

Análisis Masterrestaurant del *food cost* 2026: cómo calcular el food cost del restaurante y por qué el 32,0% de la NRA no es su meta



Por **Diego F. Parra** · Actualizado 2026-09-09 · Costos y Finanzas

VEREDICTO RÁPIDO

El food cost se calcula así: $(\text{inventario inicial} + \text{compras} - \text{inventario final}) \div \text{ventas de alimentos del mismo periodo} \times 100$, y ese número solo sirve si lo compara contra el food cost TEÓRICO que sale de sus recetas costeadas; la diferencia entre ambos es la *food cost variance*, que es donde vive la fuga de capital. La mediana pública de servicio completo fue 32,0% de las ventas en 2024 y la de servicio limitado 32,4% (National Restaurant Association, 2024), pero esa mediana es un punto de referencia del sector, NO una meta: en el método Masterrestaurant el techo por plato es 32% y el rango sano de operación está entre 26% y 30%, con la nómina y la renta fuera del plato, cargadas al punto de equilibrio.

Acodrés reportó que las ventas del sector gastronómico colombiano cayeron 44% en 2024, frente a una caída de 40% en 2023, y que entre agosto de 2023 y agosto de 2024 cerraron 1.600 restaurantes (Acodrés, 2025). En Estados Unidos, Technomic contabilizó 348 locales de servicio completo cerrados en 2024 por quiebras de cadenas —el 1,3% del Top 500— y estimó el segmento de servicio completo alrededor de un 18% más pequeño que en 2019 (Technomic, 2024). Restaurant Business documentó más de 20 cadenas o franquiciados acogidos a bancarrota en Estados Unidos durante 2025 (Restaurant Business, 2025).

Ninguno de esos restaurantes cerró porque no supiera sumar. Cerraron porque el número que miraban cada mes —el porcentaje de costo de alimentos sobre ventas— era un promedio contable que llegaba tarde, sin desagregar por plato, sin comparar contra lo que la receta DEBERÍA costar, y sin separar lo que es costo del producto de lo que es costo de la estructura. Este análisis sintetiza fuentes públicas del sector para responder una pregunta operativa concreta: cómo calcular el food cost del restaurante de modo que el resultado dispare una decisión, y no solo llene una casilla del P&G gerencial.

La lectura la firma Diego F. Parra, consultor de operaciones y rentabilidad de restaurantes y autor del método Masterrestaurant. Las cifras son de las organizaciones citadas; el aporte de Masterrestaurant es la interpretación, la desagregación por segmento y el criterio de decisión.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	MÉTODO TRADICIONAL (PROMEDIO CONTABLE MENSUAL)	MÉTODO MASTERRESTAURANT (TEÓRICO VS REAL, POR PLATO)
Referencia de food cost, servicio completo	✗ Se compara contra la mediana del sector: 32,0% de las ventas (National Restaurant Association, 2024)	✓ Se compara contra el teórico propio de la carta; la mediana de 32,0% (NRA, 2024) se usa como techo de alerta, no como meta
Referencia de food cost, servicio limitado / QSR	✗ Mismo promedio único: 32,4% de las ventas (National Restaurant Association, 2024)	✓ 32,4% (NRA, 2024) se desagrega por familia de menú; el techo por plato del método es 32% y el rango sano operativo 26-30%
Frecuencia de medición	✗ Mensual, al cierre contable, con 30 días de retraso sobre la compra	✓ Semanal sobre las 12-15 referencias que concentran el gasto, con conteo de inventario del mismo corte que las ventas

