Sí	Lo controlas de forma clara
⚠ A medias	A veces sí, a veces no
✗ No	No se controla o no hay sistema
— No aplica	No corresponde a tu negocio

Sistema de puntuación

Respuesta	Puntos
✓ Sí	2 puntos
⚠ A medias	1 punto
✗ No	0 puntos
— No aplica	No suma ni resta

Lectura de resultado final

Resultado	Diagnóstico
85-100 %	Buen control general
65-84 %	Hay fugas activas que debes corregir
40-64 %	Riesgo serio de pérdida de beneficio
Menos de 40 %	El negocio necesita control urgente

Las 10 áreas donde se escapa el beneficio

Antes de entrar en cada bloque, aquí tienes el mapa completo de dónde suelen aparecer las fugas en una carnicería. Cada área es una puerta por la que puede salir dinero sin que lo notes.



i Cada área vale hasta 16 puntos. La puntuación máxima total es **160 puntos**. Cuanto más baja sea tu puntuación en un área, mayor es la fuga activa en ese bloque de tu negocio.

Recepción de mercancía

Aquí empieza el beneficio. Muchos carniceros creen que el margen se gana en el mostrador. Error. Una parte enorme del margen se gana o se pierde cuando entra la mercancía por la puerta.

Si compras mal, recibes mal o no revisas bien, ya empiezas el día con el beneficio tocado. No se trata solo de precio de compra: se trata de saber qué rendimiento real te da cada proveedor y cada pieza.

Nº	Pregunta	Sí	A medias	No
1	¿Revisas siempre el peso real recibido frente al albarán o factura?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	¿Compruebas el estado visual de la carne al recibirla?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	¿Controlas la temperatura de entrada cuando corresponde?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	¿Registras incidencias de proveedor por escrito?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	¿Revisas fecha, lote y trazabilidad antes de almacenar?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	¿Comparas el rendimiento real de cada proveedor?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7	¿Sabes qué proveedor te deja más margen real y no solo mejor precio?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8	¿Tienes claro qué compras generan más merma?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

⚠ Señal de fuga: Si compras una pieza, canal o lote y no sabes después cuánto rendimiento real te ha dado, no estás comprando con control. Estás comprando por costumbre. Y la costumbre, cuando no se mide, puede salir carísima.

Acción inmediata — próximos 7 días

Producto recibido	Peso comprado	Precio/kg	Peso útil estimado	Incidencia / Proveedor

Cámaras, frío y conservación

La cámara no es un almacén muerto. La cámara es una caja fuerte. Dentro no solo hay carne. Hay dinero. Cada kilo deteriorado, mal rotado o perdido por mala conservación es margen que desaparece.

Nº	Pregunta	Sí	A medias	No
9	¿Revisas temperaturas todos los días?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10	¿Queda registro escrito o digital de esas temperaturas?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11	¿Cada cámara tiene un rango claro de temperatura?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12	¿El producto está ordenado por fecha de entrada o caducidad?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13	¿Aplicáis FEFO: primero vence, primero sale?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14	¿Evitas cámaras sobrecargadas?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15	¿Separáis correctamente fresco, elaborado, picado y envasado?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16	¿Se registran incidencias de frío y acciones correctivas?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Temperaturas críticas de referencia

Producto	Temperatura de control
Carne de ungulados	$\leq 7^{\circ}\text{C}$
Despojos	$\leq 3^{\circ}\text{C}$
Carne de ave	$\leq 4^{\circ}\text{C}$
Preparados de carne	$\leq 4^{\circ}\text{C}$
Carne picada	$\leq 2^{\circ}\text{C}$
Congelados	$\leq -18^{\circ}\text{C}$

⚠ Señal de fuga: Si en tu cámara hay producto que nadie sabe cuándo entró, cuándo debe salir o qué acción tendrá si no rota, esa cámara ya está generando pérdida.

Sistema semáforo para revisión visual de cámara

Verde

Producto correcto. Temperatura bien. Fecha controlada.

