Cómo encontrar tus cuatro fugas

La píldora muestra dónde se escapa la plata en un negocio gastronómico. Esta guía es para hacerlo en el tuyo, esta semana, sin volver al video. No hace falta tener un sistema: las cuatro comprobaciones se pueden hacer con las guías de despacho, el cuaderno de producción y los cierres de caja que ya tienes.

> **Antes de empezar:** junta cuatro cosas de la última semana: las guías de despacho de tus proveedores con sus órdenes, lo que produjiste por lote, la carta con sus precios, y los cierres de caja. Con eso alcanza.

El procedimiento, paso a paso

1. **Compras · compara lo que pediste con lo que llegó**
   Toma las órdenes de compra de la semana y ponlas al lado de las guías de despacho. Línea por línea. No busques errores grandes: busca las diferencias de medio kilo, que son las que nadie discute. Anota la suma en pesos, no el número de diferencias.
2. **Merma · compara lo que produjiste con lo que vendiste**
   Para cada producto que hagas por lote —pan, pastelería, gelato, salsas— anota cuánto produjiste y cuánto salió por caja. La resta es lo que se botó, se regaló o se perdió. Si nunca lo has anotado, el número de hoy es cero y ese cero es tu hallazgo.
3. **Costeo · busca los platos de los que no sabes el costo**
   Recorre la carta y marca cada plato del que no puedas decir en voz alta cuánto cuesta hacerlo. Los combos, los menús del día y las promociones suelen ser los primeros. Suma cuánto vendiste de esos platos el mes pasado.
4. **Caja · busca los cierres que no cuadraron**
   Revisa los cierres de la semana. Cuenta cuántos no cuadraron y, de esos, cuántos tienen escrito por qué. El segundo número importa más que el primero.
5. **Ordena las cuatro en dos columnas**
   A la izquierda, las que ya sabes en pesos. A la derecha, las que hoy solo son un riesgo porque nadie las mide. La columna derecha es por donde se empieza: no se puede mejorar lo que no se cuenta.

Errores que cuestan caro

- **Buscar culpables en vez de procesos.** Ninguna de las cuatro fugas se arregla hablando con una persona. Las cuatro se arreglan cambiando cuándo y cómo se anota algo.
- **Empezar por la fuga más grande.** Se empieza por la más fácil de medir, porque lo que hace falta primero es tener el número. Una fuga medida ya dejó de crecer.
- **Estimar en vez de contar.** «Se bota como un diez por ciento» no es un dato: es una excusa con forma de número. Cuenta una semana de verdad.
- **Confundir una venta grande con un buen margen.** El producto que más factura puede ser el que menos deja. Hasta que no tengas el costo, no sabes cuál es cuál.
- **Dejar el cierre sin nota.** Una diferencia de tres mil pesos no le hace daño a nadie. Lo que hace daño es que el día que sean ochenta mil no tengas con qué distinguirlos.

Cómo saber que quedó bien

- Puedes decir en pesos cuánto pediste y no llegó la última semana.
- Puedes decir cuánto produjiste y cuánto vendiste de al menos un producto de lote.
- Tienes una lista de platos de los que no conoces el costo, con lo que facturaron.
- Sabes cuántos cierres no cuadraron y cuántos de esos tienen explicación escrita.
- Tu lista tiene dos columnas y las dos tienen algo escrito.

> **La pregunta de control.** Si no puedes decir el número en voz alta, no lo tienes medido. Y lo que no está medido no se está perdiendo despacio: se está perdiendo sin que nadie lo sepa.