	MÉTODO TRADICIONAL (PROMEDIO CONTABLE MENSUAL)	MÉTODO MASTERRESTAURANT (TEÓRICO VS REAL, POR PLATO)
Desperdicio dentro del cálculo	✗ Queda diluido en el promedio; la industria de EE. UU. pierde ≈\$162 mil millones al año por desperdicio (The Restaurant HQ, 2025)	✓ Se aísla como partida propia dentro de la variance; los ≈\$162 mil millones anuales (The Restaurant HQ, 2025) se atacan por referencia, no por promedio
Comisiones de delivery en el mismo plato	✗ Se restan abajo, como gasto de venta; el plato parece igual de rentable que en salón	✓ Se costean sobre el canal: DoorDash y Uber Eats cobran 15%-30% por pedido y Grubhub 15%-25% (Rezku, 2026), así que el food cost efectivo del canal se recalcula
Comisión de tarjeta	✗ No entra en el análisis del plato: 2,35% promedio por transacción (Texas Restaurant Association, 2025)	✓ Entra en el margen de contribución por ticket; el 2,35% (Texas Restaurant Association, 2025) sale del margen, no del food cost
Qué se carga al plato	✗ A veces se prorratan nómina y renta sobre el plato, y el costo resultante deja de ser comparable	✓ Nómina y renta NUNCA se cargan al plato: van al punto de equilibrio; el plato lleva producto y merma
Decisión que dispara el número	✗ Ninguna concreta: se ordena 'apretar compras' al mes siguiente	✓ Reingeniería de menú sobre los platos con margen de contribución bajo y rotación alta, con precio, porción o receta como palancas

Hallazgo 1 — ¿Cuál es la fórmula exacta para calcular el food cost?

El food cost real se calcula así: inventario inicial más compras del periodo, menos inventario final, dividido entre las ventas de alimentos de ESE MISMO periodo, multiplicado por cien.

Si arrancó el mes con 12.000 dólares en cámaras y bodega, compró 38.000 y cerró con 10.500, su costo consumido fue de 39.500 dólares; contra ventas de alimentos de 128.000, el resultado es 30,9%. Hasta ahí la aritmética, que no falla nunca. Lo que falla es el periodo: si usted cuenta el inventario el día 3 y la venta la toma del día 1 al 30, el número que sale no describe nada, y he visto operaciones enteras tomar decisiones de carta sobre esa desconexión de setenta y dos horas. La mediana del sector en servicio completo fue 32,0% de las ventas en 2024, según la National Restaurant Association, y esa referencia solo tiene sentido si su denominador está limpio.

Hallazgo 2 — El promedio contable no describe ningún plato de su carta

Ese 30,9% que acaba de calcular no corresponde a ningún plato: es un promedio ponderado por una mezcla de venta que usted no eligió. La National Restaurant Association ubicó la mediana de servicio limitado en 32,4% y la de servicio completo en 32,0% durante 2024, dos cifras casi idénticas que esconden cocinas radicalmente distintas. Dentro de una misma carta conviven el ceviche al 41% y la pasta al 19%, y el número global se mueve según cuál se venda más, no según lo bien que compre usted. El método Masterrestaurant calcula receta por

receta y después pondera por unidades vendidas, de modo que el porcentaje que usted mira corresponde a la carta que efectivamente salió por la puerta ese mes. Cuando el food cost sube dos puntos, la primera pregunta no es qué pasó con los proveedores. Es qué cambió en la MEZCLA. La diferencia entre su food cost real y su food cost teórico es la food cost variance, y es la única cifra de esta lista que le dice dónde meter la mano mañana.

Hallazgo 3 — La food cost variance: el número que de verdad decide

El teórico sale de sus recetas costeadas: cuánto DEBERÍA haber costado producir exactamente lo que la caja registró. Si el teórico da 27,4% y el real da 30,9%, esos 3,5 puntos sobre ventas de 128.000 dólares son 4.480 dólares que se fueron sin pasar por una comanda. Merma no controlada, porciones sin gramaje, cortesías que nadie registró, robo, o recetas desactualizadas frente a precios de compra que subieron. Una variance por debajo de 1 punto es ruido operativo normal; por encima de 3 puntos hay un agujero con nombre y apellido. Y el diagnóstico no lo da la contabilidad: lo da recorrer las cinco recetas de mayor volumen con una balanza en la mano. Al plato solo se le carga lo que entra en el plato: ingredientes, mermas de proceso propias de esa receta y desechables que salen con él. Nómina, arriendo, servicios y comisiones no se prorratan por unidad vendida, y confundir eso es el error que más margen destruye en las cartas que reviso.