Amarillo

Producto que debe moverse pronto. Actuar en las próximas horas.

Rojo

Producto con riesgo de merma o pérdida. No puede dormir sin decisión.

Despiece, rendimiento, mermas y coste real

Parte 3 — Despiece y rendimiento

El cuchillo también decide el margen. Dos carniceros pueden trabajar la misma pieza y obtener resultados económicos muy distintos. No solo por técnica. También por criterio.

Parte 4 — Mermas y producto que desaparece

La merma no registrada no existe en el papel. Pero sí existe en tu bolsillo. El error no es tener merma. Toda carnicería tiene merma. El error es no saber de dónde viene.

Nº	Pregunta — Despiece	Sí	A medias	No
17	¿Calculas el rendimiento real de las piezas importantes?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18	¿Sabes cuánto hueso, grasa y merma genera cada compra?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19	¿Diferencias peso bruto de peso vendible?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20	¿Revisas si el coste real cambia después de limpiar o deshuesar?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21	¿Tienes escandallos básicos de canales, medias canales o piezas grandes?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
22	¿Sabes qué cortes secundarios te dejan margen y cuáles se atascan?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
23	¿Registras desviaciones cuando una pieza rinde peor de lo esperado?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
24	¿Tu equipo corta siguiendo criterios comunes?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

📌 Fórmula clave — Coste real por kilo vendible:

Coste real = coste total de compra ÷ kilos realmente vendibles

Ejemplo: Compras una pieza por 100 € · Pesa 10 kg · Parece que cuesta 10 €/kg

Pero después de limpiar, solo quedan 7,5 kg vendibles → **100 € ÷ 7,5 kg = 13,33 €/kg real vendible**

Ese es el número que importa. No el precio de compra.

Nº	Pregunta — Mermas	Sí	A medias	No
25	¿Registras diariamente lo que se tira, transforma o rebaja?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
26	¿Separáis la merma por causa?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
27	¿Sabes qué producto genera más pérdida semanal?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
28	¿Controlas oxidación, caducidades, recortes y sobrantes?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
29	¿Decides antes del cierre qué hacer con producto en riesgo?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30	¿Tienes una estrategia para aprovechar recortes?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
31	¿Calculas el coste de grasa, hueso y desperdicio real?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
32	¿Revisas la merma como porcentaje sobre ventas?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Clasificación de merma — tipos y ejemplos

Tipo de merma	Ejemplo
Merma de recepción	Producto llega mal, con menos vida útil o peor estado
Merma de corte	Limpieza excesiva, mala técnica, bajo rendimiento
Merma de exposición	Producto se seca, oxida o pierde atractivo
Merma de caducidad	No rota a tiempo
Merma de producción	Se prepara más de lo que se vende
Merma administrativa	No se registra, no se valora, no se analiza

Registro diario de merma — plantilla semanal

Fecha	Producto	Kg	Motivo	Coste €	Acción tomada

Precios, promociones y mostrador

Parte 5 — Precios y promociones

Vender mucho con precios mal puestos es como llenar un cubo agujereado. Hay movimiento. Hay ruido. Hay sensación de venta. Pero el beneficio se escapa.

Parte 6 — Mostrador y exposición

El mostrador vende. Pero también puede mentir. Puede verse lleno y estar mal pensado. Puede verse bonito y no ser rentable.




Nº	Pregunta — Precios	Sí	A medias	No
33	¿Actualizas precios cuando sube el coste de compra?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
34	¿Sabes el margen mínimo que necesita cada familia de producto?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
35	¿Revisas promociones antes de lanzarlas?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
36	¿Evitas descuentos sin calcular coste real?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
37	¿Tienes precios diferenciados para producto premium?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
38	¿Tu equipo sabe defender el precio ante el cliente?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
39	¿Revisas si algún producto se vende por debajo del margen objetivo?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
40	¿Evitas copiar precios de la competencia sin analizar tus costes?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

⚠ Regla simple antes de cualquier promoción: ¿Cuál es el coste real? · ¿Cuál es el margen mínimo aceptable? · ¿Qué objetivo tiene? · ¿Qué producto complementario puedo vender al lado? · ¿Cuánto durará? · ¿Cómo mediré si funcionó?