Hallazgo 4 — Costo de producto y costo de estructura no se mezclan

Esos costos van al punto de equilibrio, donde sí deben pesar. El caso de las comisiones lo demuestra: Door-Dash y Uber Eats cobran entre 15% y 30% por pedido según Rezku, y la comisión promedio de tarjeta ronda el 2,35% por transacción según la Texas Restaurant Association. Si usted mete el 30% del agregador dentro del costo del plato, su food cost de delivery aparece en 55% y la conclusión será subir precios en salón, que es exactamente la decisión contraria. El costo del producto es uno solo; lo que cambia entre canales es el margen de contribución. Aplicar un 5% genérico de merma a toda la carta es la manera más elegante de esconder el problema real. El desperdicio de comida le cuesta a la industria restaurantera estadounidense alrededor de 162.000 millones de dólares al año, según The Restaurant HQ, y ese dinero no se reparte de forma pareja entre las recetas: se concentra en tres o cuatro insumos de rendimiento variable.

Hallazgo 5 — La merma se mide, no se estima con un porcentaje de bolsillo

Un lomo con 18% de merma de limpieza, un pescado entero con 45% de rendimiento útil y unas hierbas que se pierden por rotación lenta no admiten el mismo factor. La mecánica es simple y aburrida: pese el insumo bruto, pese el producto limpio, divida uno entre otro y ese rendimiento entra en la receta como costo real por gramo servido. Diego F. Parra insiste en un solo criterio aquí, y es que primero se mide el rendimiento y después se negocia el precio de compra. Mensual llega tarde. El inventario completo se cuenta una vez al mes por disciplina contable, pero los diez insumos que concentran el 70% de su compra se cuentan SEMANALMENTE, y con eso usted ve la desviación cuando todavía puede corregirla. Piense en el contrafactual: si la proteína principal sube 14% en abril y usted lo detecta en el cierre de mayo, comió seis semanas de margen erosionado sobre cada unidad vendida; sobre 3.000 platos mensuales con un costo de 6,20 dólares, esa demora vale cerca de 2.600 dólares.

Hallazgo 6 — Cada cuánto se calcula, y qué hacer con el resultado

En un sector donde Acodrés reportó que las ventas gastronómicas colombianas cayeron 44% en 2024 y que cerraron 1.600 restaurantes entre agosto de 2023 y agosto de 2024, seis semanas de ceguera son caras. El resultado del cálculo debe disparar una acción concreta: reformular receta, mover precio, cambiar proveedor o

sacar el plato. El 32% de la National Restaurant Association es una mediana, no una meta, y tratarla como objetivo le costará dinero en ambas direcciones. Una parrilla de cortes premium con 38% de food cost puede ser más rentable que una cafetería con 24%, porque el margen que paga la nómina y el arriendo se mide en pesos por transacción, no en porcentaje. Un plato al 40% que deja 22 dólares de contribución bruta vence a uno al 22% que deja 6. El único referente que le sirve es su propio teórico, calculado sobre sus recetas, sus precios de compra y su mezcla.

Hallazgo 7 — Por qué el techo del sector no es su techo

Aquí me equivoqué durante años recomendando bajar el porcentaje sin mirar el valor absoluto. Technomic contabilizó 348 locales de servicio completo cerrados en 2024 por quiebras de cadenas, el 1,3% del Top 500, y estimó ese segmento cerca de 18% más pequeño que en 2019; ninguno cerró por tener el food cost dos puntos arriba de la mediana. Necesita cuatro cosas y ninguna cuesta una licencia de software: una lista de precios de compra actualizada al mes en curso, una ficha técnica por receta con gramajes reales y rendimientos medidos, el reporte de unidades vendidas por plato que su POS ya genera, y un conteo de inventario con la misma fecha de corte que la venta. Con eso construye el teórico, lo compara contra el real y obtiene la variance. Empiece por las quince recetas que representan el 80% de sus unidades, no por las ochenta de la carta; el resto puede esperar un trimestre.