Una promoción sin medición no es estrategia. Es intuición con cartel bonito.

Nº	Pregunta — Mostrador	Sí	A medias	No
41	¿Organizas el mostrador pensando en rotación y margen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
42	¿Colocas primero lo que necesita salir antes?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
43	¿Destacas productos de alto margen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
44	¿Tienes productos preparados para subir ticket medio?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
45	¿El mostrador ayuda a vender elaborados, no solo fresco?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
46	¿Evitas llenar por llenar?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
47	¿Revisas a media jornada qué producto se está quedando parado?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
48	¿Tu equipo sabe qué producto debe empujar cada día?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Planificación diaria del mostrador — antes de abrir

Tipo de producto	Producto elegido hoy
 Producto que debe rotar hoy	
 Producto de alto margen que quiero vender	
 Producto preparado para subir ticket medio	

Elaborados, preparados y stock

Los elaborados pueden ser una bendición o una trampa. Pueden aumentar margen, diferenciarte y subir ticket medio. Pero si no están escandallados, pueden convertirse en una pérdida muy bien presentada. El stock no vendido tampoco es tranquilidad: es dinero quieto. Y en producto fresco, el dinero quieto se deteriora.

Nº	Pregunta — Elaborados	Sí	A medias	No
49	¿Tienes escandallo de tus elaborados principales?	?	?	?
50	¿Calculas coste de carne, ingredientes, pan rallado, adobos y envases?	?	?	?
51	¿Controlas gramos por unidad o bandeja?	?	?	?
52	¿Sabes cuánto margen deja cada hamburguesa, pincho o milanesa?	?	?	?
53	¿Produces según previsión real de venta?	?	?	?
54	¿Evitas sobrantes recurrentes de elaborados?	?	?	?
55	¿Diferencias elaborados de rotación y elaborados premium?	?	?	?
56	¿Tienes fecha, lote e ingredientes bien controlados?	?	?	?

Escandallo rápido — tus 5 elaborados más vendidos

Elaborado	Coste total	Unidades obtenidas	Coste/unidad	PVP	Margen estimado

Nº	Pregunta — Stock	Sí	A medias	No
57	¿Sabes qué stock tienes realmente cada semana?	?	?	?
58	¿Comparas stock físico con stock teórico?	?	?	?
59	¿Detectas productos que se quedan parados?	?	?	?
60	¿Controlas compras según ventas reales?	?	?	?
61	¿Tienes exceso de producto "por si acaso"?	?	?	?
62	¿Revisas diferencias de inventario?	?	?	?
63	¿Controlas autoconsumo, pruebas, regalos o degustaciones?	?	?	?
64	¿Tienes un plan para producto lento antes de que sea tarde?	?	?	?

Plan semanal para producto con exceso

Producto con exceso	Motivo	Acción recomendada
Compra excesiva	Pedido elevado	Reducir pedido siguiente
Baja venta	Sin demanda	Promoción estratégica
Mala colocación	No visible	Reubicar en mostrador
Poco valor percibido	No se entiende	Explicar mejor al cliente
Riesgo de caducidad	Tiempo limitado	Transformar o liquidar con control

Caja, cobros, equipo y comunicación

⊗ **Los descuadres pequeños no parecen graves. Pero repetidos cada día, dejan de ser pequeños:**

10 € diarios = 300 € al mes · 20 € diarios = 600 € al mes · 50 € diarios = 1.500 € al mes

Nº	Pregunta — Caja y cobros	Sí	A medias	No
65	¿Haces arqueos diarios de caja?	?	?	?
66	¿Registras descuadres y motivo?	?	?	?
67	¿Controlas devoluciones y anulaciones?	?	?	?
68	¿Revisas descuentos aplicados por el equipo?	?	?	?
69	¿Detectas tickets medios demasiado bajos?	?	?	?
70	¿Comparas ventas por familia de producto?	?	?	?
71	¿Sabes qué productos venden mucho pero dejan poco?	?	?	?
72	¿Revisas si hay ventas sin margen suficiente?	?	?	?