Hallazgo 8 — El montaje mínimo para calcularlo bien desde el lunes

Restaurant Business documentó más de 20 cadenas o franquiciados acogidos a bancarrota en Estados Unidos durante 2025, y la restauración española perdió 0,9% de rentabilidad en el mismo año según Hosteltur. El método Masterrestaurant no promete un porcentaje: promete que el número que usted mire corresponda a su cocina. Cuente esos quince platos esta semana. El denominador. El promedio contable divide costo total entre venta total y produce un número que ningún plato tiene. El método Masterrestaurant calcula por receta y después pondera por mezcla de venta, de modo que el 29% que usted ve corresponde a la carta que realmente salió por la puerta ese mes, no a una carta imaginaria donde todos los platos se venden igual. El punto de comparación. La mediana de la National Restaurant Association —32,0% en servicio completo y 32,4% en servicio limitado (NRA, 2024)— dice dónde está el sector, no dónde debe estar su cocina.

Hallazgo 9 — Las cinco diferencias que cambian el resultado

Un menú de mariscos y uno de pastas no comparten techo. El teórico propio, calculado sobre sus recetas y sus precios de compra, es el único referente que le sirve para decidir algo mañana. El tratamiento de la merma. En el método tradicional la merma desaparece dentro del promedio; en el método Masterrestaurant se aísla y se cuantifica, porque separar producto consumido de producto perdido es lo que convierte el análisis en acción. La industria estadounidense pierde alrededor de \$162 mil millones anuales por desperdicio (The Restaurant HQ, 2025), y esa cifra no se corrige con disciplina general. La contabilidad del canal. Cuando un plato sale por Door-Dash o Uber Eats, el marketplace se lleva entre 15% y 30% del pedido, y Grubhub entre 15% y 25% (Rezku, 2026). Si su food cost de salón es 28%, el mismo plato en delivery puede estar operando con un margen de contribución negativo mientras el reporte mensual lo muestra igual de sano.

Hallazgo 10 — Las cinco diferencias que cambian el resultado — en la práctica

Ese es el hueco por donde se escapa la utilidad de los grupos que crecieron en canales digitales. La frontera del plato. Nómina, renta y servicios NO se cargan al plato. El día que usted prorratea el arriendo sobre la hamburguesa, deja de saber cuánto cuesta la hamburguesa y empieza a mirar un número que se mueve solo

porque vendió más o menos. Esos costos viven en el punto de equilibrio, y ahí es donde una caída de rentabilidad como el -0,9% que Hosteltur reportó para la restauración en España en 2025 (Hosteltur, 2025) se explica y se ataca.

PUNTO POR PUNTO

Análisis comparativo: dónde gana cada método

REFERENCIA CONTRA LA QUE SE MIDE

A · MÉTODO TRADICIONAL (PROMEDIO CONTABLE MENSUAL)

La mediana pública del sector: 32,0% en servicio completo, 32,4% en servicio limitado (National Restaurant Association, 2024).

B · MASTERESTAURANT El food cost

teórico propio, calculado sobre recetas costeadas al gramo y precios de compra vigentes.

Veredicto: Gana el método Masterrestaurant. La mediana del sector le dice dónde está la industria; el teórico propio le dice cuánto dinero perdió esta semana y en qué estación de la cocina.

VELOCIDAD DE LA SEÑAL

A · MÉTODO TRADICIONAL (PROMEDIO CONTABLE MENSUAL)

Mensual, con el cierre contable, es decir con hasta 30 días de retraso sobre la compra que originó el desvío.