ⓘ **Fórmula simple:** Descuadre = caja contada - caja esperada. Si hay descuadre, pregunta: ¿Error de cambio? · ¿Devolución? · ¿Descuento? · ¿Producto no cobrado? · ¿Fallo del TPV? · ¿Falta de protocolo? **Lo que no se explica, se repite.**

Nº	Pregunta — Equipo y comunicación	Sí	A medias	No
73	¿El equipo sabe qué productos empujar cada día?	?	?	?
74	¿Hay una reunión breve antes de abrir o durante el turno?	?	?	?
75	¿Todos conocen los precios y promociones activas?	?	?	?
76	¿Todos saben cómo registrar incidencias?	?	?	?
77	¿Hay criterio común para cortar, preparar y exponer?	?	?	?
78	¿El equipo sabe responder cuando el cliente dice "está caro"?	?	?	?
79	¿Se corrigen errores sin esperar semanas?	?	?	?
80	¿Formas al equipo en venta, producto y gestión?	?	?	?

☐ **Briefing diario de 5 minutos — acción inmediata:**

① Producto prioritario del día · ② Producto en riesgo que debe salir · ③ Promoción activa · ④ Error de ayer que no debe repetirse · ⑤ Objetivo de ticket medio o venta sugerida.
Cinco minutos bien usados pueden evitar muchas pérdidas.

Checklist rápida de cierre diario

No cierres solo la persiana. Cierra el día con control.

Antes de cerrar, repasa estos diez puntos. Son rápidos, directos y pueden evitar que el problema de hoy se convierta en el problema de mañana.

Nº	Pregunta de cierre	Sí	No
1	¿Se registró la merma del día?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	¿Se revisó producto en riesgo para mañana?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	¿Quedó la carne picada dentro de norma y criterio interno?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	¿Se revisaron cámaras y temperaturas?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	¿Quedó el mostrador planificado para el día siguiente?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	¿Se hizo arqueado de caja?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7	¿Se revisaron incidencias de proveedor, cliente o equipo?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8	¿Se limpió correctamente zona crítica, picadora, cuchillos y superficies?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9	¿Se dejó anotado qué producto hay que empujar mañana?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10	¿Hay alguna fuga que necesita decisión del dueño o responsable?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

⊗ Si respondes "No" a más de 3 puntos, tu cierre no es un cierre. **Es una pausa hasta el siguiente problema.**

Sistema de puntuación final

Suma tus respuestas de las 10 áreas. Cada bloque tiene 8 preguntas y una puntuación máxima de 16 puntos. El total máximo posible es 160 puntos.

Bloque	Nº de preguntas	Puntuación máxima
Recepción de mercancía	8	16
Cámaras y frío	8	16
Despiece y rendimiento	8	16
Mermas	8	16
Precios y promociones	8	16
Mostrador y exposición	8	16
Elaborados y preparados	8	16
Stock e inventario	8	16
Caja y cobros	8	16
Equipo y comunicación	8	16
TOTAL	80	160

Escala de diagnóstico final

136 – 160 pts

● Control alto. Base sólida. Momento de optimizar y crecer con método.

104 – 135 pts

● Buen negocio, pero con fugas activas. Mermas, precios y stock sin control total.

64 – 103 pts

● Riesgo claro de pérdida de beneficio. Prioridad: dejar de perder antes de vender más.

0 – 63 pts

● Control urgente necesario. Ninguna merma, compra o descuento sin registrarlo durante 7 días.