B · MASTERESTAURANT Semanal sobre

las 12-15 referencias que concentran el gasto, más el conteo mensual completo.

Veredicto: Gana el método Masterrestaurant, con una concesión: el conteo semanal cuesta horas de un jefe de cocina. Si tiene un solo local y menos de 25 referencias críticas, quincenal es suficiente.

TRATAMIENTO DEL DESPERDICIO

A · MÉTODO TRADICIONAL (PROMEDIO CONTABLE MENSUAL)

Diluido dentro del promedio mensual; se percibe como costo inevitable del oficio.

B · MASTERESTAURANT Aislado como partida propia dentro de la food cost variance, con responsable y referencia.

Veredicto: Gana el método Masterrestaurant. Con la industria estadounidense perdiendo cerca de \$162 mil millones al año por desperdicio (The Restaurant HQ, 2025), una partida sin dueño es una partida que nadie corrige.

COSTEO POR CANAL DE VENTA

A · MÉTODO TRADICIONAL (PROMEDIO CONTABLE MENSUAL)

El delivery entra al mismo denominador; la comisión se resta abajo, como gasto de venta.

B · MASTERESTAURANT El canal se costea aparte: 15%-30% de comisión en DoorDash y Uber Eats, 15%-25% en Grubhub (Rezku, 2026).

Veredicto: Gana el método Masterrestaurant sin discusión. Un plato de 28% de food cost en salón puede estar destruyendo margen en delivery, y el promedio mensual jamás se lo va a mostrar.

QUÉ SE CARGA AL PLATO

A · MÉTODO TRADICIONAL (PROMEDIO CONTABLE MENSUAL)

Con frecuencia se prorratan nómina y renta, y el costo por plato deja de ser comparable entre meses.

B · MASTERESTAURANT Solo producto y merma; nómina, renta y servicios van al punto de equilibrio.

Veredicto: Gana el método Masterrestaurant. Separar producto de estructura es la condición para que el número signifique lo mismo en enero que en julio.

ACCIÓN QUE DISPARA EL RESULTADO

A · MÉTODO TRADICIONAL (PROMEDIO CONTABLE MENSUAL)

Una instrucción genérica de apretar compras el mes siguiente.

B · MASTERRESTAURANT Reingeniería de

menú por margen de contribución y entrenamiento de sala sobre los platos a empujar.

Veredicto: Gana el método Masterrestaurant. Negociar con el proveedor rinde una vez al año; mover la mezcla de venta con el equipo de sala rinde cada turno.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Método tradicional: el promedio contable mensual LO QUE HACE EL 80% DE LAS CARTAS

- ✗ Toma el costo total de alimentos del mes y lo divide entre las ventas totales de alimentos: un solo número para toda la carta.
- ✗ Compara ese número contra la mediana pública del sector —32,0% en servicio completo y 32,4% en servicio limitado, según la National Restaurant Association (2024)— y da el mes por bueno si queda por debajo.
- ✗ Cierra con 30 días de retraso, cuando la merma, el robo hormiga o el proveedor que subió el kilo ya se cobraron durante cuatro semanas.
- ✗ No distingue entre el plato que se vende 400 veces al mes con 24% de food cost y el que se vende 30 veces con 41%.
- ✗ Mete las ventas de delivery en el mismo denominador sin descontar la comisión del marketplace, que va de 15% a 30% por pedido (Rezku, 2026).
- ✗ Trata el desperdicio como un mal inevitable, en un sector donde el costo anual del desperdicio en Estados Unidos ronda los \$162 mil millones (The Restaurant HQ, 2025).

Método Masterrestaurant: teórico contra real, plato por plato MASTERESTAURANT

- ✓ Cuesta cada receta al gramo y obtiene el food cost TEÓRICO: lo que ese plato debería costar si todo saliera perfecto.
- ✓ Calcula el food cost REAL con la fórmula de inventarios —inicial más compras menos final, sobre ventas del mismo corte— y resta uno del otro.
- ✓ Esa diferencia es la food cost variance: la fuga de capital medida en pesos, no en sensaciones.
- ✓ Fija el techo por plato en 32% y trabaja el rango sano entre 26% y 30%, con la mediana de la National Restaurant Association (2024) como señal de alarma del sector, no como objetivo.
- ✓ Deja nómina, renta y servicios FUERA del plato: esos costos viven en el punto de equilibrio, donde sí se deciden.
- ✓ Ordena la carta por margen de contribución en pesos y por rotación, que es la única lectura que convierte el food cost en una decisión de menu engineering.
- ✓ Ancla la ejecución al equipo de sala: el mesero que describe el plato de mayor margen mueve la mezcla de venta más rápido que cualquier negociación con el proveedor.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	MÉTODO TRADICIONAL (PROMEDIO CONTABLE MENSUAL)	MÉTODO MASTERESTAURANT (TEÓRICO VS REAL, POR PLATO)
Referencia de food cost, servicio completo	✗ Se compara contra la mediana del sector: 32,0% de las ventas (National Restaurant Association, 2024)	✓ Se compara contra el teórico propio de la carta; la mediana de 32,0% (NRA, 2024) se usa como techo de alerta, no como meta
Referencia de food cost, servicio limitado / QSR	✗ Mismo promedio único: 32,4% de las ventas (National Restaurant Association, 2024)	✓ 32,4% (NRA, 2024) se desagrega por familia de menú; el techo por plato del método es 32% y el rango sano operativo 26-30%
Frecuencia de medición	✗ Mensual, al cierre contable, con 30 días de retraso sobre la compra	✓ Semanal sobre las 12-15 referencias que concentran el gasto, con conteo de inventario del mismo corte que las ventas

	MÉTODO TRADICIONAL (PROMEDIO CONTABLE MENSUAL)	MÉTODO MASTERRESTAURANT (TEÓRICO VS REAL, POR PLATO)
Desperdicio dentro del cálculo	✗ Queda diluido en el promedio; la industria de EE. UU. pierde ≈\$162 mil millones al año por desperdicio (The Restaurant HQ, 2025)	✓ Se aísla como partida propia dentro de la variance; los ≈\$162 mil millones anuales (The Restaurant HQ, 2025) se atacan por referencia, no por promedio
Comisiones de delivery en el mismo plato	✗ Se restan abajo, como gasto de venta; el plato parece igual de rentable que en salón	✓ Se costean sobre el canal: DoorDash y Uber Eats cobran 15%-30% por pedido y Grubhub 15%-25% (Rezku, 2026), así que el food cost efectivo del canal se recalcula
Comisión de tarjeta	✗ No entra en el análisis del plato: 2,35% promedio por transacción (Texas Restaurant Association, 2025)	✓ Entra en el margen de contribución por ticket; el 2,35% (Texas Restaurant Association, 2025) sale del margen, no del food cost
Qué se carga al plato	✗ A veces se prorratan nómina y renta sobre el plato, y el costo resultante deja de ser comparable	✓ Nómina y renta NUNCA se cargan al plato: van al punto de equilibrio; el plato lleva producto y merma
Decisión que dispara el número	✗ Ninguna concreta: se ordena 'apretar compras' al mes siguiente	✓ Reingeniería de menú sobre los platos con margen de contribución bajo y rotación alta, con precio, porción o receta como palancas

LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

El scorecard: las cifras públicas que enmarcan el cálculo

32.0%

Costo de alimentos sobre ventas,
servicio completo (mediana 2024)

32.4%

Costo de alimentos sobre ventas,
servicio limitado (mediana 2024)

162

MM USD

Costo anual del desperdicio de comida
en la industria restaurantera de EE. UU.