Interpretación de resultados

● Entre 136 y 160 puntos — Tienes una base sólida

Pero cuidado: una carnicería nunca está terminada. Tu prioridad ahora no es apagar fuegos. Tu prioridad es **optimizar**. Revisa: margen por familia, escandallos de elaborados, ticket medio, productos premium, rendimiento de proveedores y sistema de venta del equipo. Puedes pasar de controlar el negocio a hacerlo **crecer con método**.

● Entre 104 y 135 puntos — Tu carnicería funciona, pero tiene fugas

Probablemente vendes, tienes clientes y el negocio se mueve. Pero hay puntos que todavía dependen demasiado de memoria, costumbre o intuición. Tu prioridad: registrar mermas, revisar precios, controlar stock, ordenar promociones, medir rendimiento y formar al equipo. Aquí es donde muchos negocios **parecen sanos, pero pierden beneficio sin verlo**.

● Entre 64 y 103 puntos — Hay riesgo serio

No significa que tu carnicería esté mal. Significa que hay demasiado dinero sin controlar. Tu prioridad no es vender más. Tu prioridad es **dejar de perder**. Empieza por tres áreas: merma diaria, precios y margen real, caja y stock. Si corriges eso, el negocio empieza a respirar.

● Menos de 64 puntos — Necesitas control urgente

No desde el miedo. Desde la realidad. Un negocio sin control puede vender mucho y aun así quedarse sin beneficio. Empieza hoy con una sola decisión: **durante 7 días no se tira, rebaja, compra, produce ni descuenta nada importante sin apuntarlo**. Ese será el primer cambio.

Plan de acción de 24 horas

No intentes arreglar todo hoy. Haz esto.

Elige 3 fugas

Apunta acción

Asigna responsable

Mide 7 días

El plan no requiere semanas de preparación. Requiere que hoy, antes de cerrar, hagas cuatro cosas concretas y las dejes escritas donde las puedas ver mañana por la mañana.

Paso 1 — Elige tus 3 fugas principales

Área	Mi puntuación
Recepción	
Cámaras	
Despiece	
Mermas	
Precios	
Mostrador	
Elaborados	
Stock	
Caja	
Equipo	

Paso 2 — Una acción concreta por fuga

Fuga detectada	Acción para mañana

Paso 3 — Nombra un responsable

Acción	Responsable	Hora de revisión

Paso 4 — Control de 7 días

Día	Ventas €	Merma €	Descuadre caja	Producto parado	Incidencia	Acción
Lunes						
Martes						
Miércoles						
Jueves						
Viernes						
Sábado						
Domingo						

👍 Al final de la semana, tendrás algo más valioso que una opinión. **Tendrás datos.**

Las 10 fugas más peligrosas en una carnicería

Estas son las pérdidas que más dinero se llevan en silencio. No son accidentes. Son patrones repetidos que, sin control, se convierten en hábito. Reconócelas para poder cerrarlas.

1

Comprar sin revisar rendimiento

El precio de compra no lo dice todo. Una pieza barata puede salir cara si rinde mal.

2

No registrar merma

Lo que no se mide, se repite. La merma invisible es la más cara.

3

Poner precios por costumbre

El coste cambia. El precio también debería revisarse con disciplina.

4

Hacer promociones sin margen

Vender más no sirve si cada venta deja menos de lo necesario.

5

Producir elaborados sin escandallo

Elaborar sin calcular es cocinar a ciegas. Parece rentable, pero no lo es.

1

No controlar carne picada y preparados

El producto delicado exige previsión, disciplina y registro diario.

2

Tener cámaras sin orden real

El frío conserva. Pero el orden protege el margen. Sin FEFO, hay pérdida garantizada.

3

No revisar caja

El descuadre pequeño, repetido, se convierte en agujero. Sin arqueo diario, no hay control.

4

Tener stock parado

Producto fresco parado es dinero perdiendo valor. El tiempo siempre juega en contra.

5

Equipo sin objetivos diarios

Un equipo sin dirección trabaja, pero no necesariamente vende bien ni protege el margen.

Mini checklist semanal del dueño o responsable

Una vez por semana, responde estas diez preguntas con honestidad. Si no puedes responderlas, no estás dirigiendo con datos. Estás sobreviviendo con intuición.

La intuición ayuda, sí. Pero sola no basta. Un responsable que no puede responder estas preguntas al final de la semana no tiene control real sobre su negocio. Tiene movimiento. Tiene actividad. Pero no tiene gestión.

Pregunta	Sí	No
¿Sé qué producto me dejó más margen esta semana?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Sé qué producto me generó más merma?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Sé qué proveedor tuvo más incidencias?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Sé qué día vendí mejor y por qué?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Sé qué promoción funcionó realmente?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Sé qué elaborado conviene repetir?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Sé qué producto debo comprar menos?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Sé qué producto debo empujar más?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Sé qué error repitió el equipo?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Sé qué voy a corregir la próxima semana?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

📌 Si respondes "No" a 5 o más preguntas, esta mini checklist semanal debe convertirse en tu rutina más importante. No requiere más de 10 minutos. Y puede marcar la diferencia entre un negocio que **intuye** y un negocio que **controla**.

Qué hacer después de esta checklist

Esta checklist te ayuda a detectar fugas. Pero **detectar no es resolver**.

→ **Saber que pierdes en merma no te enseña cómo reducirla**

Para eso necesitas un método: clasificar, medir, registrar y actuar con criterio cada semana.

→ **Saber que tu equipo no empuja producto no te enseña cómo formar vendedores**

Para eso necesitas técnicas de venta adaptadas al mostrador, no formación genérica de empresa.

→ **Saber que tus precios están flojos no te enseña cómo reposicionarlos**

Para eso necesitas entender coste real, margen objetivo y cómo defender el precio en mostrador.

→ **Saber que tus elaborados no están escandallados no te enseña cómo construir una línea rentable**

Para eso necesitas herramientas específicas: escandallo, control de producción y análisis de margen real.

La checklist es el espejo. El siguiente paso es el método.

El puente hacia la solución: recursos premium

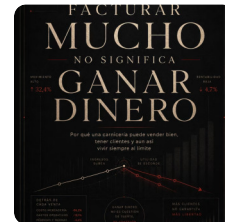
Si esta checklist te ha hecho ver que tu carnicería tiene fugas de beneficio, el siguiente paso no es trabajar más horas. **El siguiente paso es controlar mejor.** Por eso existen los ebooks premium de Asesoría Cárnica Profesional: recursos específicos para carnicerías que quieren dejar de funcionar a ciegas.



Si tu problema principal es margen

El Método del Margen Real en Carnicería

Para calcular coste real, rendimiento, precio y beneficio por pieza. Deja de poner precios por costumbre y empieza a poner precios con criterio.



Si vendes mucho pero no ves dinero

Facturar Mucho No Significa Ganar Dinero

Para entender por qué hay movimiento en caja, pero no beneficio real. Una de las trampas más comunes y más silenciosas del sector.

Una carnicería rentable se construye con control

El buen producto es la base. Pero no basta. El oficio siempre será importante: el cuchillo, la mano, la experiencia, la confianza del cliente, la palabra del carnicero. Eso no se puede perder.



Revisar compras

Con rendimiento real, no solo con precio de lista.



Medir merma

Registrar, clasificar y actuar antes de que sea tarde.



Calcular precios

Con margen real, no por costumbre ni por imitación.



Ordenar cámaras

Con criterio de rotación, temperatura y trazabilidad.



Formar al equipo

Con objetivos claros, briefings diarios y criterio común.



Controlar la caja

Con arqueo diario, sin excusas y con seguimiento real.

Porque una carnicería no fracasa solo por vender poco. Muchas veces fracasa por no saber dónde se le escapa el dinero.

Y ahora ya tienes el primer mapa.

¿Vas a seguir mirando solo la caja o vas a empezar a controlar el beneficio?

Asesoría Cárnica Profesional

Formación, gestión y rentabilidad para carnicerías que quieren dejar de vender a ciegas.

Por Miguel Mascarenhas