30%

Comisión estándar del marketplace por pedido en DoorDash y Uber Eats (rango 15-30%)

2.35%

Comisión promedio de tarjeta por transacción

1600

CIERRES

Restaurantes cerrados en Colombia entre agosto de 2023 y agosto de 2024

VISUALIZACIÓN

Las cifras, visualizadas

Costo de alimentos sobre ventas, servicio completo (mediana 2024)



Costo de alimentos sobre ventas, servicio limitado (mediana 2024)



Costo anual del desperdicio de comida en la industria restaurantera de EE. UU.



Comisión estándar del marketplace por pedido en DoorDash y Uber Eats (rango 15-30%)



Comisión promedio de tarjeta por transacción



Fuentes: [National Restaurant Association 2024](#) · [The Restaurant HQ 2025](#) · [Rezku 2026](#) · [Texas Restaurant Association 2025](#) · [Acodrés 2025](#)

Gráfico creado por [masterrestaurant.com](#)

CASO REAL

“Llegué con el reporte del contador: 31,4% de food cost, dentro del rango que publica la National Restaurant Association, así que yo dormía tranquilo. Cuando costeamos las 42 recetas de la carta, el teórico daba 26,8%. Casi cinco puntos de diferencia sobre una venta mensual de alimentos de 118 millones de pesos son más de 5,4 millones al mes que se iban en merma, porciones sin gramaje y tres platos de delivery que con la comisión del 30% salían con margen negativo. Lo que corrigió el número no fue apretar compras: fue enseñarle a los ocho meseros a describir los cuatro platos de mayor margen de contribución en el preshift. En once semanas la mezcla de venta movió el food cost real a 28,1% sin tocar un solo precio.”

— Dueño de un restaurante de servicio completo de 90 sillas, Bogotá, cliente del método Masterrestaurant

CÓMO APLICARLO EN TU RESTAURANTE

Cómo calcular el food cost del restaurante en cuatro pasos

1. Calcule el food cost REAL con inventarios del mismo corte

La fórmula es inventario inicial más compras del periodo menos inventario final, dividido entre las ventas de alimentos DEL MISMO periodo, por cien. El error que arruina el resultado es cortar el inventario un lunes y las ventas un domingo: si los cortes no coinciden, el porcentaje no significa nada. Cuente físico, no de sistema, al menos una vez al mes y semanalmente sobre las 12-15 referencias que concentran el gasto. Con la mediana de servicio completo en 32,0% y la de servicio limitado en 32,4% (National Restaurant Association, 2024) usted ya tiene el marco del sector; lo que le falta es su propio referente.

2. Cueste cada receta al gramo y obtenga el food cost TEÓRICO

Tome las 20 recetas que representan el 80% de sus ventas y cuéstelas al gramo, incluyendo el aceite, la salsa y la guarnición que nadie cuenta. Aplique un factor de merma real por producto —la limpieza de un lomo no rinde lo mismo que un paquete de pasta— y obtendrá lo que cada plato DEBERÍA costar. Ese teórico es su meta operativa. El techo del método Masterrestaurant es 32% por plato como máximo no recomendado, y el rango de trabajo sano está entre 26% y 30%. Con el desperdicio costándole a la industria estadounidense unos \$162 mil millones al año (The Restaurant HQ, 2025), el factor de merma es la línea que más se subestima.

3

3. Reste teórico de real: esa brecha es su fuga de capital

La food cost variance es la diferencia entre el real y el teórico, y se lee en dinero, no en puntos porcentuales. Tres puntos sobre una venta mensual de alimentos de 100 millones son tres millones al mes. Esa brecha tiene cuatro sospechosos, y en ese orden: porciones sin gramaje, merma de preparación, robo hormiga y errores de recepción de mercancía. Antes de negociar con el proveedor, verifique la báscula en la línea caliente. Y separe el canal: un plato que sale por DoorDash o Uber Eats pierde entre 15% y 30% en comisión del marketplace (Rezku, 2026), así que su margen de contribución real en ese canal no es el del salón.

4

4. Convierta el número en una decisión de menu engineering y de sala

Cruce food cost por plato contra unidades vendidas y ordene la carta por margen de contribución en pesos. Los platos de margen alto y rotación baja no necesitan otra receta: necesitan que el equipo de sala sepa venderlos. Aquí es donde el entrenamiento interactivo mueve la aguja más rápido que la compra, porque una mezcla de venta corregida baja el food cost ponderado sin tocar precios. El preshift automatizado que reparte cada día los dos platos a empujar, con su argumento de venta y su cifra de margen, convierte el análisis en pesos dentro del mismo mes. Con las ventas del sector colombiano cayendo 44% en 2024 (Acodrés, 2025), la mezcla de venta es la palanca más barata que le queda.

PREGUNTAS FRECUENTES

Preguntas frecuentes sobre cómo calcular el food cost del restaurante

¿Cuál es la fórmula exacta para calcular el food cost?

$$\text{Food cost} = (\text{inventario inicial} + \text{compras del periodo} - \text{inventario final}) \div \text{ventas de alimentos del mismo periodo} \times 100$$
La condición sin la cual el resultado no vale nada es que el corte del inventario y el corte de las ventas coincidan en fecha. Ese resultado es el food cost REAL; compárelo siempre contra el teórico de sus recetas costeadas.

¿Qué porcentaje de food cost es normal en un restaurante?

La mediana pública fue 32,0% de las ventas en servicio completo y 32,4% en servicio limitado durante 2024, según la National Restaurant Association (2024). En el método Masterrestaurant ese 32% es el techo por plato, no la meta: el rango sano de operación está entre 26% y 30%, y varía por familia de menú, porque mariscos y pastas no comparten estructura de costos.

¿Se debe cargar la nómina o la renta al costo del plato?

No. La nómina, la renta y los servicios no se cargan al plato: van al punto de equilibrio. Si los prorratea sobre la hamburguesa, el costo de la hamburguesa cambia cada mes solo porque vendió más o menos, y pierde la única cifra comparable que tenía. El plato lleva producto y merma; la estructura se cubre con el margen de contribución agregado.

¿Por qué mi food cost sube aunque no cambien los precios de compra?

Casi siempre porque cambió la mezcla de venta o porque se abrió una brecha de variance. Si el equipo vende más platos de food cost alto, el ponderado sube sin que nadie suba un precio. Y si el plato sale por delivery, el marketplace se lleva entre 15% y 30% del pedido (Rezku, 2026), lo que destruye el margen real de ese canal aunque el food cost teórico siga idéntico.

DATOS Y FUENTES

Datos del sector 2026 (fuentes oficiales)

Benchmarks verificables de fuentes oficiales y no comerciales (gobierno, asociaciones de industria y market-data), nunca competencia.

Dato	Benchmark 2026	Fuente
Precios de alimentos en EE. UU.	+2,3% en 2024	USDA Economic Research Service 2024
Precio minorista del huevo en EE. UU.	+8,5% en 2024 (+21,9% en 2025)	USDA Economic Research Service 2024-2025
Precio del huevo a nivel de granja en EE. UU.	+43,1% en 2024	USDA Economic Research Service 2024
Índice de precios al productor de todos los alimentos (EE. UU.)	35% por encima del nivel de feb 2020 (may 2026)	USDA ERS / BLS 2026
Costo laboral en QSR (EE. UU.)	+6,3% en 2024 (por alza de salario mínimo)	National Restaurant Association 2024
Operadores de servicio completo que subieron precios (EE. UU.)	90% subió precios en 2024; 60% quitó platos del menú	National Restaurant Association 2024

Autor: Diego F. Parra · **Editor:** MASTERESTAURANT®

Q Contenido creado con asistencia de IA, revisado por el equipo editorial de MASTERESTAURANT.